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

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ВИПУСК 110

(ЧАСТИНА I)

КИЇВ – 2012

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

К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2012. – 173 с.

У збірнику представлені матеріали міжнародної наукової конференції «Глобальний поділ праці: посткризові виміри», присвячена 80-ти річчю видатного вченого, доктора економічних наук, професора, заслуженого діяча науки і техніки України, Академіка наук вищої школи Будкіна Віктора Сергійовича, яка була проведена в Інституті міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка кафедрою світового господарства і міжнародних економічних відносин за підтримки всеукраїнської громадської організації «Українська асоціація економістів-міжнародників».

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.



Будкін Віктор Сергійович

Доктор економічних наук, професор, академік Академії наук вищої школи України, заслужений діяч науки і техніки України

Будкін Віктор Сергійович – видатний вчений, авторитетний викладач, відомий організатор науки та освіти в Україні. Народився 13 листопада 1932 року в м. Ленінграді (м. Санкт-Петербург, Росія). У 1950 році розпочав навчання у Київському державному університеті імені Тараса Шевченка, де пройшов шлях від студента, аспіранта та асистента до проректора з навчальної роботи серед іноземців. У 1961 році захистив кандидатську дисертацію, а у 1972 році - докторську дисертацію у Київському державному університеті імені Тараса Шевченка. З лютого 1972 по травень 1975 років працював проректором по учбовій роботі серед іноземців у Київському державному університеті імені Тараса Шевченка. З травня 1975 по вересень 1980 року - проректор з наукової роботи Київської вищої партійної школи.

Віктор Сергійович заснував на факультеті міжнародних відносин і міжнародного права Київського державного університету імені Тараса Шевченка першу в історії України кафедру міжнародних економічних відносин, започаткувавши підготовку фахівців з даного напрямку, потреба в яких різко зросла в період незалежного розвитку України.

Закладені Віктором Сергійовичем Будкіним традиції - порядність, вимогливість, наукова об'єктивність, скрупульозність, повага до праць попередників та ін. - продовжують його численні учні в рамках наукової школи зі світового господарства і міжнародних економічних відносин в Україні та за кордоном. У 1990 році за участю професора В. С. Будкіна було створено першу в Україні спеціалізовану вчену раду з захисту докторських і кандидатських дисертацій, на якій отримали науковий ступінь доктора і кандидата наук десятки відомих нині в Україні та за її межами науковців, викладачів, політиків.

З 1980 року Віктор Сергійович є співробітником Національної академії наук України. Завідував відділами в Інституті соціальних та економічних проблем зарубіжних країн, в Інституті світової економіки і міжнародних відносин НАН України, з 2002 року – головний науковий співробітник Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України (ІСЕМВ НАН України).

Сфера наукових інтересів В. С. Будкіна – це зовнішньоекономічна діяльність України, світове господарство і міжнародний поділ праці, транскордонне співробітництво, ринкові реформи та інноваційна діяльність нових незалежних країн.

Упродовж своєї активної педагогічної діяльності професор В. С. Будкін підготував більше 30 кандидатів наук, 7 з яких захистили докторські дисертації. Від 1982 року Віктор Сергійович є членом редколегії провідного економічного журналу країни «Економіка України», а також входить до редколегій ще трьох фахових журналів. У 1997–2004 роках очолював спеціалізовану вчену раду із захисту докторських дисертацій Інституту світової економіки і міжнародних відносин Національної академії наук України (ІСЕМВ НАН України), нині є членом цієї ради, а також спеціалізованої вченої ради із захисту дисертацій Національного авіаційного університету. У 2002–2008 роках Будкін В. С. був членом

експертної ради ВАК України. Паралельно із працею в НАН України завідував кафедрою міжнародної економіки в Національному авіаційному університеті, а також працював професором кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Як експерт комітету Верховної Ради України, у 1991–1992 роках брав участь у підготовці перших законів та президентських указів щодо зовнішньоекономічної діяльності незалежної України.

Віктор Сергійович є автором понад 300 друкованих праць, у тому числі 39 індивідуальних та колективних монографій, підручників. Праці Віктора Сергійовича видавалися у Великій Британії, США, Німеччині, Швеції, Чехословаччині, Польщі, Казахстані. У 1994–1996 роках професор Будкін В. С. очолював міжнародний колектив вчених проекту ТАСІС «Проблеми лібералізації української зовнішньої торгівлі в контексті європейської інтеграції», у 1997–1998 роках за програмою «Наука заради миру» виконував проект «Економічні аспекти співробітництва України з країнами НАТО». Здійснював спільні дослідження із колективами Інституту міжнародної економіки Угорщини, Інституту суспільних наук Словаччини, Інституту економіки Монголії, Вульвергемптонського університету (Велика Британія), Інституту Східної Європи (Німеччина), зараз здійснює співробітництво з вченими Інституту географії та Жешувського університету (Польща), Інституту центральноазійських та кавказьких досліджень (Швеція).

Основні праці: монографії «Міжнародний поділ праці та будівництво матеріально-технічної бази соціалістичних країн» (1969), «Політика і практика української зовнішньої торгівлі», «Економічні аспекти співробітництва України з країнами НАТО», розділи підручників «Україна та світове господарство» (2002), «Світова економіка» (2007), «Міжнародна економіка» (2007) тощо.

У вільний час Віктор Сергійович з великим задоволенням відвідує музеї, пам'ятки старовини, збирає художню та просвітницьку літературу. Життєве кредо: «Nil admirare – нічому не дивуюсь».

*Андрійчук В.Г.**

БІФУРКАЦІЙНІСТЬ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ВІЗУАЛІЗАЦІЯ КООРДИНАТ УКРАЇНИ В МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

Глобалізаційні процеси, що починаючи з 70-80-х років ХХ століття і в нинішньому, ХХІ столітті, відбувалися у світовій економіці, суттєво вплинули та призвели до істотних змін у характері виробництва й міжнародного поділу праці (МПП). А відповідні закономірності розвитку виробництва і МПП об'єктивно обумовили залучення у сферу міжнародних економічних зв'язків фактично всіх країн світу. Як наслідок цього процесу, в сучасному виробництві, що набуло інтернаціональних властивостей, відбулась глобалізація економічних трансакцій і трансформація змістовності економічних відносин між державами. Виходячи за рамки двосторонніх, все більше пов'язуючи в системі МПП ряд країн, економічні відносини стають багатосторонніми та справляють істотний вплив на світове господарство в цілому.

Водночас, слід зазначити, що взаємозв'язок різних сфер людської діяльності набрав настільки тиснучо-впливового характеру (в т.ч. і в загальносвітових масштабах), що утруднює та нечітко розмежовує між собою економічні, політичні, соціальні, правові компоненти (явища і процеси). Як правило, політичні, соціальні та правові компоненти присутні в економічних трансакціях, а в будь-якому з них активно складовою виступає економіка, що відображається у відповідних механізмах і результатах.

Таке становище у світогосподарських відносинах обумовлює необхідність практичного використання однозначного для всіх країн критерію оцінки місця кожної з них у МПП та світовій ієрархії, що також спричиняє суттєвий вплив на характер міжнародних економічних зв'язків. Якщо до недавнього часу світове співтовариство ділилося передусім за соціально-економічними і політичними ознаками (з проявом конфронтаційного протистояння по лінії Схід-Захід), то основою нинішнього розподілу країн світу та відповідного впливу на формування МПП став критерій відповідності економіки будь-якої держави принципам ринкового господарювання.

Відтак, загальновизнаним (в теоретичному і практичному аспектах) склалося сприйняття світового співтовариства з поділом на країни:

- з розвинутою ринковою економікою (які ще згідно за інерційною традицією називаються промислово-розвиненими);
- країни, які розвивають ринкову економіку (до їх числа включають нові індустріальні країни (НІК) та країни з перехідною економікою – країни колишнього соціалістичного табору);
- країни з нерозвинутою ринковою економікою (категорія «найменш розвинутих країн») і країни з неринковою економікою (хоча це стосується фактично теоретичного трактування, оскільки в країні навіть з централізованою економікою завжди наявні елементи ринкових відносин).

* доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, академік Академії наук вищої школи України, завідувач кафедри світового господарства і міжнародної економічної інтеграції Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

Разом з тим, наведений критерій розподілу країн, потребує, на наш погляд, подальшого уточнення щодо визначення рівня розвиненості ринкових відносин (виходячи з досягнутих кількісних і якісних показників, завдяки яким відбувається перехід від одної групи до іншої). Водночас, необхідно звернути увагу на те, що з переходом до вищого за рівнем критерію стратифікації країн (як засвідчують формування зовнішньоекономічних зв'язків, наприклад хоча б Російської Федерації з Німеччиною, чи США з КНР) переважно завершується гострота протистояння двох основних соціально-економічних (політичних) блоків та груп країн, які раніше тяготіли до так званих «великих держав» і відповідно демпфуються відверте протистояння по лінії «Схід-Захід».

За таких умов суттєво змінюються принципи формування економічних/торгових союзів та об'єднань (блоків) держав, а відтак і міжнародний поділ праці. Отже, все більше проявляється прагнення отримання країнами та членами певних угруповань реальної вигоди, а не формування економічних відносин, які ставали матеріальним прикриттям політичних устремлінь партійно-державних систем (як це мало місце у свій час в тій же Раді економічної взаємодопомоги країн колишнього соціалістичного табору).

Доречно зазначити, що важливим принципом функціонування об'єднань сучасного типу виступає прагнення щодо досягнення приблизно однакового рівня економічного розвитку в країнах, які входять до складу таких угруповань і союзів (взяти хоча б той же ЄС), що виступає однією з головних зацікавлюючих умов їх функціонування.

Водночас, як засвідчують реалії сьогодення, в системі світогосподарських відносин та МПП існування суперництва по лінії «Схід-Захід» все виразніше перетворюється в економічну вісь полюсів «Центр-Периферія». При цьому, місце країни в МПП та світовому економічному ранжуванні визначається її приближенням до одного з цих полюсів. І важливо підкреслити, як характерну особливість, що такі відносини (окреслені системою координат «Центр-Периферія») свідчать не про посилення зв'язку між розвинутими країнами і нерозвинутими, а навпаки – зміцнюються відносини між близькими за рівнем розвитку країнами, що знаходить своє відображення у зв'язках «Центр-Центр» і «Периферія-Периферія».

Отже, такий процес у світогосподарському розвитку й МПП фактично зберігає і навіть поглиблює розрив між двома групами країн – промислово-розвинутими та країнами, що розвиваються. При цьому, на частку економічно розвинутих країн з населенням 25% світу припадає до 80% світового національного продукту, а в країнах, що розвиваються (в яких проживає 70% населення планети), створюється лише близько 20% світового національного продукту [1, с. 74].

Щодо визначення місця нашої країни в системі світогосподарських зв'язків та МПП, то опосередкованими індикаторами можуть виступати структура зовнішньоторговельного обороту України (де понад 2/3 вітчизняного експорту займає продукція сировинного та напівфабрикатного характеру) і позиція в рейтингу міжнародної конкурентоспроможності.

Що ж стосується індексу глобальної конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI), то як офіційно заявив на презентації 20.11.2012 року представник Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) і співавтор звіту, за цим показником Україна посідає 73 місце серед 140 країн [2, с. 7].

При цьому серед чинників, що позитивно впливають на розвиток конкурентоспроможності в регіонах і в Україні загалом, за рівнем технологічної готовності впровадження інноваційних технологій першість належить Києву. Хоча за показником ефективності державних інститутів наша столиця посідає останнє, 27 місце.

Судячи з турбулентності явищ, що відбуваються в світогосподарській системі, складатиметься враження, що на світовій економічній карті ближчим часом не залишиться місця

країнам, які не включилися у інноваційно-модернізаційні перегони щодо впровадження у виробництво високих технологій і боротьбу за мізки та ідеї. Україна в цьому контексті ризикує опинитися на узбіччі, оскільки рівень «втечі мізків» з нашої країни сягнув майже критичної межі – 131 зі 144 країн за рейтингом Всесвітнього економічного форуму [3, с. 5].

Водночас, необхідно взяти до уваги і те, що Україна знаходиться за межею першої сотні країн за рівнем доступності венчурного капіталу, що засвідчує низький рівень його залучення для так необхідного техніко-технологічного оновлення виробничої бази, про яке так багато мовилося. Адже за останні роки наша країна за темпами технологічного розвитку у глобальному рейтингу Всесвітньої організації інтелектуальної власності (WIPO) та INSEAD посіла 63 місце серед 141 країни.

Можна вважати, що Україна ще ніби знаходиться в категорії середняків, відстаючи на 12 позицій від Російської Федерації (її буквально підпирає Індія), і посідає дещо вищі позиції, ніж такі з нині ускладненими обставинами країни, як Грузія і Греція. Але хіба може задовольнятися таким місцем країна, яка має значні природні ресурси й поки що наявний науково-технічний та кваліфікаційний потенціал?

Зволікання протягом двох останніх десятиліть з техніко-технологічним оновленням вітчизняної економіки, нераціональність енергозатрат у виробничо-промисловій сфері та занедбаність і неефективність використання енергоресурсів у житлово-побутовому господарюванні призвели до вкрай критично-негативної, а то й, відверто кажучи, деградаційно-загрозливої, катастрофічно-деструктивної ситуації в Україні.

Адже якщо за офіційними статистичними даними, зношеність основних фондів вітчизняної економіки зросла з 43,7% у 2000 році до 61,2% у 2008 р. [4, с. 7], то нині (за наведеними у Посланні Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє середовище України в 2012 році»), зношеність основних фондів складає 74,9%. При цьому, показник енергоємності у найбільш енерговитратних галузях (металургія, виробництво неметалевої мінеральної продукції та у хімічній промисловості), які споживають 41% [5, с. 62-63] усіх енергоресурсів країни, – є вдвічі вищим ніж в країнах ЄС [6].

Не можна не зазначити, що з боку держави в контексті модернізації та впровадження інновацій в економіці, в т.ч. й енергоефективності, не приймалися відповідні законодавчі акти, що передбачають інноваційно-модернізаційного характеру кроки. Однак їх реально-практичне впровадження належним чином не здійснювалось.

Зокрема, чималі надії щодо впровадження інновацій у розвиток економіки України покладалися на практичну реалізацію заходів, передбачених «Концепцією створення індустріальних (промислових) парків в Україні», запровадження яких повинно було відбутися ще у 2006-2007 роках. Але оскільки терміни не стали реальними для виконання, відтак більшість парків фактично уподоблюється віртуальним. Хочеться сподіватись, що в результаті ухвалення Верховною Радою України Закону «Про індустріальні парки» з урахуванням пропозицій Президента України від 21.06.2012 року [7] нарешті вдасться прискорити інноваційні впровадження в економіку України та інтенсифікувати їх втілення.

Разом з тим, необхідно зазначити, що хоча згідно вказаного закону право на створення індустріальних парків на землях державної і комунальної власності мають органи державної влади, місцевого самоврядування, а також орендарі земельних ділянок, однак на наш погляд мають рацію фахівці НІСД [8, с. 7] в тому, що виходячи з практичного досвіду, викликає занепокоєння реалізація здійснення капіталовкладень у виробничу інфраструктуру парків з місцевого та державного бюджетів без передбаченого державного фінансування.

Але ж звідки у місцевому бюджеті візьмуться необхідні для цього асигнування, коли, по-перше, виробництво фактично у стадії рецесії, а по-друге, ті доходи, які навіть надходять від нього, централізовано акумулюються й розподіляються через держбюджет з виділенням вкрай недостатніх коштів навіть для першочергових та званих захищених статей.

Це вже непереливки, коли не кажучи вже за інші регіони, але навіть в Донецькій області (як буквально в останній день листопада повідомила парламентська газета «Голос України» [9, с. 1, 9]) не тільки для оплати комунальних послуг, але навіть для виплати грудневої зарплати працівникам шкіл, дошкільних та позашкільних закладів (що фінансуються з місцевих бюджетів) не вистачає 200 млн. грн..

За такого нинішнього стану в країні, коли в бюджеті не вистачає коштів навіть на зарплату, а на розвиток освіти і науки виділяється коштів у 35-50, а то й в 75 разів менше, ніж в розвинених країнах, про які інновації, своєрідні Кремнієві (Силіконові) долини може йтися?

Безперечно, в Україні немає можливостей подібно Росії створити (вклавши близько 120 млрд. рублів, на зразок Силіконової долини) інноваційний науково-технологічний центр Сколково (в американському штаті Каліфорнія), в якому до керівництва окремих підрозділів запрошено зокрема відомих закордонних вчених-лауреатів Нобелівської премії та в якому отримали резиденції 333 компанії.

Однак всеціло заслуговує підтримки ідея [10, с. 14] щодо необхідності передбачення у держбюджеті виділення коштів на статтю «Формування вітчизняної еліти майбутнього». Для того, щоб щорічно направляти на закордонне стажування (на півроку, рік-два) хоча би по 50 перспективних, креативно-мислячих молодих вчених з провідних національних університетів, науково-дослідних установ і заснування наших українських «Гарвардів». Такий захід став би добрим започаткуванням безпосереднього освоєння найновіших науково-технологічних досягнень і адаптаційного їх впровадження в науково-дослідну та виробничу практику.

Зважаючи на обставини, в яких знаходиться країна, можна вважати, що це чи не найреальніший шанс, яким слід скористатися для того, щоб сприяти підняттю рівня інноваційності у формуванні нової української освіти, науки і виробничої сфери.

Важливо, що ідею сприяння розвитку високотехнологічних розробок, ІТ-технологій і забезпечення підготовки фахівців цього напрямку схвально [11, с. 2] підтримав Прем'єр-міністр України Микола Янович Азаров.

Імперативні акценти, які безпосередньо стосуються зосередження зусиль, спрямованих на активізацію проведення модернізаційно-інноваційних процесів в країні, зроблені і у Щорічному посланні Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2012 році». Зокрема, вони стосуються [12, с. 70-71, 111] підтримки реалізації інвестиційно-інноваційних програм і проектів в реальному секторі економіки, національних проектів за рахунок відповідно передбачених у держбюджеті коштів як для прямого бюджетного фінансування, так і надання здешевлених кредитів, участі у співфінансуванні, та надання державних гарантій.

Водночас, також вказується на:

- необхідність відновлення повноцінного фінансового забезпечення бюджетних програм підтримки діяльності технологічних парків;
- внесення певних змін до Податкового кодексу України щодо акумуляції та спрямування 50% від податку на прибуток, одержаного від виконання інноваційних проектів, на фінансування інноваційної та науково-технічної діяльності, розширення науково-технологічних і дослідно-експериментальних баз;

- розробки системи інструментів державної підтримки інноваційної діяльності малих і середніх підприємств за рахунок частини коштів, що надійшли від приватизації;
- передбачення в держбюджеті країни на наступний рік фінансування заходів державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009-2013 роки».

Хочеться сподіватись, що необхідність активізації інноваційної діяльності в нашій державі не носитиме декларативний характер, а знайде реальне втілення в практиці господарювання вітчизняних підприємств та забезпечить підвищення рівня їх конкурентоспроможності вітчизняної економіки в сучасних умовах і Україна займе достойне місце в міжнародному поділі праці.

Використані джерела

1. Международные экономические отношения: Учеб. пособие. Мн.: ЗАО "Армита -Маркетинг, Менеджмент", 2000. – 486 с.
2. Україна піднялася на 9 позицій в індексі глобальної конкурентоспроможності. Газета «День», № 212 від 21 листопада 2012 р. – с. 7.
3. Глазкова Е. Проверка инвестициями. «Инвестгазета», № 46 от 26.11.- 02.12.2012 года.
4. Гальчинський А. Неспроможність влади сформуванню конструктивну стратегію перетворень зумовлює її безперспективність. «Дзеркало тижня», №32 від 10-16 вересня 2011 року.
5. «Про внутрішнє і зовнішнє становище України в 2012 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України»: – НІСД, 2012. – 256 с.
6. Рейтинг енергоефективності областей України. К.: 2011. – с. 14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
<http://www.energy-index.com.ua/media/report/pdf/UkrainianEnergyefficiencyIndexReport-1.pdf>
7. Карта проходження Закону України від 15.04.2011 р. №8396 «Про індустриальні парки» [Електронний ресурс]. – Режим доступу:
http://search.ligazakon.ua/1_doc2.nsf/link1/JF6H00I.html
8. Ковальова В. Парк індустриального періоду. «Урядовий кур'єр», № 114 (4758) від 27.06.2012 року.
9. Куц Л. На Донеччині немає чим платити зарплату вчителям і вихователям. «Голос України», №228 (5478) від 30 листопада 2012 року.
10. Яблонський В. Кремнієва долина у нас? Спустіться на землю // «Голос України», № 48 (5298) від 16.03.2012 року.
11. «Для молоді створять «Силіконову долину»» // «Урядовий кур'єр», № 22 (4666) від 04.02.2012 року.
12. «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2012 році: щорічне послання Президента України до Верховної Ради України» – НІСД, 2012. – 256 с.

УДК 339.9 : 331.101.23 : 338.124.4

Борщевський В.*

УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА У ГЛОБАЛЬНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ: ПОСТКРИЗОВИЙ ВИМІР

Упродовж останніх кількох років у середовищі вітчизняних науковців активно ведуться дискусії щодо витоків світової фінансової кризи 2008-2009 років, причин її достатньо руйнівного впливу на українську економіку та засобів подолання тих негативних явищ, які притаманні господарському комплексу нашої держави і є джерелом постійних ризиків, пов'язаних з його надмірною вразливістю на тлі глобальних викликів сучасності.

Цій проблематиці присвячені численні праці відомих вітчизняних науковців, зокрема В. Будкіна, В. Геєця, О. Кендюхова, Е. Лібанової, Е. Мокряка, Ю. Пахомова, В. Тарасовича, А. Філіпенка та багатьох інших. Проте загальна картина наукового аналізу часто обмежується макроекономічними аспектами дослідження проблеми, на основі чого здійснюється пошук шляхів виходу із ситуації, насамперед, у площині регуляторної політики держави.

Як наслідок, головна причина кризи вбачається у тому, що «ринкові механізми не привели до змін у структурі національної економіки» [3, с. 12], «ринкова стихія самостійно не вирішить проблему оптимізації взаємозв'язків між різними сферами життєдіяльності суспільства» [6, с. 22], мало місце «недостатньо жорстке регулювання фінансового сектору і банківської системи зокрема» [1]. Окремі дослідники навіть схиляються до думки, що «основною причиною економічної кризи в Україні... є активне, причому необґрунтоване, входження країни в глобалізаційні економічні процеси» [4].

Логічними, виходячи з вищезазначеного, видаються і пропозиції більшості авторів, котрі схиляються до думки, що для подолання кризи «потрібна сильна держава, яка може забезпечити порядок, соціальну справедливість і захистити національні інтереси країни у світі, бути готовою до світових фінансових криз, пов'язаних, зокрема, з наближенням краху американського долара, що неминуче призведе до великої депресії у світовій економіці» [5, с. 50], «держава повинна мати більш потужний капітал і ресурси, ніж національна буржуазія, стати більш ефективним загальнонаціональним капіталістом на службі народу» [7, с. 13], а також, що «глобальна криза поставила під сумнів домінуючу філософію розвитку за консервативною моделлю, яка реалізовувалась у багатьох країнах починаючи із 70-х років ХХ ст.» [2, с. 5].

Більшість аргументів на користь цих тез виглядають, на перший погляд, доволі переконливо. Проте, вони, на нашу думку, оперують достатньо поверхневим емпіричним аналізом процесів та явищ, які відбувались в національній (та і у світовій) економіці упродовж останніх двадцяти років. Адже навіть побіжного погляду на специфіку розгортання кризових процесів у світовій економіці достатньо для того, щоб зрозуміти: чим ліберальнішою (в класичному трактуванні цього слова) були ринкові порядки різних країн, тим швидше вони вийшли із кризового застою на шлях модернізації.

* д.е. н., завідувач відділу прогнозування та моделювання розвитку регіону ІРД НАН України, провідний науковий співробітник Регіонального філіалу НІСД в м. Львові

Якщо вдається до більш ґрунтовного аналізу першопричин та основних пускових механізмів розбалансування вітчизняного економічного організму, а відтак і відриву національної економіки від еволюційних чинників розвитку та невластивого місця у глобальному поділі праці, слід, насамперед, звернути увагу на фактичне блокування спонтанних ринкових сил, спроможних забезпечувати самоорганізацію та ефективне функціонування економіки нашої держави упродовж усього періоду незалежності України.

Як наслідок, сьогодні вітчизняний експорт сконцентрований переважно у вузькому сегменті галузей сировинної орієнтації, а значна імпортозалежність українських виробників та споживачів від високотехнологічних товарів закордонного виробництва продовжує залишатися основним джерелом потенційного поглиблення ризиків на посткризовому етапі розвитку української економіки.

Враховуючи це, пріоритетним напрямом повернення України в русло еволюційного розвитку на посткризовому етапі є відмова від квазіринкової моделі організації економічного життя в країні. Наріжним методологічним принципом, який має при цьому застосовуватись є принцип ринкової самоорганізації, що повинен підтримуватись за допомогою відповідних економічних важелів і соціальних інститутів.

При цьому роль держави є достатньо вагомою. Проте її зусилля мають спрямовуватись не в бік заміни собою ринкових інститутів, а навпаки – на їхню підтримку. Тоді, замість віртуальної економіки в Україні формуватиметься реальне ринкове середовище, яке спиратиметься на здорову конкуренцію та ефективний децентралізований механізм перерозподілу господарських ресурсів. У цьому разі опірність економічного організму нашої країни, його гнучкість і спроможність протистояти кризовим тенденціям багаторазово зросте, а її місце у глобальному поділі праці суттєво покращиться завдяки нарощуванню та максимальній реалізації соціально-економічного потенціалу ринкового розвитку.

Для втілення у життя еволюційної моделі розвитку національної економіки та зміни її ролі у глобальному поділі праці шляхом переміщення у сегмент спеціалізації на виробництві наукомісткої та високотехнологічної продукції необхідно відмовитись від протекціонізму, надмірної централізації та концентрації влади, штучного перерозподілу національного багатства на користь окремих лобістських груп. Пріоритетами державної економічної політики в цьому разі мають стати: демонополізація та декартелізація економіки, розвиток інститутів громадянського суспільства, становлення реального місцевого самоврядування, захист відкритої конкуренції, сприяння розвитку малого бізнесу як основи формування середнього класу, відновлення дієвості судової системи. З цією метою слід максимально зменшити фіскальний та адміністративний тиск на підприємців, популяризувати у суспільстві ідеї громадянської активності та самозайнятості, а не соціального утриманства та егалітаризму, забезпечити максимальну лібералізацію дозвільних процедур, гарантувати стабільність і захищеність інституту приватної власності, формувати підвалини правової держави, всіляко підтримувати приватну ініціативу громадян.

Список використаних джерел

1. Галушко О. Міжнародний рух капіталу та глобальна фінансова криза / О. Галушко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2009_1/12.pdf.
2. Геєць В. Ліберально-демократичні засади: курс на модернізацію України / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 3. – С. 4-20.
3. Зверяков М. Ліберальна ідея і модернізація економіки України / М. Зверяков // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 11-21.

4. Мазуркевич Л. Деякі причини економічної кризи в Україні та шляхи її подолання / Л.Мазуркевич, О. Шелемеха [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://intkonf.org/mazurkevich-lo-shelemeha-o-deyaki-prichini-ekonomichnoyi-krizi-v-ukrayini-i-mozhlivi-shlyahi-yiyi-podolannya>.
5. Михасюк І. Питання фінансової безпеки країни / І. Михасюк, С. Федішин // Вісник Львівського університету. Серія економічна. – 2009. – Вип. 41. – С. 48-51.
6. Мокряк В. концепція саморегульованого ринку: її захист і критика в контексті сучасних соціально-економічних реалій / В. Мокряк, Е. Мокряк // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 17-26.
7. Тарасевич В. Ідеологічні доктрини: цивілізаційні аспекти і національний колорит / В. Тарасевич // Економіка України. – 2011. – № 3. – С. 4-13.

*Будкин В.С.**

АЛЬТЕРНАТИВНЫЕ ПОДХОДЫ К КАТЕГОРИИ «МЕЖДУНАРОДНОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ ТРУДА»

Международное разделение труда (МРТ) – это фактически разделение программ экономической деятельности между ее субъектами, на основе их трансграничной специализации и кооперирования. В этом случае специализация стран представляет собой совокупное доминирование какого – либо направления такой деятельности субъектов микроуровня – преобладание в отношениях с мировым хозяйством промышленной или аграрной продукции, изделий машиностроения или химических товаров, полуфабрикатов или готовой продукции, транспортных услуг и т.д. До начала 90-х годов прошедшего столетия в мире было два типа МРТ. Первый тип – это командно – административное разделение труда, когда взаимодействие субъектов микроуровня опосредовалось диктатом государства на основе монополии внешнеэкономической деятельности (в этом случае государство выступало квази-субъектом МРТ). Второй тип МРТ – это свободное участие в нем субъектов микроуровня, лишь регламентируемое и контролируемое со стороны государства или их объединений типа Европейского Союза. В настоящее время первый тип сохранился только в небольшом числе стран – Северной Корее, Туркменистане при высоком уровне использования административных рычагов в Узбекистане, ряде стран Персидского залива и т.д.

Можно также выделить два типа участия и особенно включения стран в МРТ – конкурентное и адаптационное. Конкурентный тип – страна как ледокол входит в существующий и уже занятый мировой рынок (его сегмент, товарную группу), проводит наступательную (офензивную) внешнеэкономическую политику. Первый послевоенный пример продемонстрировала Япония (производство автомобилей, искусственных волокон, затем электроники и т.д.), за которой последовали «азиатские тигры». Наиболее широкомасштабным примером использования этого типа является экспансия на мировой рынок все большего набора китайской продукции с переходом от ценовой конкуренции ко все большей конкуренции по качеству продукции. Конкурентный тип участия в МРТ демонстрируют также страны Северной Америки, Западной Европы, Южная Корея и другие высокотехнологические страны с такой отличительной особенностью, как создание нового рынка уже существующих товаров – РС новых поколений, продукции на основе нанотехнологий и т.д.

Адаптационный тип включения в МРТ использовали многие новые индустриальные страны (Бразилия, Мексика, Малайзия и др.), а также основная часть стран СНГ – Россия, Украина, Казахстан, Белоруссия и другие. Этот тип характеризуется приспособлением страны к существующим условиям глобального рынка (например, России, Азербайджана, Туркменистана к мировым ценам на энергоносители, Украины - к таким же ценам на продукцию черной металлургии или на транзитные услуги). Прочность позиции страны в МРТ в этом случае диктуется извне, что ведет к крайней уязвимости национальной экономики.

* д.э.н., проф., ИМЭМО НАН Украины

Третий тип не включения, а именно уже существующего участия в МРТ может быть охарактеризован как дефензивный (оборонительный), когда страна имеет определенные позиции в отдельных секторах мирового хозяйства, которые как правило она вынуждена защищать против конкурентов. Италия, например, осуществляет подобную политику по отношению к таким своим достаточно весомым позициям, как производство автомобилей и обуви, Алжир и другие государства Северной Африки – относительно энергоносителей в противовес добыче газа из сланца или увеличения снабжения Европы российским газом.

Анализ существующих форм МРТ до настоящего времени сводится к рассмотрению таких традиционных понятий, как общее, частное и единичное РТ; межотраслевая и внутриотраслевая специализация; предметная, поддетальная и технологическая специализации. Однако МРТ как любая экономическая категория может рассматриваться с различных точек зрения, что порождает возможность выделить и другие его формы. К ним, в частности, могут быть отнесены:

- Интеграционная форма МРТ, которая нашла свое воплощение в ЕС и вероятно будет сформирована в рамках Таможенного союза СНГ, а далее - в других интеграционных группировках. Эта форма базируется на свободном движении факторов производства в общем (но отнюдь не едином, как это показали последние события в зоне «евро») экономическом пространстве;

- Транскорпоративная форма МРТ, используемая ТНК при размещении своих подразделений в различных странах;

- Инновационная форма МРТ, связанная с многофакторным переходом к инновационным моделям развития национальной экономики и, как следствие, с изменением положения страны в мировом хозяйстве.

При более детальном анализе современных особенностей МРТ могут быть выделены и другие его новейшие формы, в которых существенно изменяется и подход к указанным выше его традиционно выделяемым формам.

*Заблоцький А.В.**

ОФШОРИНГ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ПОСЛУГ: ТЕОРІЯ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

На сучасному етапі світового господарства, ринкові послуги стали головною рушійною силою національних та світової економік, основним фактором зростання продуктивності, особливо в умовах підвищення ролі інформаційних та комунікаційно-технологічних послуг, головним джерелом створення робочих місць. В останні 10–15 років за темпами свого розвитку сфера послуг принаймні вдвічі перевищує суто матеріальне виробництво — як у національному, так і в міжнародному масштабі. Отже, формується так званий третинний сектор економіки, або сервісна економіка, на відміну від попередніх епох, коли провідними були первинний і вторинний сектори. У промислово розвинутих країнах сектор послуг сягає близько 75% ВВП. Так, у США в ньому зайнято понад 70% економічно активного населення, у країнах Західної Європи – від 60 (ФРН, Фінляндія) до 70% (Бельгія, Нідерланди, Норвегія). Аналіз внутрішньої структури сектора послуг цих країн показує, що активніше розвиваються не традиційні галузі типу готельного й ресторанного бізнесу, а такі, як фінансові послуги, професійне навчання, дивіденди, освіта, охорона здоров'я, соціальне забезпечення.

В даній статті автори розглядають теоретичні підґрунття процесу становлення та розвитку нової форми міжнародного поділу праці в умовах економічної глобалізації — міжнародного аутсорсингу та офшорингу послуг.

Аналіз міжнародної торгівлі послугами як окремого напрямку господарської діяльності проводиться сучасними економічними школами та формує базу основних категорій цього сегменту світового ринку. Фундаментальні теоретичні і практичні проблеми розвитку міжнародного ринку послуг в умовах поглиблення міжнародного поділу праці і глобалізації світогосподарських зв'язків висвітлені в працях зарубіжних учених Т. Гілла, А. Деардорффа, Д. Долара, Д. Маркусен, А. Маттоо, Д. Родріка, Дж. Стіглеца, К. Фінка, Б. Хоекмана, Дж. Ходжсона, Ж. Франсуа, Р. Стерна та ін.

Різні аспекти проблем становлення й розвитку українського ринку послуг та його інтеграції у світовий виробничий процес досліджено у працях вітчизняних аналітиків: В. Будкіна, І. Бураковського, О. Гаврилюка, Л. Кістерського, Г. Климка, Ю. Макогона, Ю. Пахомова, А. Поручника, О. Рогача, А. Румянцева, В. Савчука, В. Сіденка, В. Федосова, А. Філіпенка, О. Шниркова та ін.

Дослідження розвитку світової торгівлі послугами в умовах економічної глобалізації дало змогу виявити низку тенденцій. Зокрема, географічний розподіл міжнародної торгівлі послугами надзвичайно нерівномірний — близько 75% вартісного обсягу послуг експортується розвинутими країнами, а решта припадає на країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою. За останні роки спостерігається значне зростання світової торгівлі фінансовими, консалтинговими, телекомунікаційними та інформаційними послугами, що пов'язано з економічною глобалізацією. У структурі інвестиційної діяльності

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

ТНК через механізм транскордонного злиття та поглинання відбувається переорієнтація на сектор послуг. За останнє десятиріччя на нього припадало в середньому дві третини сукупного обсягу припливу іноземного капіталу в світовій економіці.

Одна із властивостей послуг полягає в тому, що вони виробляються і споживаються одночасно. Слід зазначити, що елемент обов'язкової взаємодії між постачальником і споживачем означає, що послуги характеризуються одномоментністю. Стрімкий розвиток інформаційно-комунікаційних технологій дав можливість все в більшій мірі виробляти послуги в будь-якому іншому місці та споживати їх в будь-яких інших місцях, а отже стало можливим торгувати послугами на зовнішніх ринках. Відповідно виробництво всієї продукції в секторі послуг можна розподілити по різних країнах та місцях, що розташовані поза країнами базування компаній, в залежності від порівняльних переваг одних або інших місць та стратегій підвищення конкурентоздатності, що здійснюється компаніями.

Аж до найостаннішого часу ринок послуг (за винятком фінансів) був полем діяльності дрібних і середніх фірм. Ситуація кардинально змінилася у зв'язку з появою, а точніше масованим виходом на цей ринок транснаціональних корпорацій, які змогли поставити собі на службу сучасні засоби телекомунікацій, створивши глобальну систему передачі інформації. Це привело до вибухоподібного зростання сфери міжнародних послуг, які стали складовим елементом внутрішньовиробничої діяльності фірми. Все більш поширюється фрагментація виробничого ланцюжка по окремих країнах, тоді як інформаційно-технологічне забезпечення цього процесу зосереджується в країні базування. У цьому разі внутрішньофірмова передача інформації, технології, фінансів набирає форми міждержавного продажу послуг

Міжнародні корпорації впродовж багатьох років використовують офшоринг виробничих операцій для отримання переваг від інтерналізації своєї діяльності, особливо у сферах надання бізнес-послуг та ІТ-послуг. Розширення офшорингу та аутсорсингу на міжнародному рівні сприяло появі нового типу ТНК, які надають послуги іншим компаніям за типом виробників-підрядників, створюючи власні міжнародні мережі закордонних філій. Основні операції цих компаній здійснюються у промислово розвинутих країнах, але їхня діяльність у країнах, що розвиваються, зростає більш швидкими темпами і виходить за межі цих держав. Так з'явився термін «офшоринг в сфері послуг» під яким розуміється повне або часткове переміщення окремих етапів виробництва послуг в інші країни.

На сьогоднішній день офшоринг в сфері послуг є невід'ємною складовою економічної глобалізації, одним із методів оптимізації глобальної бізнес-системи, новою формою конкуренції, яка призводить до підвищення, а для окремих країн навіть і формування національної конкурентоспроможності.

Основними факторами розвитку офшорингу в сфері послуг безумовно є бажання компаній мінімізувати свої витрати (податки, витрати на оплату праці, обробку даних, адміністративні витрати тощо). Але є і інші не менш важливі фактори, що сприяють стрімкому розвитку офшорингу. Серед них можна виокремити освоєння нових ринків, пошук кваліфікованої робочої сили, уникнення законодавчих бар'єрів в окремих країнах, підвищення рівня обслуговування клієнтів, модернізації чи спрощення управління раціоналізації обліку і як наслідок зростання конкурентоспроможності. Все більшої популярності набуває так званий «інноваційний офшоринг» - це залучення в науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки (НДДКР) кваліфікованих спеціалістів із менш розвинених країн – Південної Африки, Індії, Китаю, Бразилії, Росії та України. В цьому контексті «революція зовнішньоторговельної мобільності» стала тим каталізатором, яка вивела офшоринг в сфері послуг на глобальний рівень.

За останні 4 роки світова наукова думка фактично виділила офшоринг як окремий напрямок розвитку теорії конкурентних переваг і факторів виробництва та її вплив на світову торгівлю.

На наш погляд теоретична основа офшорингу в першу чергу пов'язана із теорією Хекшера-Оліна, яка стверджує, що країни наділені різними факторами виробництва (праця, людський капітал, земля тощо) і це призводить до суттєвої різниці відносних цін таких факторів виробництва. Це створює мотив для компаній не виробляти свої послуги в одній країні, а розподілити виробництво по різних країнах, перерозподіляючи виробництво окремих складових в тій країні, де вони можуть вироблятися з найменшими витратами. При порівнянні витрат в різних країнах безумовно враховуються транспортні витрати, інститути оподаткування, захисту права власності, правовий режим, корупція а також рівень ризику (політичний режим, націоналізація, девальвація тощо).

Отже по своїй суті офшоринг на світовому ринку послуг представляє собою обмін на глобальному рівні факторів виробництва.

Офшорингові операції по наданню послуг можуть здійснюватися двома способами: в межах компанії за рахунок створення іноземних філій (іноді цей спосіб називають „внутрішньокорпоративним або прямим офшорингом”), який переважно здійснюється через прямі іноземні інвестиції (ПІ), або шляхом передачі тієї чи іншої послуги у підряд будь-якій третій стороні, що виступає постачальником послуг (такий спосіб ще називають „офшорним підрядом” чи „офшорним аутсорсингом”).

Таблиця 1
Форми офшорингу у виробництві послуг

Місце виробництва	Місце виробництва	
	Внутрішньокорпоративне виробництво	Зовнішнє виробництво („зовнішній підряд”)
Країна базування	Виробництво залишається в середині компанії в країні базування	Виробництво передається в підряд третій стороні, що надає послуги в країні базування
Іноземна країна(офшоринг)	„Внутрішньокорпоративний офшоринг” Виробництво здійснюється іноземним філіалом	„Офшорний аутсорсинг” Виробництво передається третій стороні в підряд: а) місцевій компанії б) іноземному філіалу іншої ТНК

Офшоринг

Джерело: *US Government Accountability Office (GAO 2004), World Investment report 2004, Information Technology Outlook OECD 2004.*

Термін офшоринг по своїй суті є зовнішнім аутсорсингом і розглядає виключно випадок перенесення виробництва компанії за межі країни базування. Виділяють дві форми офшорингу:

- Внутрішньокорпоративний офшоринг – передбачає часткове або повне перенесення виробництва товарів та послуг в іноземну країну. Даний процес передбачає створення нових філіалів (Greenfield investments) або надання послуг через вже існуючий філіал в приймаючій країні.

• Друга форма офшорингу передбачає часткове або повне перенесення виробництва товарів чи послуг до неафілійованої компанії в іншій країні (офшорний аутсорсинг).

Іноді офшоринг приймає форму того чи іншого поєднання моделей офшорного аутсорсингу та внутрішньо-корпоративних операцій. Розширення офшорингу на міжнародному рівні сприяло появі нового типу ТНК, які надають послуги іншим компаніям за типом виробників-підрядників

Найбільш актуальними послуги, що виробляються шляхом передачі їх в офшоринг відносять послуги:

- Аудиту
- Маркетингові дослідження
- Інжиніринг
- Послуги R&D (research and development)
- Рекламні послуги
- ІТ послуги
- Послуги з обробки та введення даних
- Юридичні послуги.

Дослідження теорії офшорингу в сучасній світовій науковій думці відбувається в контексті розвитку теорій міжнародної торгівлі та дослідження теорій галузевих ринків.

Основні питання які піднімаються сьогодні в рамках дослідження теорії офшорингу є наступні: які чинники спонукають компанії приймати рішення про офшоринг?; яким чином приймається рішення вибір тієї чи іншої форми офшорингу – чи то розвиток вертикальної інтеграції шляхом ПП, чи купівлею послуг у непов'язаних виробників?; у випадку переміщення виробництва послуг за кордон, яким чином компанія буде організовувати взаємодію між різними структурними елементами для збільшення оптимізації виробництва. Відповідь на ці практичні питання поки що досліджуються з допомогою складних комплексних формальних моделей, в яких науковці намагаються враховувати ефекти несиметричності інформації, проблеми взаємопоєднання різних факторів виробництва тощо.

Інші питання які піднімаються під час дослідження офшорингу пов'язані з дослідження того, яким чином кінцевий продукт може бути вироблений з використання двох або більше проміжних продуктів. Зокрема, досліджується те, яким чином така фрагментація виробництва послуг впливає на торговельні потоки, добробут та ціни на фактори виробництва. Це зокрема актуально в таких сферах як послуги R&D, ІТ послуги та інжиніринг.

Теорія офшорингу передбачає, що в виробництві кожного продукту бере участь континуум виробничих процесів для кожного фактору виробництва. При цьому процеси виробництва можуть бути рознесені у просторі, а організація виробництва кінцевого продукту може змінюватись у часі. Компанії обирають таку стратегію офшорингу, яка дозволяє їм знизити вартість факторів виробництва. Компанії також враховують і те, що не всі виробничі процеси можна з легкістю перенести в інші країни. В моделі кожної корпорації існує величезна кількість виробничих процесів, виробництво яких можна передати іншим компаніям. Така стратегія визначається таким чином, щоб гранична вартість виробництва в різних країнах урівнювалася. А враховуючи стрімке зростання інформаційних технологій, вартість робіт що виробляються офшорно зменшується. В кінцевому результаті офшоринг призводить до трьох ефектів:

Зростання продуктивності. Зменшення вартості офшорних робіт зменшує виробничі витрати фірми. Це явище нагадує технічний прогрес, який підвищує ефективність фактора

виробництва (*factor augmenting*), що досліджується в теоріях економічного зростання. При цьому, якщо зменшення витрат фірми внаслідок офшорингу суттєво не впливає на вартість факторів виробництва всередині країни, то всі економічні агенти можуть розділити дохід, отриманий фірмами, які практикують офшоринг. На противагу цьому інші неокласичні теорії торгівлі стверджують про неминучість конфлікту інтересів у випадку падіння вартості послуг.

Ефект відносних цін. Цей ефект виникає, коли падіння вартості офшорингових робіт змінюють рівень оплати праці всередині країни. Паралельно із зниженням вартості офшорингових робіт зменшуватиметься також і відносна оплата праці робочої сили, яка конкурує із працівниками офшорних компаній.

Ефект пропозиції робочої сили. Переміщення частини виробництва за кордон вивільняє робочу силу, яка була зайнята у цій сфері всередині країни, а отже збільшується її пропозиція всередині країни.

Найважливіша зміна у сфері послуг розвинутих країн в останні десятиліття — перехід послуг на новий ступінь науково-технологічного розвитку. На основі ІКТ радикально перетворюються матеріальна база, методи виробництва, моделі, види та зміст сервісу практично в усіх галузях. У складі сектора діє розвинутий блок наукомістких послуг — телекомунікацій, інформаційних, комп'ютерних, фінансових, медичних, професійних і деяких ділових; у поєднанні з високотехнологічними промисловими галузями вони утворюють інноваційне ядро постіндустріальної економіки, що визначає її головні параметри.

Зростання важливості виробництва послуг у національних економіках відображає економіку масштабу і спеціалізацію країни. У процесі становлення і розвитку компаній дедалі необхіднішими стають питання координації та організації основних бізнес-структур. Ця додаткова діяльність частково передається до виконання зовнішнім постачальникам послуг (аутсорсинг). Тому виробничі послуги як диференційовані витрати відіграють важливу роль у координації виробничого процесу диференційованих товарів та реалізації ефекту масштабу. Поєднання організаційних нововведень і розширених логістичних послуг стимулює зростання продуктивності, що у свою чергу істотно впливає на економічне зростання, збільшуючи ефективність виробництва в усіх секторах економіки.

Розширення офшорингу на міжнародному рівні сприяло появі нового типу ТНК, які надають послуги іншим компаніям за типом виробників-підрядників. Більшість таких підрядних "постачальників послуг" виникло у США. Деякі з них вийшли на глобальний рівень, створивши власні міжнародні мережі закордонних філій. Основні операції цих компаній здійснюються у промислово розвинених країнах, але їхня діяльність у країнах, що розвиваються, зростає більш швидкими темпами і виходить за межі цих держав.

Серед країн, що розвиваються, провідними країнами-реципієнтами в рамках проєктів ПШ, пов'язаних з офшорингом послуг у країнах „третього світу”, є країни Південної та Південно-Східної Азії, особливо щодо послуг у галузі ІТ. Індія є реципієнтам офшорингу практично всього спектра послуг. Зарубіжні компанії приваблює не тільки її дешева і кваліфікована робоча сила; Індія користується також перевагами "першопроходця" і вигодами інтеграції. Водночас із вигід офшорингу можуть скористатися й інші країни за умови відповідності конкретним вимогам у плані знання мови, годинних поясів та культурної спорідненості.

На сьогоднішній день третина бізнес-послуг переміщена за кордон і внутрішньофірмовий офшоринг охоплює 22% усіх бізнес-послуг. Це особливо актуально для компаній у галузі телекомунікацій, банківської та страхової діяльності, де такі операції традиційно складають важливий сегмент збутової діяльності. Такими послугами є офшорне програ-

мування, кодування, бухгалтерський облік та фінанси, обробка вимог й адміністрування (зокрема обробка платіжних та страхових вимог), збереження контактної інформації та послуги кол-центрів. Іншими видами діяльності, яка найчастіше здійснюється за кордоном, є управління людськими ресурсами, нарахування заробітної плати, підтримання "гарячих ліній", інформаційна та юридична підтримка, забезпечення функціонування веб-сайтів.

Офшорний аутсорсинг відкриває міжнародним компаніям широкі можливості, які зовсім не обмежуються переведенням за рубіж трудомістких операцій з низькою доданою вартістю. Окрім зниження операційних витрат, офшорингові компанії можуть запропонувати своїм клієнтам і чудову якість – навіть там, де потрібна робоча сила високої кваліфікації, – і відповідну базу для виходу нової продукції на ринки.

Хоча процеси фрагментації й глобалізації у сфері послуг і в оброблювальному секторі схожі, між ними є важливі відмінності. По-перше, хоча масштаби сектора послуг набагато більші порівняно з оброблювальним сектором, лише близько 10% його продукції потрапляє у сферу міжнародної торгівлі (понад 50% становить цей показник для оброблювального сектора). По-друге, темпи глобалізації сектора послуг, на які вплинула "революція зовнішньоторговельної мобільності", вищі, ніж в оброблювальному секторі. По-третє, тоді як переміщення виробництва товарів стосується головним чином тільки фірм, що працюють в оброблювальному секторі, функції з надання послуг переводяться в офшор компаніями, які діють у всіх секторах. По-четверте, кваліфікація працівників офшорних компаній щодо надання послуг на експорт у цілому вища порівняно з працівниками відповідних підприємств оброблювального сектора, що впливає, зокрема, на зайнятість "білих комірців". По-п'яте, при виведенні в офшор діяльності у сфері послуг свобода вибору місця може бути більшою, ніж при переміщенні виробничої діяльності, зважаючи на меншу капіталоємність і менші фіксовані витрати, особливо якщо для надання послуг не потрібні працівники високої кваліфікації.

Хоча офшоринг послуг переживає лише стадію становлення, переломний момент може настати достатньо швидко. Офшоринг, який перебуває на самому вістрі глобальної переорієнтації у виробничій діяльності, породжує новий міжнародний поділ праці у виробництві послуг.

Література

1. Гаврилюк О.В. Послуги у контексті економічного зростання / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2000. – № 4. – С.71-79.
2. Сіденко В. Україна і світова організація торгівлі: як збільшити плюси і зменшити мінуси? / В. Сіденко, О. Барановський. // Український центр економічних і політичних досліджень імені Олександра Разумкова: [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.useps.org>.
3. Філіпенко А.С. Світовий ринок послуг в умовах глобалізації / А. С. Філіпенко // Актуальні проблеми міжнародних відносин, 2002. – Вип. 38. – Ч. 1. – с. 3-10.
4. The World Trade Organization. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.wto.org>.
5. Hill T. On Goods and Services / T. Hill // Review of Income and Wealth, 1997. – № 23. – P. 318.
6. Francois J. Producer Services, Scale and the Division of Labor / J. Francois // Oxford Economic Papers, 1990a. – № 42. – P. 715–729.

7. Dollar D. Trade, Growth, and Poverty / D. Dollar, A. Kraay // *Economic Journal*, 2004. – № 114. – P. 22–49.
8. Deardorff A.V. International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation / A. V. Deardorff // *Review of International Economics*, 2001. – № 9(2). – P. 233–248.
9. Hoekman B. Services Trade and Growth / B. Hoekman, A. Mattoo // *World Bank Policy Research Working Paper*, 2008. – № 4461. – 38 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.econ.worldbank.org>
10. Fink C. Assessing the Impact of Communication Costs on International Trade / C. Fink, A. Mattoo, C. Neagu // *Journal of International Economics*, 2005. – № 67(2). – P. 428–445.
11. Markusen J. Modeling the Offshoring of White-Collar Services: from Comparative Advantage to the New Theories of Trade and FDI / J. Markusen // *NBER Working Paper*, 2005. – № 11827. – 40 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.nber.org/papers/w11827>.
12. Mattoo A. Measuring Services Trade Liberalization and its Impact on Economic Growth: An Illustration / A. Mattoo, R. Rathindran, A. Subramanian // *Journal of Economic Integration*, 2006. – № 21. – P. 64–98.
13. Rodrik D. Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development / D. Rodrik, A. Subramanian, F. Trebbi // *IMF Working Paper*, 2002. – № 02/189. – 47 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2002/wp02189.pdf>.
14. Stern R.M. The Place of Services in the World Economy / R. M. Stern // *Research Seminar in International Economics. Discussion Paper № 530*. University of Michigan, 2005. – 49 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.spp.umich.edu/rsie/workingpapers/wp.html>.

УДК 339.923

Макаренко М.І.*

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ МЕХАНІЗМУ ГРОШОВО-КРЕДИТНОЇ ПОЛІТИКИ В КОНТЕКСТІ ПОСТКРИЗОВОЇ МОДЕРНІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ

Переоцінка постулатів глобального управління, яка відбувається у період відновлення економіки після першої хвилі кризи 2009 року, охоплює модернізацію механізмів міжнародного торговельного співробітництва, принципів функціонування світової валютно-фінансової системи та підходів до регіональної співпраці. Млява динаміка зростання світового ВВП, продовження рецесійних процесів у Євросоюзі, поступове «охолодження» економіки Китаю свідчать про гостру потребу перегляду засад глобальної взаємодії та її міжнародної координації.

Міжнародні валютно-фінансові організації як суб'єкти глобального управління ініціюють перегляд механізму монетарної політики, що застосовується центральними банками задля досягнення та підтримання стабільного розвитку національних економік. Переважання в докризовий період ліберальної моделі грошово-кредитної політики ґрунтувалося на концепції обмеженого втручання держави в перебіг економічних процесів, зосередженні регулятивних дій на забезпеченні цінової стабільності, тоді як виробнича й фінансова стабільність залишались поза увагою регулятора. З-поміж монетарних інструментів, що традиційно використовувались для реалізації поставлених завдань, популярним було вартісне або процентне регулювання грошового ринку, де попит на гроші досить оперативно реагував на зміни дисконтної ставки центрального банку, інших ставок рефінансування банків. Безперервний зв'язок між цілями політики та її інструментами забезпечувався усталеною дією механізму монетарної трансмісії, каналами якого регулятивні монетарні імпульси надходять від центрального банку до фінансового й реального секторів, забезпечуючи адекватну зміну ринкових параметрів.

На міжнародній конференції «Макроекономічна політика та політика зростання в умовах кризи», що відбулась 7 – 8 березня 2011 року у вашингтонській штаб-квартирі МВФ, відзначалось, що криза істотно змінила поточні уявлення вчених і практиків про грошово-кредитну політику. Радник МВФ з економічних питань відомий американський економіст Олів'є Бланшар у цьому зв'язку зазначив, що грошово-кредитна політика повинна виходити за межі інфляційної стабільності, додавши виробничу і фінансову стабільність до переліку цілей, а макропруденційні заходи – до переліку інструментів [1]. Такий підхід істотно розширює функціонал грошово-кредитної політики, трансформуючи вузькомонетарний підхід у розгалужений механізм макроекономічного регулювання. Між тим не слід переоцінювати практичні результати згаданої конференції, котру деякі економісти вже поспішили назвати другим «Поствашигтонським консенсусом». Як видається, цей науковий форум все ж не забезпечив глобального методологічного чи організаційного прориву,

* д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Українська академія банківської справи НБУ»

а нові стабілізаційні монетарні заходи частково були запропоновані ще до нього, частково не прижились у національній практиці посткризового регулювання, а інша їх частина взагалі не доцільна в умовах економіки з підвищеним сприйняттям ризиків суб'єктами господарювання, наляканими кризою.

Між тим назріла зміна конфігурації монетарної політики була пов'язана з розширенням її цільової функції за рахунок інституціоналізації фінансової стабільності. Ще в 1999 році за рішенням міністрів фінансів та керівників центральних банків країн Великої сімки було створено Форум з фінансової стабільності, покликаний стояти на сторожі викликам глобальної турбулентності. На виконання рішень Форуму та з метою поліпшення макроекономічної політики і функціонування фінансових ринків МВФ розробив низку програм оцінки фінансової стабільності, серед яких вирізнялись показники статистики зовнішнього боргу, Спеціальний стандарт поширення даних та індикатори фінансової стійкості. Проте діяльність Форуму не набула належного розвитку і не відіграла істотної ролі в попередженні пізнішої кризи.

На саміті голів держав і урядів Великої двадцятки 2 квітня 2009 року була прийнята «Декларація зі зміцнення фінансової системи», де визнавалась необхідність забезпечення фінансової стабільності шляхом розвитку регулювання і нагляду, створення рівних умов суб'єктам господарювання на основі узгодженого їх формування в різних секторах та юрисдикціях. Тоді ж згаданий Форум був реорганізований у Раду з фінансової стабільності (РФС) з розширеними повноваженнями. До її складу увійшли представники центральних банків, міністерств фінансів, казначейств та органів банківського нагляду з різних країн та організацій [2]. Відтоді розпочинається більш ретельний аналіз та прискіпливий моніторинг фінансової стабільності глобальної та національних фінансово-кредитних систем. За співпраці з міжнародними інституціями РФС стала досліджувати вразливість фінансових ринків та розробляти рекомендації щодо зниження ризиків в інтересах досягнення глобальної фінансової стабільності.

За свою ще нетривалу історію існування РФС підготувала для лідерів G20 кілька оглядів з різноманітних питань відновлення та забезпечення глобальної фінансової стабільності. Зокрема, до саміту Великої двадцятки у вересні 2009 року у Пітсбургу РФС сформувала ключовий звіт, присвячений поліпшенню фінансового становища у світі [3]. У ньому була зроблена спроба узагальнити досвід докризового розвитку фінансової системи та сформулювати перелік її першочергових реформ, які б унеможливили повторення кризи такого масштабу в майбутньому. Учасникам пітсбурзького саміту були викладені такі питання, як здобутки світової спільноти в подоланні кризи на поточний момент, необхідність зміцнення глобальної структури капіталу, потреба в формуванні потужної глобальної ліквідності, доцільність зниження моральних ризиків, пов'язаних з діяльністю системно важливих інституцій, тощо.

Істотна ревізія монетарних цілей центральних банків супроводжується оновленням інструментального забезпечення механізму реалізації грошово-кредитної політики. На досягнення фінансової стабільності запроваджується новий динамічний інструмент – макропруденційна політика. За допомогою визначених фінансових нормативів центральні банки зможуть виявляти назрівання цінових бульбашок на фінансових ринках. Для цього слід запровадити нові або переглянути зміст існуючих макрофінансових регуляторів, таких як іпотечні, валютні та резервні нормативи, індикатори короткострокового іноземного капіталу, ліквідності та капіталізації, роздрібно-банкінгу та зовнішнього боргу, фондовий та мережевий нормативи. Науково обґрунтовані індикатори макрофінансової стабільності та постійний моніторинг фактичних показників у результаті дадуть змогу

своєчасно виявляти можливі ризики та будувати стратегію центрального банку на їх попередження.

Література

1. Macro and Growth Policies in the Wake of the Crisis: Washington, DC, March 7 and 8, 2011 [Electronic resource] // <http://www.imf.org/external/np/seminars/eng/2011/res/index.htm>.
2. Financial Stability Board Charter [Electronic resource] // <http://www.financialstabilityboard.org>.
3. Improving Financial Regulation. Report of the Financial Stability Board to G20 Leaders 25 September 2009 [Electronic resource] // <http://www.financialstabilityboard.org>.

УДК 339.9

Михайловська О.В.*

ПОСИЛЕННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ АКТИВНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ІНФОРМАЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА

Під впливом нових науково-економічних чинників, стрімкого зростання інформаційно-комунікаційного потенціалу, збільшення сектора високих технологій, безпрецедентного використання винаходів в інтересах споживачів, превалюючим світовим процесом, що породив принципово нове економічне життя на планеті, стає Посилення інтелектуальної активності в умовах глобалізації інформаційного середовища.

Поєднання інтелектуальної взаємодії й акумулювання знань, нагромаджених у суспільстві, у сполученні із синергетичним ефектом можуть призвести до так званого інформаційного вибуху. Такий вибух, який може використовуватися для радикального (стрибокподібного) просування в сфері вирішення складних (особливо важливих для суспільства) завдань, є найвищим проявом практичного значення макроскопічної теорії творчості. Поняття вибуху взагалі пов'язане з миттєвим нівелюванням досить великої різниці потенціалів («перепаду» потенціалів) у тому чи іншому середовищі.

За аналогією, інформаційний вибух є наслідком різниці потенціалів, що утворюється в інформаційних середовищах. Така різниця створюється цілеспрямованими (негентропійними) зусиллями суспільства — методами соціального проектування, спрямованого на зниження ентропії розглянутого соціуму (творчого колективу). Мета такої роботи: забезпечити умови для інтенсивних інформаційних потоків (інформаційних переносів).

Структурні зрушення виробничих сил, що їх у 70-80-ті роки зазнало світове господарство у зв'язку з переходом до новітніх технологій, призвели до того, що виник принципово новий тип соціальних відносин – інформаційні, які обумовлюють появу нового типу суспільства – інформаційного. Народилася нова парадигма виробничого процесу, основну рису якого становить не просто інформація, а нова економічна категорія – інформаційний ресурс. Від способів використання цього виду ресурсів залежать темпи науково-технічного та техніко-економічного розвитку країни. Фундаментом їх виробництва і використання є інтелектуально-духовний потенціал держави, який врешті-решт стає головним чинником, що має і надалі визначати рівень та динаміку розвитку країни.

Інформаційний ресурс виробляється в інформаційній сфері суспільства, до якої належать наука, освіта, система управління, зв'язку, а також машинно-інформаційна мережа. Вже зараз інформаційна сфера розвинених країн поглинає більше 60 % трудових ресурсів. У США в цю сферу залучено близько 80 % всіх працюючих, приблизно 20 % залучено в традиційні промислові галузі, і менш як 3 % - у сільське господарство. Така сама картина спостерігається і в найбільш розвинених країнах Західної Європи, де в інформаційній сфері працює 70-75 % фахівців. Інформаційна сфера стає таким чином одним з вирішальних чинників у подальшому русі на шляху інтелектуалізації суспільного виробництва.

Такий стан речей кардинально змінює і соціальну структуру суспільства. За А. Тоффлером, створюється нова соціальна структура, базисом якої є не відношення форм влас-

* д.е.н., провідний науковий співробітник, заступник директора з наукової роботи ІСЕІМВ НАН України

ності, а інтелектуальна кваліфікація, запрацьованість в інтелектуальну технологію. Він називає цей прошарок населення когнітаріатом і передрікає йому роль структурного детермінатора у майбутньому. Існує навіть так звана концепція датакратії, згідно з якою функції соціального управління у політиці, економіці, суспільному житті повинні в майбутньому перейти до висококваліфікованих фахівців інформаційної сфери.

Інформаційні потоки (переноси) поділяються на вертикальні і горизонтальні. Інтенсивність (енергія) вертикального інформаційного потоку залежить від величини «перепадку» інтелектуальних потенціалів верхніх і нижніх структур розглянутого соціуму (колективу). Інтенсивність горизонтального інформаційного потоку залежить від внутрішніх і зовнішніх рівнів зв'язків (ділового спілкування, інтелектуального обміну) між людьми і групами, а також від можливостей мобілізації (актуалізації) інформаційних ресурсів, концентрації їх у потрібному напрямку.

Таким чином інтенсивне зростання інтелектуального потенціалу розглядуваного соціуму (колективу) залежить від міри нерівномірності розподілу творчих можливостей «по вертикалі». Конфігурація соціального інтелекту повинна бути пірамідоподібною, щоб імпульс перетворювався в бурхливо розширюваний інформаційний потік, а потім — у значну матеріальну силу. Імпульс може йти і ззовні, наприклад, з-за кордону. Але за «плоскою» конфігурації будівлі інформаційного соціуму даний імпульс «згасає». А потрібно, щоб він породжував інформаційну ланцюгову реакцію.

Посилення інтелектуальної (інформаційної) мобільності суспільства — широкоаспектне поняття, надзвичайно складне, яке потребує нового рівня розуміння сучасних тенденцій розвитку цивілізації. Зупинимось на найважливіших напрямках інтелектуалізації і підвищення інтелектуальної активності суспільних систем.

- Науковий і освітній напрями (інакше кажуть: когнітивний аспект). Наука й освіта — когнітивні підсистеми суспільства, його «мозкові структури», відповідальні за збереження знань, вироблення їх, передачу «у спадщину як естафету», трансформацію до прикладного рівня, поширення і широке використання на практиці. Навіть в умовах фінансової кризи потрібно знайти можливість підсилувати хоча б ті пріоритетні напрямки науки й освіти, що виконують істотні соціальні і державні функції. Наука, знання, інформація — головний ресурс людства на сучасному етапі.

- Інформаційний напрям. Інформаційні, комунікаційні сфери стають ніби «основою» життя суспільства, його нервовою системою. Без них неможливо вирішувати питання посилення ролі науки й освіти в житті суспільства. Інформатизація, особливо розвиток зв'язку, як уже говорилося, — найважливіший аспект інтелектуалізації.

- Технологічний напрям. Йдеться про насичення народного господарства ефективними наукомісткими технологіями. Потрібно здійснити технологічну революцію на базі технології високого рівня, «безлюдних» виробництв, штучного інтелекту, інформаційної автоматизації, тематичних комплексів, креативних систем.

- Особливої уваги потребує інформаційно-технологічна перебудова управління, банківської сфери, зв'язку, послуг.

- Економічний напрям. Мова йде про подолання монополізму, подальший розвиток сучасного ринку з його конкуренцією, і особливо інформаційно-інтелектуального ринку (ринку семантичної інформації — патентів, ліцензій тощо).

- Управлінський і юридичний напрями інтелектуалізації. Йдеться про якісне підвищення інтелектуального рівня управління і прийняття рішень. Особливо це стосується вищих ешелонів влади. Уся система юридичних структур, законів, нормативних актів за рубежом еволюціонує в бік кращого забезпечення функціонування соціального інтелекту.

- Соціально-психологічний напрям інтелектуалізації у сучасних умовах видається найважливішим, важливішим, хоч як не дивно, навіть за економічний аспект, оскільки він пов'язаний з людиною-творцем і користувачем знань (інформації). Йдеться про повне подолання і виключення з життя суспільства, унеможливлення загрозливих процесів руйнування когнітивних структур суспільства (науки, освіти, винахідництва тощо).

Необхідне розуміння суспільством та його діловою, інтелектуальною, управлінською елітою тієї істини, що немає пріоритетнішого завдання, ніж інтелектуалізація. Бо всі інші життєво важливі проблеми: продовольчу, об'єктронну, енергетичну тощо, можна вирішити лише і винятково на базі інтелектуалізації, використання знань.

УДК 314.744+331.91

Мокій А.І.^{*}, Дацко О.І.^{**}

СИСТЕМА МЕНЕДЖМЕНТУ ТАЛАНТІВ ЯК СКЛАДОВА СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ

Важливим завданням усіх держав світу сьогодні є забезпечення сталого збалансованого розвитку та належного рівня конкурентоспроможності країни у глобальному просторі. Однак для більшості країн з перехідною економікою, попри наявність значного ресурсного потенціалу, постає проблема його ефективної капіталізації. У ХХІ столітті такі дослідники як С.Вовканич, І.Тіналі, А.Пилясов, Н.Мікула та ін. доводять, що значною мірою ефективність розвитку країни, регіону, міста залежить від залучення до соціально-економічної системи творчих працівників, які стають, фактично, «двигунами» розвитку. А відсталість окремих регіонів і держав пояснюється відсутністю людських ресурсів, які здатні капіталізувати наявний ресурсний потенціал. Тому провідні країни світу сьогодні системно підходять до оцінки, залучення, капіталізації творчого, і у першу чергу, креативного потенціалу.

Основою творчого потенціалу є особи, які попри визначений рівень знань і вмінь, володіють ще й талантом, який визнається таким же ресурсом розвитку, як і запаси корисних копалин, промисловий потенціал тощо. Складаються відповідні географічні карти концентрації творчих особистостей, які уже сформовані у США, Канаді, більшості країн ЄС.

Доведено, що рівень розвитку країн тісно корелює з часткою творчих особистостей у структурі населення та їх залученням до суспільно-економічних процесів. За результатами досліджень Р.Флориди, у найрозвиненіших країнах частка творчих осіб сягає в середньому 27-35 %, у той час, коли для перехідних економік - 12-20%, а для слаборозвинених країн – до 10 % [1]. Крім цього, найпродуктивнішою компонентою творчого потенціалу є креативні особистості, які, крім вищезазначених характеристик, мають ще й здатність впроваджувати результати творчої діяльності у суспільні процеси. Такі люди є найціннішим ресурсом розвитку, і потенційно у структурі населення їх може бути близько 2-5%, а тому розвинені країни сьогодні активно борються за якомога активніше їх залучення для стимулювання розвитку соціально-економічної системи власної країни.

За даними зав. лабораторії розвитку нервової системи Інституту морфології людини РАМН С.В.Савельєва, схильність до наукової, художньої, інженерної, соціально-економічної творчості закладається генетично, і її неможливо набути, а лише розвинути. А отже, кількість осіб, здатних створювати інновації і впроваджувати їх у життя є обмеженою. Крім цього, за оцінками вчених передбачається, що внаслідок екологічних катаклізмів, зростання рівня споживання алкоголю, наркотиків, тютюнопаління, неякісного харчування тощо, рівень природного інтелекту знижуватиметься [2], а тому тенденції останніх років засвідчують початок нової ери у боротьбі за ресурси - «глобальної війни за таланти».

^{*} д.е.н., проф., Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій Національний інститут стратегічних досліджень

^{**} к.е.н, к.т.н, Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій Національний інститут стратегічних досліджень

В.Гнедовський зазначає, що головним об'єктом конкуренції у XXI столітті стануть талановиті освічені люди – творчі професіонали – головний ресурс и фактор виробництва постіндустріальної епохи. Вітчизняні вчені (С. Вовканич, О. Гаврилишин, О. Логвиненко) розвинули власну концепцію теорії еліт, яка також передбачає необхідність формування еліти нації як визначальної передумови суспільного розвитку. Д.Форман наголошує, що у XXI столітті відсутність на відповідному робочому місці талановитого працівника є стратегічною проблемою як на рівні окремого підприємства, так для окремої держави.

Саме тому стратегічні орієнтири демографічного розвитку провідні країни скеровують на виявлення та максимально ефективну реалізацію внутрішнього творчого потенціалу, а також залучення цього ресурсу з інших регіонів чи держав. Можемо констатувати нові вектори імміграційної політики, спрямовані на пошук і залучення в соціально-економічну систему розвинених стан креативних особистостей, зокрема, шляхом нарощування активності програм працевлаштування висококваліфікованих професіоналів, а також різних благодійних фондів, освітніх програм (у першу чергу США та країн ЄС). Моніторинг діяльності, а також контроль за поверненням учасників таких програм практично не ведеться. І якщо дослідженням «втечі мізків» (еміграції вже сформованих професіоналів) сьогодні приділяють значну увагу, то моніторинг міграційних тенденцій потенційного креативного ядра країн, що розвиваються і втрати від такої міграції практично не оцінюється. Відповідно, апріорі, багато держав втрачають стратегічний ресурс, без якого його розвиток є неможливим.

Беззаперечним є той факт, що у контексті гарантування національної, і зокрема, економічної, безпеки держави виявлення, комплексна оцінка, розробка та запровадження механізмів активізації творчого потенціалу є одним із стратегічних завдань, які необхідно передбачити у всіх стратегічних документах країни.

На рівні держави творчий потенціал можна оцінювати з використанням різних підходів, більшість з яких передбачає урахування «3Т» (показників талановитості, технологій та толерантності).

Крім потреби виявити та капіталізувати власний творчий ресурс, більшість розвинених країн сьогодні намагаються залучити його ззовні, в першу чергу за рахунок слабкорозвинених країн і транзитивних економік, у тому числі й пострадянських країн. У світі сформувалася ціла мережа глобального менеджменту талантів. З 2007 року фахівцями журналу "The Economist" оцінюється глобальний індекс талановитості ("Global Talent Index"), який демонструє потенціал країни з підготовки кваліфікованих кадрів та капіталізації творчого потенціалу (враховує 7 показників: демографічні, якість системи обов'язкової освіти, якість системи вищої освіти, мобільність і відносна відкритість ринку праці, тенденції вкладення прямих іноземних інвестицій, потенціал із залучення й утримання талановитих висококваліфікованих кадрів). За оцінками 2011 року і прогнозом на 2015 для 60 країн Україна посідає в рейтингу 43 місце (у 2015 - 42 місце).

Для України сьогодні однією із важливих проблем, які недостатньо обговорюються як управліннями, так і науковцями є необхідність системного формування національної системи менеджменту талантів, як передбачала б максимально ефективно використання наявного ресурсу та протидію еміграції творчих особистостей. Тому сьогодні важливим завданням є внесення відповідних змін до стратегії соціально-економічного та демографічного розвитку, а також стратегії і програми національної безпеки, ключовими з яких є:

- 1) розробка та впровадження системи виявлення, акумулювання, активізації та ефективного використання наявних творчих ресурсів;

2) заходи щодо протидії діяльності організацій, метою яких є «вимивання» творчих особистостей;

3) розробка програм залучення творчих особистостей інших країн і регіонів, особливо в депресивні і віддалені регіони.

Перелік використаних джерел:

1. Florida R. The Rise of the Creative Class: And How It's Transforming Work, Leisure, Community, and Everyday Life / Richard Florida. – N–Y.: Basic Books, 2003. – 464p.
2. Общество изгоняет умных (інтерв'ю с С.Савельевым)/ А. Натитник / Harvard Business Review(Россия) [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://hbr-russia.ru>.
3. Гнедовский В. Современные проблемы развития постиндустриального общества в городах США и Европы / В.Гнедовский // Русский архипелаг Геоэкономика [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.archipelag.ru/geoeconomics/postindustrializm/version/contemporary-problem/?version=forprint>.
4. Інтелектуальна складова інноваційного розвитку: соціетальна візія: Препринт наукової доповіді / С.Вовканич, Х.Копистянська та ін. / ІРД НАН України. – Львівський ДЦНТЕІ. – Львів, 2005. – 75 с.
5. Forman D. Moving Toward the Talent Age. David C Forman, HCI [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.athenalearn.com/elearning/archives/Talent%20Management/Moving_Toward_the_Talent_Age%20-%20David%20Forman%20HCI%20Chief%20Learning%20Officer.pdf

УДК 339.9

Петкова Л.О.*

ПОСТКРИЗОВА ДИНАМІКА СВІТОВОГО ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОСТОРУ

Наслідки світової фінансово-економічної кризи та наслідків політики з подолання її наслідків суттєво змінюють тенденції сучасного світогосподарського розвитку – відбуваються зрушення в міжнародному та міжрегіональному поділі праці, трансформується гео економічні ролі розвинутих країн та країн, що розвиваються. Інвестиційна активність учасників міжнародного ринку, як одна із ключових форм міжнародних економічних відносин, найбільш наочно відображає зміну пріоритетів та стратегічних ролей зазначених груп країн.

Зміст структурних зрушень, що відбуваються в світовому економічному просторі за сучасного етапу глобалізації, характеризується підвищеними темпами зростання доходів у країнах, що розвиваються, порівняно з розвинутими країнами, починаючи з 1990-х рр.; посилення диференціації за доходами стало характерним не лише для країн з трансформаційними економіками, але і для розвинутих країн. Трансформація світового економічного простору прискорюється, значною мірою, завдяки глобальним фінансовим ринкам. До числа найбільш вагомих факторів світового фінансового простору, що активізують економічне зростання національних економічних систем, належать прямі іноземні інвестиції.

Посткризове відновлення відбувається нерівномірно, посилюючи тенденції структурних трансформацій докризового періоду. Незважаючи на тривалий період посткризового відновлення, загрозу повторної рецесії в глобальному вимірі, неоднозначну результативність антикризових політик, поглиблення проблеми заборгованості країн ЄС, притік прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в світі в 2011 р. збільшився до 1,5 трлн. дол. США. За даними World Investment Report 2012, зростання відносно попереднього, 2010 р. склало суттєвих 16 %, хоча рівня рекордного передкризового 2007 р., коли притік ПІІ склав 2 трлн. дол. США, все ще не досягнуто. Розподіл обсягів світових інвестицій між групами країн склався наступним чином: потоки ПІІ до розвинутих країн зросли на 21 % до 748 млрд. дол. США, до країн, що розвиваються – на 11 % до рекордних 684 млрд. дол. США, до країн з трансформаційними економіками, що включають країни СНД, Південно-Східної Азії та Грузію, – на 25 % до 92 млрд. дол. США. Важливе значення має трансформація галузевої структури світових прямих іноземних інвестицій. Так, після дворічного скорочення в 2011 р. збільшився на 43 % притік інвестицій в галузі добувної промисловості – до 200 млрд. дол. США. Одночасно, зменшились темпи приросту ПІІ в сектор послуг – 16 % до 570 млрд. дол. США та обробну промисловість – 6 % до 660 млрд. дол. США. Таким чином, за абсолютними обсягами прямих іноземних інвестицій в розрізі регіонів, відбувається поступове вирівнювання між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються і трансформаційними, які в сукупності вже акумулюють 51 % світових ПІІ.

* д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародної економіки Черкаський державний технологічний університет

За галузевими пріоритетами зберігається домінування більш високотехнологічних секторів як реципієнтів міжнародних інвестиційних потоків. Наслідком нестійкої динаміки ПІІ періоду посткризового відновлення стала змінена галузева структура інвестицій за агрегованими секторами (табл. 1).

Таблиця 1
Галузевий розподіл прямих іноземних інвестицій, 2005-2011 рр.

Період	Добувна промисловість,		Обробна промисловість,		Послуги, млрд.	
	млрд. дол. США, %		млрд. дол. США, %		дол. США, %	
2005-2007	130	8	670	41	820	50
2008	230	10	980	42	1130	48
2009	170	13	510	39	630	48
2010	140	11	620	50	490	39
2011	200	14	660	46	570	40

* Складено за даними: *World Investment Report 2012 [електронний ресурс] / Режим доступу: http://unctad.org/en/Pages/DIAE/World%20Investment%20Report/WIR2012_WebFlyer.aspx*

Зростання абсолютних та відносних показників нарощування ПІІ в галузі добувної промисловості викликане посиленням ризиків обмеженості ресурсів для зростаючого світового виробництва. По-перше, країни, що розвиваються, і стали локомотивами зростання світового валового продукту, передусім Китай, мають ресурсовитратні економіки; по-друге, вкладання в добувні галузі є своєрідним засобом хеджування інвестиційних ризиків при нестійкості ринкової вартості інших активів. Скорочення обсягів інвестування в сферу послуг відбулось, головним чином за рахунок фінансових послуг (-52 % відносно 2005-2007 рр.), бізнес-послуг (-33%), транспорту і комунікацій (-31%).

Трансформація світового економічного простору обумовлена зростаючим впливом країн, що розвиваються на динаміку світового виробництва та міжнародного інвестування, збереженні циклічної взаємозалежності розвитку країн за всіма групами, посиленням соціальної диференціації в світі, зростанням масштабів інформації та технологій її використання, прискореним розвитком сітьових структур, що визначають всю систему міжнародних економічних відносин.

Специфіка процесів міжнародного інвестування в посткризовий період відображає підвищення ваги країн, що розвиваються та трансформаційних економік в структурі світових інвестицій, які акумулюють вже більше половини сукупного обсягу останніх. Зміни галузевої структури світових прямих іноземних інвестицій відобразили скорочення частки послуг на користь добувної та обробної промисловості, передусім, за рахунок фінансової складової. Характерною особливістю економічної політики національного та міжнародного рівнів є поєднання завдань інвестиційного процесу із стратегічними цілями стійкого економічного розвитку, вимогами охорони довкілля, посилення екологічності розвитку.

*Рогач О.І.**

ОСОБЛИВОСТІ ВИВОЗУ ПІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Світова фінансова криза справила значний вплив на рух прямих іноземних інвестицій. Вона перервала хвилю інвестиційного буму, що спостерігалася із 2003 року, і призвела до суттєвих змін в структурі та географічних напрямках іноземного інвестування. Зниження обсягу щорічного вивозу ПІ тривало майже два роки і зупинилося лише в середині 2009 року, після чого поновилося зростання обсягів вивозу капіталу. Серед особливостей вивозу ПІ у посткризовий період слід зазначити наступні.

1. Хоча в 2011 році темпи зростання ПІ вперше перевищили докризові показники, загальний обсяг щорічного вивозу капіталу був значно нижчим ніж у 2007 році (1.5 трлн. дол. в 2011 році проти майже 2 трлн. дол. в 2007 році), що відображує слабку економічну динаміку провідних індустріальних країн світу та високі ризики нестійкості подальшого розвитку світової економіки. Навіть при оптимістичних сценаріях подальшого зростання ПІ, обсяг докризового вивозу капіталу може бути досягнутий не раніше 2015 року. Разом із тим виникають ризики, що навіть ці, існуючі сьогодні, посткризові помірні темпи зростання вивозу капіталу не будуть збережені в найближчі два роки.

2. Відбулися значні зміни в географічному розподілі припливу ПІ. Склалася нова ситуація – вперше після другої світової війни питома вага країн, що розвивається, та країн із перехідною економікою перевищила частку промислово розвинутих країн із ринковою економікою (51% проти 49%). Хоча таке перевищення досить незначне – воно відобразило різну економічну динаміку зазначених груп країн в посткризовий період. Значне збільшення вивозу капіталу спостерігається в країни, що розвиваються, в тому числі країни Південно-Східної Азії, які, за темпами припливу нових інвестицій, посідають протягом останніх років перше місце в світі.

3. Протилежна тенденція спостерігається щодо ролі зазначених груп країн у відпливі ПІ. Протягом докризового періоду минулого десятиріччя питома вага країн, що розвивається, у вивозі капіталу поступово зростала. Це відображувало тенденцію транснаціоналізації компаній країн, що розвиваються. Така транснаціоналізація бурхливо відбувалася як в енергетичному секторі так і в галузях переробної індустрії. В посткризовий період темпи вивозу ПІ із країн, що розвивається, значно зменшилися. Навпаки, країни із розвинутою ринковою економікою значно збільшили темпи вивозу прямих інвестицій – наприклад в 2011 році вивіз капіталу зріс на 25 процентів (в країнах, що розвиваються, знизився на 4 проценти).

4. За засобом входження в країну спостерігається також нова тенденція, яка відрізняється від попередніх років. Якщо раніше традиційно в структурі припливу ПІ переважали інвестиції в злиття і поглинання, тобто придбання вже існуючих активів, то в післякризовий період вперше проявилась тенденція значного збільшення частки інвестицій в нові проекти. Такі ПІ (грінфілд інвестментс) склали 63 процента від загального щорічного припливу інвестицій в 2011 році. Інвестиції в нові проекти виступають голов-

* д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету

ним способом входження ТНК в країни, що розвиваються (66 процентів припливу ПІІ в ці країни надходить у формі грінфілд інвестментс).

5. Ще однією новою тенденцією останніх років є поява нового учасника вивозу капіталу. На додаток до ТНК, які опосередковують домінуючу частину вивозу прямих іноземних інвестицій, значно посилилась роль суверенних фондів накопичення багатства (або скорочено - суверенних фондів). Під управлінням цих державних інвестиційних фондів знаходиться приблизно 5 трлн. дол. активів. Загальний накопичений обсяг ПІІ суверенних фондів оцінювався в 2011 році в 125 млрд. дол.

6. Специфічною рисою процесу інвестування ТНК в посткризовий період стало зменшення їх капітальних витрат у зв'язку із значними ризиками невизначеності ситуації. Така невизначеність ситуації призвела до відкладення багатьох проектів і переведення великих сум нерозподілених прибутків в розряд готівкових коштів, що зберігаються на рахунках корпорацій. За оцінками ЮНКТАД, такі готівкові відкладенні накопичення транснаціональних корпорацій досягли величезних обсягів в 5 трлн. дол. Цей рівень значно перевищує докризові показники і свідчить, що ТНК, в умовах нестабільності світових фінансових ринків, вичікують час, сподіваючись на покращення інвестиційної ситуації в майбутньому.

*Румянцев А.П.**

ГЛОБАЛЬНІ ОРІЄНТИРИ ПОГЛИБЛЕННЯ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Особливості генезису міжнародного поділу праці (МПП) займають чільне місце серед проблем пов'язаних з дослідженням розвитку світового господарства в період розгортання глобалізаційних процесів. МПП, як закономірність, фундаментальна категорія міжнародних економічних відносин, завжди перебуває у центрі уваги вчених. Окремі його прояви знайшли відображення у працях філософів стародавнього світу, класиків політичної економії, вчених-економістів XIX та XX століття. Особливо слід відмітити посилену увагу вчених до питання розвитку МПП, його місця в системі міжнародних економічних відносин у 60-ті роки минулого століття. У цей час публікують ґрунтовні дослідження особливостей розвитку МПП та специфіки його функціонування на системно-регіональному рівні Баутівна Н.В., Богомолів О.Т., Денісов Я.М., Светігнєєв Р.Н., Осьмова М.Н., Усенко Є.Т., Черкасов М.О., Філіпов В.І., Кольмей Г., Гребіг Г., Понисаков Г., та інші.

У цій плеяді науковців окремо треба відзначити Будкіна В.С. – видатного українського вченого-економіста, який зробив значний внесок у розробку теоретичних і методологічних питань розвитку МПП, обґрунтування практичних рекомендацій щодо формування механізму реалізації даного процесу на національному та інтернаціональному рівнях. Невід'ємною складовою наукової діяльності Будкіна В.С. є започаткування ним першої в Україні наукової школи економістів-міжнародників. Наукові праці В.С. Будкіна з проблем еволюції МПП, міжнародних економічних відносин, світового господарства широко відомі та знайшли визнання у нашій країні та закордоном.

Спираючись, передусім, на результати дослідження МПП Будкіна В.С. та інших вчених варто відмітити певні сутнісні риси цієї закономірності розвитку міжнародних економічних відносин, які притаманні їй в епоху здійснення глобалізаційних перетворень світового господарства. Не торкаючись відомої наукової дискусії про сутнісний прояв МПП, його включення до складу продуктивних сил, чи до структурних елементів міжнародних економічних відносин, можна дати наступне загальне визначення змісту цієї категорії. МПП – це спосіб раціонального використання суспільної праці у світовому економічному просторі. Щодо дискусійних питань відносно видів, типів, форм МПП, то вони можуть бути певною мірою доказовими, виходячи із загально-філософського тлумачення цих понять. Вид, тип, форма поняття, які мають ґрунтовну теоретичну основу у філософській науці. Проте і тут є до певної міри тавтологія у симантичному аспекті. Так поняття «форма» перекладається з латинської як «вид».

Звичайно доцільність виокремлення видів, форм, типів МПП, як базових складових теоретичного підґрунтя його дослідження, не викликають сумніву. Вони, безумовно, мають бути методологічною основою для визначення сучасних напрямів розвитку МПП. У цьому зв'язку варто підкреслити діалектичний зв'язок між змістом МПП та формами його прояву.

* д.е.н., професор Київського національного університету імені Тараса Шевченка

По-перше, слід зазначити, що вихідними методологічними положеннями тут має бути сутність зв'язку таких парних філософських категорій як зміст та форма. Одним із вагомих проявів діалектичної єдності цих категорій є те, що саме через форму знаходить прояв зміст певного явища. З іншої сторони розгляд форми явища, її аналіз дозволяють виявити та проаналізувати глибокі сутнісні риси останнього.

По-друге, незважаючи на відому тривалу дискусію з приводу форм прояву МПП та враховуючи новітні дослідження цієї проблеми, сьогоденній рівень, масштаби розвитку даного явища, можна по суті цього питання прийти до такого висновку. Основними формами прояву МПП слід вважати міжнародну спеціалізацію та кооперування виробництва. Ці форми МПП найбільш повно відображають його зміст та об'єктивно органічно пов'язані між собою. У даному контексті зміст МПП полягає у спеціалізації та кооперуванні господарських зусиль країн світу, їх представників з метою виробництва конкретних видів продукції, що спрямовується на задоволення потреб держав-партнерів. Міжнародна спеціалізація та кооперування виробництва, безперечно, є основними базовими формами прояву МПП. Якщо ж взяти до уваги широкую дефініцію МПП, що розвиває його сутність як найбільш вигідного методу застосування суспільної праці суб'єктами господарювання, то до форм прояву цього процесу можна віднести чисельні напрями міжнародної господарської взаємодії зацікавлених суб'єктів світогосподарських зв'язків. За цієї умови та з врахуванням напрямів розвитку загальнопланетарних економічних процесів можна визначити глобальні орієнтири еволюції МПП.

Розвиток МПП, як і інтернаціоналізації господарського життя, міжнародної економічної інтеграції, доцільно розглядати в якості однієї з основних передумов та складової ланки глобалізації світового господарства. Звідси глобальні орієнтири розвитку МПП об'єктивно визначаються характером, сучасними особливостями розгортання глобалізаційних економічних процесів. Між глобалізацією світового господарства та МПП існує органічний зв'язок. Він у методологічному плані подібний діалектичній взаємодії цілісного об'єкту та його частини. Оскільки глобалізація світового господарства, як ціле, об'єктивно впливає на розвиток МПП, як своєї частини, варто розглянути її сутнісні риси та напрями реалізації.

Перш за все, треба відмітити, що розвиток глобалізаційних процесів властивий конкретно-історичному рівню функціонування суспільного виробництва у більшості країн світового господарства. Йдеться про наявність, ступінь зрілості і використання ними природних, матеріальних, виробничих, науково-технічних, трудових, фінансових ресурсів. За умов поширення процесу глобалізації світового господарства зазначений господарський потенціал суттєво трансформується і все більше залежить від впливу екзогенних факторів розвитку національних економік. Зокрема, це стосується проблеми інтернаціонального використання паливно-енергетичного і сировинного комплексу зацікавленими країнами, формування об'єктів міжнародного виробництва, раціонального застосування сукупного науково-технічного, трудового, фінансового потенціалу світового співтовариства. Тому глобалізація як закономірний процес розвитку світового господарства фактично створює якісно нові умови, підносить на вищий ступінь інноваційного розвитку національне суспільне виробництво, та, відповідно, можливості участі країн у МПП.

Основні напрями дії, конкретні форми прояву процесу глобалізації світового господарства беруть свій початок з останньої третини минулого століття і отримують все більше імпульсів для свого розвитку у наш час. Протягом цього періоду глобалізація стає однією з центральних проблем, яка привертає увагу вчених фундаментальних, прикладних і гуманітарних галузей науки. Передусім глобалізація як багатогранне явище, що охопило всі

сторони суспільного життя, вимагає теоретичного усвідомлення і узагальнення сутності цього явища. У чисельних наукових працях зарубіжних і вітчизняних вчених досліджуються різні складові змісту глобалізації як економічної категорії. Але діалектичний зв'язок цього процесу із системою економічних законів і закономірностей розвитку світового господарства в науковій літературі висвітлено ще недостатньо. Саме на цей аспект глобалізації варто також звернути увагу, оскільки дослідження в цьому напрямі орієнтують на формування і прийняття системних рішень з регулювання даного явища, у тому числі сприяють оптимізації розвитку МПП.

У цілому глобалізацію можна розглядати як прискорений розвиток та поширення різноманітних явищ і процесів, притаманних суспільному виробництву окремих регіонів і країн світу, у загально планетарному просторі. В економічному контексті формування передумов глобалізації можна простежити в межах досить віддаленої та стратегічної перспективи. Йдеться, насамперед, про становлення та розвиток міжнародних торговельних відносин, міжнародного руху капіталу, міжнародної міграції робочої сили, спільної підприємницької діяльності. Важливе значення мали організація та регулювання цих об'єктивних процесів на інтернаціональному рівні. Це знайшло конкретний прояв у функціонуванні світової валютної системи та таких її головних організаційних інститутів, як Світовий банк, Міжнародний Валютний Фонд, дії ГАТТ/СОТ, міжнародної організації праці, багатьох міжнародних, економічних, господарських організацій, об'єднань, акціонерних товариств, спільних підприємств.

Зазначенні передумови глобалізації світового господарства віддзеркалюють окремі суттєві закономірності розвитку останнього, а саме: інтернаціоналізацію господарського життя, і зокрема, сфери обміну; міжнародний поділ праці та види його розвитку на загальному, частковому, міжгалузевому, галузевому, одиничному рівнях та його основні складові – міжнародну спеціалізацію і кооперування виробництва; зближення національних господарств, вирівнювання рівнів економічного розвитку країн світу; міжнародну економічну інтеграцію; транснаціоналізацію тощо. Проте глобалізація в системі закономірностей розвитку світового господарства посідає, на нашу думку, і особливе місце. Її визначення можуть доповнити сутнісні риси цього явища як закономірного вищого етапу розвитку світової цивілізації. Вони, на наш погляд, зводяться до наступного.

Глобалізація, по-перше, уявляється як закономірність вищого порядку, що визначає сучасні пріоритети розвитку світового господарства. По-друге, глобалізація - це така закономірність світового господарства, яка є наслідком дії відповідної системи економічних законів і закономірностей. По-третє, глобалізація як процес оперативного розповсюдження у загально планетарному просторі інновацій у матеріальному виробництві, міжнародній торгівлі товарами, послугами, інвестиційній діяльності, валютно-фінансовій сфері, науці й техніці, інформації спирається на існуючу виробничу інфраструктуру світового господарства. У цьому розумінні глобалізація - це якісний стрибок у розвитку світового господарства, який базується на матеріальній основі та механізмі функціонування сучасних міжнародних економічних відносин, зорієнтований на всебічне використання переваг сукупного економічного науково-технічного потенціалу країн світового співтовариства. По-четверте, у процесі глобалізації світового господарства використовуються не лише традиційні форми і методи реалізації світогосподарських зв'язків, а й формуються нові комплексні організаційні форми в структурі механізму функціонування глобального розвитку світової економіки, що передбачає поєднання зусиль країн світу з метою спільного розв'язання економічних проблем планетарного характеру. По-п'яте, глобалізація як закономірність світового господарства має суперечливий характер, об'єктивні риси і суб'єк-

тивні фактори, які нерідко ведуть до непередбачених наслідків. Це торкається посилення гегемонії в світі найбільш економічно розвинених країн, концентрації в них значних фінансових, матеріальних і науково-технічних ресурсів, намаганням з їх сторони одноосібно регулювати і контролювати прискорений розвиток господарських процесів на національному та інтернаціональному рівнях.

Отже, глобалізація як закономірність розвитку світового господарства веде до сутнісних якісних зрушень в конкретно-історичних умовах суспільного виробництва, механізмах регулювання національних господарських комплексів, розширює можливості їх інтеграції в межах планетарного економічного простору. Під цим кутом зору можна розглядати і конкретні глобалізаційні пріоритети розвитку МПП.

Основні стратегічні орієнтири еволюції МПП в умовах глобалізації світового господарства об'єктивно, визначаються напрямками її розвитку. Так, як перспективні, можна виокремити напрями розвитку МПП у сфері раціонального використання паливно-сировинних ресурсів країн світу, поглиблення взаємодії суб'єктів світового господарства у аграрному секторі, поєднання та розподіл економічних та фінансових ресурсів партнерів при розв'язанні продовольчої проблеми.

В умовах глобалізації відмічається досить суттєве переміщення центру ваги МПП зі сфери матеріального виробництва у сферу послуг. Це, зокрема, зумовлено зростанням до 60 – 70 % частки сфери послуг у ВВП економічно розвинутих країн. Відповідна тенденція має місце і у перерозподілі працюючих по даним сферам суспільного виробництва цих держав. Інтенсивна диверсифікація світового ринку послуг, безумовно, орієнтує і на появу нових інструментів розвитку МПП у цій сфері, що сприятиме зростанню її значення у світовому господарстві.

Окремо слід звернути увагу на можливості розвитку МПП у сфері екології. Певні прояви МПП тут започаткували міжнародні угоди про квотування викидів у атмосферу шкідливих газів, роботи спрямовані на посилення безпечного функціонування атомної енергетики. В якості віддалених орієнтирів розвитку МПП можна виділити спеціалізацію та кооперування робіт країн світу при розв'язанні конкретних проектів, пов'язаних з освоєнням світового океану та космічного простору. У числі глобальних орієнтирів еволюції МПП головним можна вважати інноваційний пріоритет його розвитку. Це ефективний напрям поглиблення МПП гармонічно пов'язаний з розповсюдженням глобальних інноваційних трансформацій, які усе більшій мірі охоплюють всі галузі і сфери світового господарства, створюючи передумови для його переходу у нову якісно вищу фазу розвитку – міжнародну економічну інформаційну систему. Об'єктивним чинником цього процесу виступає сучасна науково-технічна революція, використання результатів якої орієнтує на швидке впровадження у виробництво останніх досягнень науки і техніки.

Революційні інноваційні зміни у технології, матеріалах, управлінні в наш час відбуваються, передусім, у провідних галузях економіки промислово розвинутих країн світу. Йдеться про електроніку, приладобудування та машинобудування, літакобудування і ракетно-космічну галузь, новітні напрями розвитку паливно-енергетичного комплексу, легку і харчову промисловість, медичну сферу, фармацевтичну галузь, автоматичні системи, робототехніку, оборонну сферу, інфраструктурні галузі тощо. Всебічна підтримка інноваційних складових їх розвитку виступають одним із головних факторів, що веде до зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності національних економік та піднімає на вищий щабель науково-технологічного функціонування МПП та світового господарства в цілому.

Окремо необхідно виділити роль нанотехнологій у реалізації інноваційного розвитку МПП. Широке впровадження нанотехнологій в різних галузях і сферах економічного

життя країн світу, безперечно, приведе до створення нового технологічного базису існування людства. Його сутнісними рисами стануть багаторазове зростання потужностей та можливостей при мінімізації обсягів комп'ютерної техніки, перехід до використання перспективних функціональних екологічно безпечних видів паливно-енергетичних ресурсів, застосування якісно нових матеріалів на основі досягнень у таких фундаментальних науках як електрохімія, у сфері охорони здоров'я та інших. Застосування нанотехнологічних досягнень все більше виступає об'єктом МПП, національного і міжнародного бізнесу. Якщо в останні роки на нанотехнологічні дослідження та впровадження в практику їх результатів США, Японія, країни Західної Європи виділили близько 10 млрд. дол. США, то передбачається зростання цих витрат у 2015 році до 1 трлн. дол. США. При цьому число зайнятих у сфері нанотехнологій сягне 2 млн. чоловік. Це свідчить про достатньо високі темпи нанотехнологічного розвитку, насамперед, у економічно-розвинутих країнах світу, що посилює їх позиції у поглибленні МПП.

Розв'язання інноваційних завдань, що пов'язані з економічним, науково-технологічним та соціально-економічним зростанням світового господарства можливе за умови формування оптимального механізму їх реалізації. У інституціонально-структурній площині складовими МПП мають бути такі інститути мегарівня, як міжнародні організації, в т.ч. науково-технічного, галузевого, регіонального профілю. Відповідні органи можуть функціонувати на рівні окремих інституційних угруповань. На міждержавному рівні вагоме значення набувають двосторонні та багатосторонні угоди про співробітництво у сфері нанотехнологій. Перспективним у цьому відношенні має стати інноваційний центр «Сколково» у Росії, розвиток високотехнологічних кластерів, технопарків у країнах світової спільноти.

Важливими структурними елементами механізму реалізації інноваційного розвитку МПП мають стати, по-перше, розробка нормативно-правового забезпечення регулювання цього процесу на національному та інтернаціональному рівнях. По-друге, розробка та втілення міжнародних науково-технологічних програм розвитку окремих регіонів, таких як 6 та 7 рамкові програми ЄС, програма EURICA. По-третє, формування системи стимулів та пільг, джерел стабільного фінансового забезпечення здійснення інноваційних проєктів, зокрема, шляхом залучення державних та приватних коштів, грошових ресурсів міжнародних валютно-фінансових організацій. По-четверте, формування сучасних ланок у сфері інформатики, комунікацій, зв'язку, які зорієнтовані на узагальнення і оперативне використання світових і інноваційних досягнень. По-п'яте, використання певних інституціональних інструментів, форм, методів, принципів, важелів управління інноваційними процесами задля їх ефективного використання у світовому господарстві та окремих країнах світу.

У контексті інноваційного розвитку МПП, безперечно, доцільно розглянути впровадження науково-технологічних досягнень в економіку України. Тут наша країна, на жаль, ще не вийшла на рівень економічно розвинутих держав світу. Серед основних причин, що гальмують участь України у інноваційному поглибленні МПП, треба відмітити недостатній рівень розвитку продуктивних сил, недосконале нормативно-правове забезпечення реалізації інноваційних досліджень і проєктів, відсутність належного фінансування останніх, низький рівень розвитку венчурного бізнесу та участі нашої держави у міжнародному науково-технічному співробітництві. Незважаючи на це, стратегічні орієнтири участі України у інноваційному розвитку МПП вже окреслені і знайшли обґрунтування у документах відповідних державних органів влади. В цьому відношенні важливим є формування оптимального механізму здійснення національних інноваційних

програм, пошук шляхів виваженого включення нашої держави у МПП та світовий інноваційний простір.

Визначення пріоритетних напрямів інноваційного розвитку МПП є перспективним дороговказом прискореного науково-технічного та економічного зростання світового співтовариства. Їх реалізація має бути спрямована на досягнення певних якісних параметрів всіх галузей та сфер суспільного виробництва зацікавлених країн світу, принципів, форм, методів їх взаємовигідної господарської взаємодії. На цій інноваційній основі розвитку МПП можна очікувати і значного піднесення рівня задоволення зростаючих багатограних потреб людства.

УДК 339.97

Сіденко В.Р.*

ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ГЛОБАЛЬНОГО УПРАВЛІННЯ ЕКОНОМІКОЮ

Процес розвитку світового господарства органічно пов'язаний з процесами його структурного ускладнення, диференціації й одночасно інтеграції, забезпечення балансу між глобальним поділом праці та її кооперацією, між відносинами глобальної конкуренції та глобальної взаємодії на різних щаблях. Глобальна криза 2008–2009 років довела, що у сьогоdnішньому взаємопов'язаному світі не може бути ефективною відповіді на ключові виклики без належної співпраці та координації зусиль різних держав світу та без впровадження тією чи іншою мірою спільних підходів, що їх мають здійснювати глобально діючі інститути регулювання.

Важливість інститутів глобального управління (global governance) у сучасному світі зумовлена можливістю отримати через них низку важливих переваг.

По-перше, формулювання глобальних принципів політики відображає процес вивчення та обміну досвідом різних країн світу у сфері макроекономічного регулювання, антикризових заходів та структурних реформ, дозволяє уникати неправильних і навіть небезпечних рішень та скоріше та правильніше застосовувати дієві позитивні заходи економічної політики.

По-друге, реалізація спільних принципів дозволяє досягати синергетичного ефекту, коли зусилля багатьох держав, вжиті скоординовано, синхронно, взаємно посилюють відповідні заходи національної політики.

По-третє, вжиття спільних заходів дозволяє мінімізувати витрати на проведення макроекономічної політики за рахунок оптимального розподілу фінансових та нефінансових навантажень, можливості своєчасного залучення зовнішніх джерел допомоги.

Складність структури сучасної світової економіки, її неоднорідність, наявність нерідко протилежних національних, регіональних та локальних інтересів роблять процес узгодження та формулювання спільних глобальних принципів політики надзвичайно складним і далеким від формату якогось закінченого та однозначного набору політичних догматів (на кшталт сумнозвісного Вашингтонського консенсусу). Станом на сьогодні це скоріше певний простір узгоджених рішень стосовно економічної політики, який формується в рамках різних глобальних форумів та універсальних міжнародних організацій. Найбільше значення при цьому мають такі глобальні регулюючі структури, як «Група 20», «Група 8» (в її різних розширених варіаціях), Організація Об'єднаних Націй, а також Міжнародний валютний фонд, Всесвітній банк, Форум фінансової стабільності (перетворений на Раду фінансової стабільності).

У результаті становлення все нових глобальних інститутів регулювання структура світової економіки набуває рис багаторівневості та взаємозалежності (табл. 1).

У той же час є всі підстави вважати, що національний рівень регулювання продовжує і в умовах сучасного етапу глобалізації залишатися головним у процесі структуроут-

* д.е.н., член-кореспондент НАНУ, головний науковий співробітник, Інститут економіки та прогнозування НАН України

ворення, оскільки саме на ньому здійснюється найбільш комплексне і широке за своїм охопленням регулювання максимально диверсифікованим макроекономічним інструментарієм, тоді як інструментарій глобального і міжнародного регіонального рівня поки що не має всеосяжного характеру, а має частковий договірний характер. Рішення, що приймаються на глобальному і регіональному міжнародному рівнях, навіть у разі наднаціональних органів регіональних інтеграційних об'єднань, мають похідний характер, оскільки здебільшого формуються органами, що складаються з представників суверенних національних держав.

Таблиця 1

Структурні рівні системи глобального управління світовою економікою

Рівень	Основні суб'єкти даного рівня	Основні функції структуроутворення
Глобальний	ГНК глобальні міжурядові економічні організації глобальні неурядові організації та професійні співтовариства	Забезпечення формування і функціонування глобальних галузей (секторів) економіки; формування і підтримка глобальної інфраструктури; формування глобальних регулюючих правил і нормативів, що полегшують існування глобальних структур; контроль за ходом процесу глобалізації і розподілом вигод від нього
Міжнародний регіональний (регіональні інтеграційні об'єднання)	Міжнародні торгові блоки і регіональні інтеграційні об'єднання; регіональні міжнародні економічні організації та професійні співтовариства	Формування умов для утворення міжнародних регіональних виробничих систем і кластерів; формування і підтримка спільної регіональної інфраструктури; формування спільних регіональних регулюючих правил і нормативів, що полегшують регіональну економічну інтеграцію; погодження структурної політики в рамках регіональних інтеграційних об'єднань
Національний	Держави Національні недержавні установи та співтовариства, наділені законом регулюючими функціями у сфері свої компетенції	Формування цілісних економічних комплексів національного рівня і забезпечення загальнонаціональної структурної збалансованості економіки; проведення загальнонаціональної структурної політики через інструменти інвестиційної, науково-технічної, промислової, аграрної і ін. видів політики; формування конкурентоспроможних кластерів загальнонаціонального масштабу; підтримка єдиних правил конкуренції на внутрішньому ринку, що сприяє ринковій селекції найбільш конкурентоздатних суб'єктів економічної діяльності

Найбільш складними в ієрархічній структурі світового господарства є взаємовідносини національних держав і ТНК. Останні, на відміну від міжнародних регулюючих організацій і об'єднань, досить автономні в своїй поведінці. При цьому реальна влада ТНК спирається далеко не лише на транснаціоналізовану власність. Вона покоїться і на широко розгалуженій системі міжфірмових взаємин, глобальних корпоративних альянсів, що дозволяють здійснювати в міжнародному (глобальному) масштабі координацію і контроль за господарськими операціями усередині географічно розосереджених міжнародних виробничих систем. Остання обставина практично не уловлюється офіційною статистикою, що приводить до істотної недооцінки реальної потужності ТНК.

Особливо інтенсивний характер процес формування системи глобального регулювання набув у результаті глобальної кризи 2008–2009 років. Вона призвела до висунення на перший план нової глобальної структури – «Групи 20» провідних держав світу, яка стала основним форумом не лише з розробки глобальних антикризових заходів, але й в аспекті формування нової глобальної регулюючої архітектури. Ще Вашингтонський саміт «двадцятки» 14–15 листопада 2008 р. прийняв Декларацію стосовно фінансових ринків та світової економіки¹, яка визначила п'ять спільних принципів реформування фінансових ринків, що охоплювали:

підсилення прозорості та підзвітності;

підвищення рівня розумного регулювання ринків, включаючи питання протидії циклічності, дії механізмів оцінки, кредитування, банківського капіталу, винагороди керівництву компаній та практики резервування, пруденційного нагляду, управління ризиками;

сприяння цілісності фінансових ринків, у т.ч. в аспекті запобігання нелегальним ринковим маніпуляціям, шахрайським діям та зловживанням, а також захисту проти незаконних фінансових ризиків, що виникають внаслідок дій «учасників, що не бажають співробітничати» (non-cooperative jurisdictions), під якими маються на увазі відповідні центри офшорного бізнесу, що не виконують міжнародних фінансових стандартів стосовно банківської таємниці та прозорості операцій;

підсилення міжнародного співробітництва, включаючи посилення координації дій та кооперації між національними регуляторними органами в усіх сегментах фінансових ринків;

реформування міжнародних фінансових інституцій з метою, щоб вони більш адекватно відображали зміну економічної ваги держав у світовій економіці і, тим самим, підвищували свою легітимність та ефективність.

Вашингтонський саміт «Групи 20» 2 квітня 2009 р. ухвалив «Глобальний план відновлення та реформ»², лейтмотивом якого став наголос на необхідності «відкритої світової економіки, що базується на ринкових принципах, ефективному регулюванні та сильних глобальних інститутах». Були закладені основи скоординованої макроекономічної політики з метою спільного здійснення антикризових заходів.

У цьому контексті було передбачено будувати більш потужні, глобально узгоджені рамки нагляду та регулювання для фінансового сектора; встановлення в цій сфері міжнародно погоджених стандартів високого рівня, зокрема, з метою зменшення простору для т.зв. «регуляторного арбітражу» – використання розбіжностей у стандартах фінансового регулювання задля отримання легких прибутків. Саме це завдання було покладене на

¹ Declaration of the Summit on Financial Markets and the World Economy. Washington, 14–15 November 2008. – <http://www.whitehouse.gov/news/releases/2008/11/20081115-1.html>.

² G 20 London Summit. Global plan for recovery and reform. –

<http://www.londonsummit.gov.uk/resources/en/news/15766232/communique-020409>

знов створену установу – Раду фінансової стабільності – РФС (Financial Stability Board – FSB), яка стала наступником Форуму фінансової стабільності (ФФС). На РФС покладене завдання співробітничати з МВФ у справі утворення системи раннього попередження про макроекономічні та фінансові ризики та розробляти заходи з їх попередження. Мова йде, зокрема, про:

- розширення регулювання та нагляду за всіма системно важливими фінансовими інститутами, інструментами та ринками, із поширенням на діяльність системно важливих хедж-фондів;
- ухвалення та реалізацію нових жорстких принципів стосовно заробітних плат та винагород, а також підтримка корпоративної соціальної відповідальності всіх фірм;
- запобігання надмірному кредитуванню; створення буферних ресурсних запасів в часи сприятливої кон'юнктури;
- розроблення єдиного набору високоякісних глобальних стандартів бухгалтерського обліку;
- розширення регуляторного нагляду та реєстрації рейтингових кредитних агенцій з метою забезпечення їх відповідності міжнародному кодексу добросовісної ділової практики і убезпечення від неприйняттого конфлікту інтересів.

Особливого наголосу заслуговує у цьому контексті мета боротьби з некооперативними юрисдикціями, тобто тими державами та територіями, які не бажають співробітничати у протидії незаконним фінансовим операціям та ухиленню від податків. Робота в цьому напрямі організовується насамперед ОЕСР відповідно до принципів обміну інформацією для податкових цілей, ухвалених міністрами фінансів «Групи 20» у Берліні ще в 2004 р. та Комітетом експертів ООН з питань міжнародного співробітництва у податкових справах у жовтні 2008 р. З цією метою утворено Глобальний форум ОЕСР з питань прозорості та обміну інформацією (OECD Global Forum on Transparency and Exchange of Information).

Однією з найважливіших позицій Глобального плану «двадцятки» може вважатися визнання бажаності «нового глобального консенсусу відносно ключових цінностей та принципів, що сприяють сталій економічній діяльності». Мова йде про вироблення замість неоліберального Вашингтонського консенсусу або навіть його модернізованої версії – пост-Вашингтонського консенсусу нової хартії про сталу економічну діяльність, спрямованої на забезпечення стабільного, соціально збалансованого та усталеного розвитку глобальної економіки.

Слід наголосити на тому, що принципи глобального управління, що їх формулює «Група 20», зовсім не є монополією цієї структури. По суті, мова йде про функціонування й розвиток досить розгалуженої глобальної мережі інститутів, які у своїй сукупності і взаємодії ведуть до утворення й розвитку якісно нового рівня регулювання в глобальному співтоваристві.

У сфері фінансової політики акцент при цьому ставиться на розширення регулювання та нагляду за всіма системно важливими фінансовими інститутами, інструментами та ринками, запобіганні незаконним і тіншовим фінансовим операціям. Незаперечно велике значення мають у цьому контексті, окрім вищезазначеного Глобального форуму ОЕСР, механізм Конвенції ООН проти корупції (United Nations Convention against Corruption), а також ініціатива Всесвітнього банку та ООН стосовно повернення вкрадених активів (World Bank - UN Stolen Asset Recovery (StAR) Initiative).

У сфері політики праці та соціальної політики домінуючою тенденцією є посилення відповідності принципам Міжнародної організації праці (МОП) щодо Порядку денного

достойної праці МОП (ILO Decent Work Agenda) та резолюції МОП «Вихід з кризи: глобальний пакт щодо зайнятості» («Recovering from the crisis: A Global Jobs Pact»). Паралельно з цим зростаючого значення набувають добровільні стандарти корпоративної соціальної відповідальності, розроблені в рамках МОП, ОЕСР та Глобального договору ООН (UN Global Compact), прийняття яких стає ознакою цивілізованої бізнес-етики будь-якої транснаціонально діючої компанії.

У сфері довгострокової політики розвитку імперативом стає перегляд концепцій та програм довгострокового розвитку з метою їх максимального наближення до концепції «зеленого відновлення». Це передбачає: пріоритетне бюджетне фінансування як заходів з радикального підвищення енергоефективності, так і заходів щодо боротьби з кліматичним змінами; відповідні пакети стимулів щодо сфери наукових досліджень, підприємництва, розвитку людського капіталу, впровадження екологічно безпечних технологій на основі відповідних «технологічних дорожніх карт»; здійснення належних інвестицій в інфраструктуру, повну лібералізацію імпорту товарів та послуг екологічного спрямування; впровадження нових, більш жорстких регулятивних заходів (стандартів, екологічних вимог), передусім стосовно впливу на зміни клімату.

У контексті створення якнайкращих зовнішніх передумов для опанування моделі «зеленого відновлення» та екологічно безпечного розвитку ключове значення має співробітництво в рамках «міжнародної платформи для розробки технологій з низькими викидами вуглецю» Міжнародного енергетичного агентства, Міжнародного партнерства для співробітництва у сфері енергоефективності (International Partnership for Energy Efficiency Cooperation), Міжнародного агентства з питань відновлювальних джерел енергії (International Renewable Energy Agency), Глобального біоенергетичного партнерства (Global Bioenergy Partnership). Для стимулювання еволюції політики в зазначеному напрямі створені та діють нові глобальні установи: Інструмент фінансування глобального довкілля (Global Environment Facility – GEF), Фонд стратегічних вкладень для запобігання кліматичним змінам (Strategic Climate Fund), Фонд розвитку чистих технологій (Clean Technology Fund).

У сфері політики розвитку сільського господарства розвивається Глобальне партнерство для сільського господарства та продовольчої безпеки (Global Partnership for Agriculture and Food Security).

В цілому нові принципи глобальної антикризової політики, які сформувалися в період 2008–2009 років та розвинені в наступні роки в рамках форумів «Групи 20», «Групи 8», ООН, міжнародних фінансових інституцій, МОП та інших глобальних інституцій, утворюють досить складний комплекс заходів системного характеру, які мають взаємоповнюючу дію: вони охоплюють коротко-, середньо- та довгострокові горизонти політики і зосереджені як в фінансовому секторі, так і в більш широкому економічному і навіть не-економічному просторі.

Станом на сьогодні Україна є далекою від відповідності вищезазначеним глобальним принципам та тенденціям розвитку системи глобального управління. Це особливо стосується таких компонентів, як законність та прозорість фінансових операцій; керованість фінансових ринків та міжнародних фінансових операцій; норми ділової етики, що враховують соціальну відповідальність компаній; забезпечення екологічно безпечного розвитку та ефективного енергоспоживання. В усіх цих компонентах Україна поки що істотно відрізняється від міжнародних стандартів у гірший бік. Більше того, фактично в країні сьогодні не ведеться на постійній основі системної роботи щодо комплексного врахування вказаних глобальних принципів в економічній політиці. Ці недоліки системного характеру мають бути якнайшвидше виправлені, якщо країна сподівається бути впливовим

гравцем на полі світової економіки XXI століття, а не знаходиться на його периферії – у колі маргінальних країн.

УДК 339.94

Сіденко С.В.*

НАУКОВО-ВИРОБНИЧА КООПЕРАЦІЯ УКРАЇНИ В АЕРОКОСМІЧНІЙ ГАЛУЗІ

Розвиток сучасного процесу глобалізації економіки стимулює технічний прогрес завдяки конкуренції і економічним стимулам, властивим глобальним ринкам, та супроводжується формуванням шостого технологічного укладу. Саме сучасні технологічні перетворення, тісно пов'язані з глобалізацією, формують нову парадигму соціально-економічного розвитку світу. В цих умовах саме розвиток новітніх технологій визначає рейтинг країн у світовому глобальному середовищі. Так, за показником глобального індексу інновацій (The Global Index), розрахованому фахівцями Міжнародної бізнес-школи INSEAD, у 2012 р. найвищі позиції посідали Швейцарія, Швеція, Сінгапур, Фінляндія і Велика Британія. Україна серед 141 досліджуваних країн посідає 63 позицію¹.

Сучасний технологічний прогрес відрізняється більш високими темпами і більш фундаментальним характером, а тому потребує об'єднання науково-технічного потенціалу ряду країн для спільного використання інтелектуальних, фінансових і матеріальних ресурсів шляхом спеціалізації і поділу праці в пріоритетних галузях економіки, науки і техніки. Найбільш інтенсивно такі взаємозв'язки розвиваються у високотехнологічних галузях, у виробництві наукомісткої продукції, зокрема, в електроніці, комп'ютерній техніці, інформатиці, біо- і нанотехнологіях та ін.

Проблеми забезпечення інноваційного розвитку актуальні для будь-якої країни, актуальні вони і для України, адже необхідно визначити і розвивати ті виробництва, які відповідають вимогам глобальної конкурентоспроможності.

В умовах швидкого технологічного розвитку стає неможливою виробнича автаркія і створення замкнених виробничих циклів, що обумовлене високою вартістю наукових досліджень і розробок, технологічного устаткування, скорочення життєвого циклу наукоємної продукції. Особливо актуальні ці проблеми для України, адже обсяг продукції, виготовленої з використанням інноваційних технологій, становить зараз не більше 6% загального обсягу реалізованої продукції. Отже, ще досить недостатньо використовується потенціал інноваційного розвитку країни.

В цих умовах ефективним методом розподілу зростаючих витрат, а також формою концентрації науково-технічних досягнень і кваліфікованої робочої сили є міжнародна виробнича кооперація і науково-технічне співробітництво. Україна, маючи значний науковий, технічний потенціал і виробничі потужності, розвинений людський і інтелектуальний капітал (за показником середньої тривалості навчання вона знаходиться на рівні таких високорозвинених країн, як Японія, Канада та Нідерланди, які є лідерами світового технологічного розвитку) має всі необхідні передумови для участі в міжнародній кооперації.

¹ INSEAD and WIPO. The Global Innovation Index 2012: Stronger Innovation Linkages for Global Growth. – Fontainebleau: INSEAD, 2012. – P. xviii–xix.

* д.е.н., професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету

З інтенсифікацією технологічного розвитку, впровадженням високих технологій зростає потреба в розширенні наукового і виробничо-технологічного співробітництва України з країнами світу. Зараз країна розвиває науково-технічні зв'язки з багатьох напрямків з різними країнами. Одним з найбільш важливих і перспективних напрямків міжнародного науково-технічного співробітництва і виробничо-технологічної кооперації з державами Заходу і країнами СНД є взаємодія в аерокосмічній галузі, адже, як відмічають вчені, ми стоїмо на порозі зародження нової, ноосфери-космічної цивілізації, яка визначатиме економічне, науково-технічне й політичне обличчя XXI і наступних століть².

Для цього в Україні є необхідний науково-технічний потенціал, адже країна входить в сімку країн світу, що мають закінчений цикл у виробництві літаків. Великі здобутки є у розробці і виробництві космічних апаратів та ін.

В цій галузі існують налагоджені коопераційні і науково-технічні зв'язки з зарубіжними партнерами. Насамперед, Україна тісно співпрацює з Російською Федерацією в ракетно-космічній галузі, що базується на міждержавних і міжгалузевих угодах, зокрема, в рамках угоди між Російським космічним агентством і Національним космічним агентством України. Науково-дослідні і виробничо-технологічні зв'язки з російськими виробниками підтримують відомі українські наукові центри і підприємства-виробники. В рамках двосторонніх зв'язків здійснюється близько 40% і більше наукових досліджень.

Російсько-українське науково-технічне співробітництво суттєво сприяє реалізації національної космічної програми України, яка включає проекти розвитку і модернізації космічних технологій і устаткування. Зокрема, спільна програма Російської академії наук і Національної академії наук України з фундаментальних космічних досліджень з використанням автоматичних космічних апаратів передбачає наукові дослідження Землі з космосу і фізичних процесів в навколосезному просторі, а також розробку спільної супутникової системи передачі даних і національної наземної інфраструктури з метою отримання інформації і управління космічними комплексами. Важливе значення для вчених обох країн мають дослідження в області космічної біології і фізіології.

Національне космічне агентство України бере участь в науковому проекті з космічного матеріалознавства в рамках федеральної космічної програми Російської Федерації, дослідженнях «Коронас-Ф». Українські і російські дослідники розробляють бортову дослідницьку і контрольно-перевірочну апаратуру космічних апаратів «Січ», беруть участь в міжнародному проекті «Інтербол», співробітничують в галузі глобальних навігаційних супутникових систем з використанням російської системи «ГЛОНАСС». В серпні 2010 р. вступила в дію угода між урядами України і Російської Федерації про співробітництво у використанні і розвиток російської глобальної навігаційної супутникової системи ГЛОНАСС.

Розвивається російсько-українська програма наукових досліджень і технологічних експериментів на російському сегменті міжнародної космічної станції.

Спільні розробки вчених і виробників, що беруть участь в міжнародному консорціумі Sea Launch і компанії «Космотрас», забезпечують надання і розширення послуг супутникового зв'язку і цифрового телебачення на території США і країн Латинської Америки; доступ в Інтернет і трансляцію даних для користувачів Північної і Центральної Америки, Аляски і Гавайїв; цифрове телебачення на Японію і інші азійські країни.

В авіаційній промисловості перспективи взаємодії України і Росії пов'язані з інтеграцією їх авіабудівних комплексів і можливим створенням на паритетній основі спільного авіаційного підприємства для налагодження кооперації виробництва цілої серії

² Філіпенко А.С. Міжнародні економічні відносини: історія: Підручник. – Київ.: Либідь, 2006. – С. 338.

проектів (АН–140, АН–148, АН–70, ТУ–334) за участю російської «Об'єднаної авіабудівної корпорації» і українського Державного авіабудівного концерну «Антонов».

Перспективним є співробітництво України з країнами Європейського Союзу, що закріплене в Угоді про партнерство і співробітництво (1994 р.). В ній відмічалось, що країни мають намір розвивати співробітництво в області науки і техніки, включаючи космічні дослідження, які потребують створення основ взаємовигідної економічної, соціальної, фінансової, цивільної, науково-технічної і культурної взаємодії. Ухвалений 21 лютого 2005 р. План дій «Україна – ЄС» в рамках реалізації Європейської політики сусідства підкреслив необхідність консультацій відносно можливого використання Євросоюзом українських можливостей у сфері дальніх транспортних перевезень і подальшого прогресу в співробітництві в сфері космосу.

Важливими віхами в розвитку міжнародної взаємодії між Україною і ЄС стало підписання 1 грудня 2005 р. угоди про участь України в європейській програмі супутникової радіонавігації «Галілей», що поширюється на сфери наукових досліджень і розробок, промислового виробництва, надання послуг і розвиток ринків, стандартизації, сертифікації і регуляції частот, а також укладання першої угоди між Україною і ЄС в області цивільної авіації, що забезпечує безперешкодний доступ європейських авіакомпаній на ринок України і відкриває можливості для входження України в Спільний авіаційний простір ЄС.

В даний час можна виділити наступні основні напрямки співробітництва України з Європейським Союзом в аерокосмічній галузі:

- спільне використання інформації, яка надходить з космічних апаратів України і держав-членів ЄС, і обмін інформацією з штучних супутників Землі, які їм належать;
- спільне використання існуючої наземної космічної інфраструктури України і держав-членів ЄС;
- участь в конференціях, симпозіумах, семінарах з космічної тематики, які проводяться під егідою ЄС.

Нові перспективи для взаємодії України з ЄС в аерокосмічній галузі відкриває ухвалення в 2010 р. ЄС своєї нової стратегії інноваційного розвитку – Європа 2020. Її ключовим компонентом стала ініціатива «Інноваційний союз», спрямована, зокрема, на об'єднання досліджень і інновацій для вирішення світових проблем. У 2012р. Європейською Комісією розроблена Робоча програма для реалізації цієї ініціативи. Пріоритетними в стратегічних дослідженнях і інноваціях для Робочої програми 2012 року визначені три найважливіші соціально-економічні проблеми: еко-інновації (зниження викидів вуглецю і ефективне використання природних ресурсів); безпека і мобільність (оптимізація ефективності і безпеки транспортної системи); конкурентоспроможність за рахунок інновацій.

Для вирішення цих соціально-економічних проблем визначені наступні напрямки:

- підвищення екологічності авіаційного транспорту;
- збільшення ефективності використання часу;
- гарантування задоволеності і безпеки клієнтів;
- підвищення економічної ефективності;
- захист літального апарату і пасажирів;
- новаторство в розробці повітряного транспорту майбутнього.

Реалізація цієї програми буде важливим кроком в розвитку повітряного транспорту і забезпечення його ефективності і безпеки.

Для України ці пріоритети набувають першочергового значення у зв'язку з розробкою і підготовкою до підписання угоди про асоціацію між Україною і ЄС, включаючи ство-

рення поглибленої і всеохоплюючої зони вільної торгівлі. Підготований до підписання текст угоди, а також вже діючий Порядок дня асоціації Україна – ЄС передбачають, зокрема, забезпечення повної відповідності авіаційних правил України положенням права ЄС, включаючи гармонізацію з ЄС законодавства відносно безпеки польотів і співробітництво з Європейським агентством з питань безпеки польотів, розробку і прийняття з цією метою в Україні нового Повітряного кодексу. Це стане передумовою для включення України в спільний авіаційний простір ЄС.

*Філіпенко А.С.**

ГЛОБАЛЬНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ НА ПОЧАТКУ ХХІ СТ

Теоретичні підвалини поділу праці закладені А.Смітом. Розглядаючи причини, що ведуть до поділу праці, він зазначав, що вони полягають у схильності людської природи до торгівлі, до обміну одного предмета на інший¹. У цьому зв'язку можна стверджувати, що міжнародний поділ праці, його первинні форми виникли в період зародження зовнішньоторговельних зв'язків між країнами за декілька тисячоліть до н.е.

Сучасні трактування міжнародного поділу праці визначають його як вищий ступінь розвитку суспільного територіального поділу праці між країнами, який спирається на сталу спеціалізацію виробництва в умовах розгортання глобалізаційних процесів. Провідною тенденцією в сучасній системі глобального поділу праці (ГПП) стає внутрішньогалузева спеціалізація. Іншою характерною рисою є зростаюча економічна взаємозалежність країн, яка проявляється у взаємодоповненні національних господарських комплексів, у посиленні їхньої структурної релевантності. Ще одна особливість нового міжнародного поділу праці полягає в перенесенні центру ваги на рівень первинної ланки – підприємств і фірм, що прямо пов'язується зі зростанням потоків капіталу між ними, особливо внаслідок злиттів і поглинань.

Формуванню сучасної структури міжнародного поділу праці значною мірою сприяло прийняття VI спеціальною сесією Генеральної Асамблеї ООН (ГА ООН) у 1974 р. важливих політичних і нормативно-правових документів – «Декларацію про встановлення нового міжнародного економічного порядку» та «Хартію економічних прав та обов'язків держав»². Дані рішення поклали початок процесу демократизації міжнародних економічних відносин, диверсифікації міжнародного поділу праці, включення до його системи ширшого кола рівноправних суб'єктів світогосподарських зв'язків.

Таким чином глобальний поділ праці зумовлений, з одного боку, появою в його змісті і структурі нових сутнісних системних рис (транснаціоналізація власності і виробництва), а, з іншого – розширенням формату, диверсифікацією суб'єктів МПП внаслідок розпаду колоніальної системи та прилучення до нього колишніх соціалістичних країн у рамках співпраці Схід-Захід³.

В умовах тотальної інформатизації виробництва з використанням електронних носіїв, розвитку цифрової економіки, стратегічних мережевих систем глобальний поділ праці на-

¹ Див.; Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй. Пер. з англ. –К., 2001. с. 16.

² UN. General Assembly. Official Records: Sixth Special Session. Supp..№ 1 (A/9559). U.N.,New York, 1974, p.3,9.

³ Автори Енциклопедії глобалізації вважають, що глобальний поділ праці сформувався в останній декаді ХХ ст. внаслідок встановлення постійних економічних трансакцій між Сходом і Заходом, що означало завершення системної цілісності світової капіталістичної економіки зразка «довгого ХУІ ст.» (1450-1640pp.) (Encyclopedia of Globalization. Volume One, A to E.- New York&London, 2007, p.331).

* д.е.н.,професор, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

повнюється новим змістом. Його архітектуру формують чотири головні групи суб'єктів міжнародних економічних відносин: виробники високої вартості, що використовують переважно інтелектуальну працю; виробники великих обсягів продукції, яка виготовляється низькооплачуваною працею; виробники сировини, прив'язані до природних ресурсів; маргінальні (зайві) виробники, праця яких знецінена. Таким чином, існує помітна диференціація країн і інших суб'єктів світогосподарських процесів в залежності від їхнього конкретного стану в системі міжнародного поділу праці, що зрештою впливає на характер та інтенсивність участі даних акторів у світовому господарстві. Зокрема, слід ураховувати такі процеси, як зростаюча взаємозалежність, започаткована ще в 70-і роки ХХ ст., асиметричність глобальної економічної системи, регіоналізація та внутрішньорегіональна диверсифікація, вибіркова включеність окремих галузей, країн і регіонів в систему ГПП, сегментація світового ринку і як наслідок усього попереднього – надзвичайно мінлива геометрія світового господарства⁴. Використовуючи глобальну інфраструктуру інформаційної економіки, зазначені актори створюють міжнародні мережі і потоки.

Таким чином, сучасний міжнародний поділ праці ще більшою мірою, ніж попередній, формується не між країнами, а між економічними агентами, що використовують вищезазначені типи праці в глобальній структурі мереж і потоків, які у своїй сукупності зачіпають тією чи іншою мірою усі без винятку держави світу. Через те, що окремі стадії процесу виробництва розсосереджуються фірмами по різних географічних зонах світової економіки з метою отримання вигоди від різниці у виробничих затратах, вони організують свою діяльність у масштабах глобального вартісного ланцюга. При цьому індустріально розвинуті країни концентрують свої зусилля і ресурси на виробництві капіталомісткої, високотехнологічної продукції⁵; нові індустріальні країни випускають товари, що вимагають затрат кваліфікованої праці і сучасних технологій 4-5-го технологічних циклів; найменш розвинуті країни роблять акцент на виготовленні трудомістких виробів та сировини. Такий вартісний ланцюг зумовлює можливість вилучення найбільших обсягів доданої вартості розвинутими державами і створення там надлишкових капіталів та їх експорту в інші країни і регіони світу.

Поглиблення та диверсифікація глобального поділу праці зумовлюють формування системи глобальних мереж та ланцюгів: вартісних, інноваційних, корпоративних, регуляторних та ін. Глобальний вартісний ланцюг як важлива субстанція сучасного міжнародного поділу праці значною мірою формується внаслідок використання глобальних джерел економічного розвитку, зокрема, на основі впровадження аутсорсингу та офшорингу. Суттєвих масштабів набули дані явища в Європі після розпаду СРСР та у процесі

⁴ Кастельс М. Информационная эпоха. Экономика, общество и культура. Пер. с англ.- Москва, 2000, с.152-153.

⁵ В залежності від інтенсивності здійснення наукових досліджень та їхнього використання у виробництві, галузі економіки ділять на чотири групи: високої технології, середньої високої технології, середньої низької технології та низької технології. До першої групи, у якій витрати на дослідження і розробки становлять більше 5% від випуску продукції, відносяться літако- і ракетобудування, офісне і комп'ютерне обладнання, радіо,- телевізійне та комунікаційне обладнання, медикаменти, точні та оптичні інструменти. У другій групі дослідження і розробки сягають 1,5-5% валового випуску. Вона охоплює електричні машини і апарати, автомобілі, трейлери, хімічні вироби, залізничне та транспортне обладнання, певні типи верстатів. Дослідження і розробки у третій групі галузей дорівнюють 0,7-1,5% обсягу продукції, коло якої окреслюється металургією, нафтопереробкою, ядерним паливом, гумовими і пластиковими виробами, будівництвом і ремонтом суден. Четверта група галузей характеризується найнижчим показником досліджень і розробок (0,7%). Тут зосереджуються окремі галузі обробної промисловості, паперово-целюзна і деревообробна промисловості, друкарська справа, продовольство, напої і тютюн, виробництво текстилю, шкіри і взуття. (World Investment Report 2005. – New York&Geneva, 2005, p.108.)

розширення Європейського Союзу. Західноєвропейські фірми переносять свої численні виробництва на територію країн Центрально-Східної Європи, Балтії та СНД. Тут вони примножують свої порівняльні переваги за рахунок залучення дешевшої робочої сили та місцевих природних ресурсів. Багатопрофільні глобальні джерела мають на меті також скорочення виробничих витрат шляхом орієнтації фірм на зовнішні ресурси в галузі інформаційно-комунікаційних технологій, інжинірингу та маркетингу. Офшоринг, тобто зовнішній аутсорсинг, зростає у переважній більшості країн ОЕСР. Найвищі показники демонструють малі країни – Ірландія, Бельгія, Угорщина (імпортні постачання проміжних продуктів становлять до 45% випуску(; у США та Японії даний показник становить 8-10%)⁶.

Глобалізація вартісного ланцюга веде до ускладнення світових торговельних потоків внаслідок поглиблення інтеграції виробничих систем країн і зростання внутрішньофірмової та внутрішньогалузевої торгівлі.

⁶ Staying competitive in the Global Economy: Moving up the value chain- Paris, 2007, p.35-36.

УДК 339

Циганов С.А.*, Циганова Н.В.**

ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО ФІНАНСОВОГО СЕРЕДОВИЩА

Одним із найважливіших чинників формування глобального фінансового середовища стала інтернаціоналізація господарського життя. Інтенсифікація економічних зв'язків між країнами, національними компаніями та активізація міжнародного виробництва ТНК потребували нового фінансового середовища. Це викликало, по-перше, якісні перетворення в міжнародних валютно-кредитних відносинах; по-друге, переплетіння та доповнення національних ринків позичкових капіталів; по-третє, інтеграцію та глобалізацію фондових ринків; по-четверте, величезні темпи зростання міжнародних банківських операцій, створення всесвітньої мережі філій транснаціональних банків.

Другим чинником, що зумовив глобалізацію світових фінансів, стало активне поширення науково-технічних досягнень. Комп'ютеризація фінансової сфери, динамічний прогрес телекомунікацій привели до форсованого розвитку світової фінансової системи. Поширення новітніх технологій викликало справжню "банківську революцію". Воно дало змогу значно підвищити якість обробки фінансової інформації, забезпечити надзвичайну швидкість здійснення міжнародних операцій та переміщення ресурсів між окремими сегментами фінансового ринку. Технічні вдосконалення у сфері електронного зв'язку знизили вартість виконання міжнародних трансакцій.

Інформаційна революція на базі мікроелектроніки викликала перетворення широкого спектра банківських послуг, дала змогу ефективно впроваджувати новітні фінансові інструменти та забезпечити транснаціональний характер банківської діяльності. Це відкрило можливості для надзвичайного зростання обсягу міжнародних фінансових трансакцій, пришвидшило транскордонні потоки капіталу.

Третім чинником глобалізації сучасного фінансового середовища стала лібералізація міжнародних валютно-кредитних відносин та фінансових ринків. Тенденція до зменшення втручання держави у фінанси проявилася в останні десятиріччя в різних за рівнем розвитку групах країн. Це стосується і промислово розвинутих країн з ринковою економікою (передусім США, Японії, Великої Британії), і країн, що розвиваються (наприклад, нових індустріальних країн Азії або латиноамериканських країн), і країн з перехідною економікою (приміром, країн Балтії або країн Східної Європи).

Фінансова конкуренція між країнами посилює тенденцію лібералізації. Цей процес охоплює, по-перше, дедалі більшу кількість країн, які переглядають свої режими системи міжнародних економічних відносин, відмовляються від протекціонізму та жорстких заходів регулювання світогосподарських зв'язків. По-друге, він поширюється на нові, складніші сфери економічних відносин (від товарних ринків до ринків послуг, капіталів, фондових ринків). Свідченням цього є підписання країнами-членами СОТ угоди про лібералізацію з 1999 р. ринку фінансових послуг, поступове зменшення бар'єрів на ринках позичкових капіталів.

* д.е.н., професор Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** к.е.н., доцент Київського національного економічного університету ім. Вадима Гетьмана

За останнє десятиріччя уряди багатьох промислово розвинутих країн значно зменшили своє втручання в операції на внутрішніх фінансових ринках. У Великій Британії, наприклад, було послаблено контроль над ринком капіталу, проведено суттєву реформу ринку акцій, у Японії здійснено серйозні кроки з лібералізації ринку іноземної валюти та внутрішнього фінансового ринку.

Дерегулювання ринку капіталу дало можливість власникам фінансових активів швидко переводити їх з однієї країни в іншу і, таким чином, оперувати по суті у глобальному фінансовому середовищі.

Четвертим чинником процесу глобалізації світових фінансів стало зростання інтеграції національних ринків грошей та капіталу. Прискорення темпів такої інтеграції, в свою чергу, зумовлено процесами інтернаціоналізації, інформаційної революції та лібералізації, поступово дало нову якість – виникла глобальна фінансова архітектура. Прогресуюче взаємопереплетіння національних фінансових ринків, зменшення бар'єрів між внутрішніми та міжнародними фінансовими ринками дало змогу величезним ресурсам грошей та капіталу вільно рухатися між різними сегментами світової фінансової системи. В результаті обсяг транскордонних фінансових трансакцій сягнув значних масштабів.

Формування глобальної фінансової архітектури супроводжується стрімким зростанням світових фінансових потоків, різким збільшенням обсягів міжкраїнного переливу капіталу, гігантським розширенням масштабів міжнародних кредитних та фондових ринків. Основні сегменти світових фінансових потоків, які опосередковують рух товарів, послуг, а також міжкраїнний перелив капіталу:

- Розрахункове та кредитне обслуговування руху товарів та послуг;
- Валютні операції;
- Операції з цінними паперами та іншими фінансовими інструментами;
- Іноземні інвестиції;
- Міжнародна офіційна допомога.

Для сучасного світового фінансового ринку характерне стрімке зростання обсягу операцій у всіх його сегментах. Сумарна вартість міжнародних облігацій уже в середині 90-х років ХХ-ст. перевищила 2 трлн. дол. США, а обсяг міжнародних банківських позик – 4 трлн. дол. США. Обсяг міжнародного кредитування за останні 20 років збільшився у 20 разів. Щоденний обсяг операцій на світовому валютному ринку підвищився до 1,5 трлн. дол. США, що вдвічі перевищило валютні резерви всіх країн світу. Розмір ринку євровалют – збільшився за останні 20 років в 4 рази. Обсяг євровалютних депозитів наближається до 10 трлн. дол. США. Неухильно збільшується питома вага акцій корпорацій (переважно транснаціональних), емісія яких здійснюється на глобальному рівні. Тільки в другій половині останнього десятиріччя обсяг таких операцій подвоївся. Капіталізація світового ринку в цей час досягла 20 трлн. дол. США.

В міжнародному обігу з'являються нові фінансові інструменти, які розробляються транснаціональними банками. Потoki облігацій та акцій за 1980-2010 рр. збільшилися в 54 рази у США, в 55 разів – у Японії, в 60 разів – у Німеччині.

На світовому фінансовому ринку транснаціональні банки мобілізують для інвестицій своїх клієнтів величезні суми капіталу. В останні роки тільки через розміщення єврооблігацій та акцій на наднаціональному рівні щорічно акумулювалося до 500 млрд. дол. США.

Глобалізація значно інтенсифікувала потоки прямих іноземних інвестицій. Щорічний обсяг вивозу капіталу різко збільшився з середини 80-х років ХХ ст. Світова економічна рецесія 1990-1992 рр. перервала "інвестиційний бум", але ненадовго - з 1993 р. він відно-

вився. Річний обсяг припливу прямих іноземних інвестицій у 2010 р. перевищив 1 трлн. дол., а їхній загальний кумулятивний обсяг оцінюється на початку ХХІ-ст. у 5 трлн. дол. США. Розширення світової мережі транснаціональних корпорацій на основі нових прямих іноземних інвестицій викликало значні міжнародні фінансові потоки дивідендів, "роялті", внутрішньокорпоративних кредитів та міграцію тимчасово вільних фінансових активів у податковій "оазисі" та офшорні центри транснаціонального бізнесу.

Ще одним наслідком глобалізації стало те, що за останні 20 років виникла справді світова мережа фінансових центрів. Вона об'єднує провідні фінансові центри – Нью-Йорк, Лондон, Токіо, Цюрих, а також інші фінансові центри (Франкфурт, Амстердам, Париж, Гонконг).

Деяко змінилися умови формування таких центрів. Якщо раніше необхідними їхніми атрибутами вважалися високорозвинута банківська система, велика фондова біржа, то останнім часом для виникнення деяких нових фінансових центрів (Сінгапур, Бахрейн, Кіпр, Панама, Багамські острови і т.д.) виявилось достатньо таких умов, як ліберальне фінансове законодавство, відсутність податків на доходи, спрощена процедура реєстрації представництв та філій іноземних банків і проведення біржових операцій тощо. Якісно новою рисою цієї мережі стали взаємозалежність, взаємодоповнюваність і зростаюча інтеграція в єдину систему.

Крім транснаціональних корпорацій, транснаціональних банків та урядів країн дедалі вагомішими суб'єктами глобального фінансового середовища стають великі інституційні інвестори (пенсійні, страхові фонди, інвестиційні компанії, взаємні фонди). Якщо на початку 80-х років глобальних та міжнародних фондів у світі було кілька десятків, то на початку ХХІ сторіччя – близько 700. Сумарний обсяг акумульованих крупними інституційними інвесторами активів сягнув 10 трлн. дол. США.

Глобалізація світових фінансів перетворює середовище, в якому функціонує національна економіка. Цей процес ставить багато питань щодо форм і методів втручання урядів у міжнародні валютно-кредитні та фінансові відносини. Здатність окремих країн контролювати могутні міжнародні фінансові потоки або обмежувати деякі транскордонні фінансові трансакції дедалі відносно зменшується, наражається на могутню протидію ТНК та ТНБ. Вплив цих суб'єктів, а також міжнародних фінансових організацій на економічну політику окремих країн зростає.

Глобалізація фінансів породжує багато складних проблем і суперечностей. Конфлікт між національним і глобальним є однією з рушійних сил трансформації сучасної світової економіки. Глобальна "ланцюгова реакція" поширення фінансових та валютних криз, як продемонстрували події 2007–2009 рр., становить один із яскравих прикладів вияву негативного потенціалу глобалізації, що загрожує стабільності розвитку національних держав. Крім того, як уже зазначалося, вигоди фінансової глобалізації розподіляються між окремими країнами не нарівно. Все це викликає протидію держав. Вони намагаються відстояти свої національні інтереси, фінансово-економічну безпеку, втримати важелі регулювання економікою та захистити добробут своїх громадян у новому, турбулентне мінливому середовищі. Уряди багатьох країн розуміють, що найефективніше досягти цих цілей вони можуть, координуючи політику та об'єднуючи зусилля.

Глобалізація фінансового середовища ставить, таким чином, на порядок денний питання про відповідну "глобальну" координацію дій країн у фінансово-економічній сфері, про надзвичайно відповідальну роль світових фінансових організацій (МВФ, МБРР та ін.) у регулюванні валютно-фінансових проблем та забезпеченні прогнозованої (керованої) еволюції сучасної валютно-фінансової системи.

*Шнирков О.І.**

ПОГЛИБЛЕНІ ТА РОЗШИРЕНІ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Характерною рисою сучасного етапу розвитку світового господарства є стрімке зростання ролі та значення регіональних торговельних угод. Якщо у 1948-1994 рр. до ГАТТ було нотифіковано 123 угоди, то у 1995-2010 рр. – до СОТ 351 угода, а на початок 2012 р. їх вже нараховувалось майже 520. Переважна частка регіональних торговельних угод припадає на зони вільної торгівлі.

Класичні, або традиційні, зони вільної торгівлі концентрують свою увагу перш за все на вирішенні трьох наступних питань: скасування тарифів у взаємній торгівлі, усунення кількісних обмежень у взаємній торгівлі; розробці правил визначення країни походження товару. Вони усувають саме прикордонні бар'єри міжнародного руху товарів. Така неглибока, проста зона вільної торгівлі обмежується лише зовнішньоторговельними аспектами руху товарів.

Глобалізація світової економіки, інтенсифікація розвитку різних форм міжнародних економічних відносин, фундаментальні зрушення у характері та структурі сучасного міжнародного поділу праці обумовлюють подальший розвиток змісту та суті міжнародної економічної інтеграції, появу нових різновидів класичних форм інтеграції: вільної торгівлі, митного союзу, спільного ринку, економічного союзу. Економічна практика народжує, а економічна наука вивчає нові прояви міжнародної інтеграції: розширений митний союз, єдиний внутрішній ринок, секторальні преференції, валютний союз, банківський союз, фіскальний союз. Одним з таких нових феноменів світового господарства стає поглиблена та розширена зона вільної торгівлі (ПРЗВТ).

Неглибока, класична, традиційна, обмежена зона вільної торгівлі вже не відповідає новим вимогам міжнародного поділу праці. Усунення лише прикордонних бар'єрів на шляху руху лише товарів стає недостатньо ефективним інструментом регулювання міжнародної торгівлі та стримує її зростання. Виробників та споживачів вже більше цікавить координація та зближення національних регуляторних політик, зменшення бар'єрів на шляху міжнародного руху послуг, капіталу, робочої сили та інтелектуальної власності.

Поглиблення змісту та розширення об'єкту регулювання міжнародного руху факторів виробництва і визначають специфіку поглиблених та розширених зон вільної торгівлі у світовому господарстві на сучасному етапі. З цієї точки зору за змістом та об'єктом регулювання міжнародного руху факторів виробництва зони вільної торгівлі можуть бути поділені на три основні групи: традиційні, екстенсивні та інтенсивні (див. табл. 1)

Неглибокі зони вільної торгівлі обмежуються традиційним врегулюванням прикордонного руху товарів з акцентом на тарифних зобов'язаннях та пов'язаних з ними інструментами. Поглиблені та розширені екстенсивні зони вільної торгівлі (СОТ +) базуються на додаткових, посиленних зобов'язаннях у сферах, які в основному врегульовані домовленостями в межах СОТ. Поглиблені та розширені інтенсивні зони вільної тор-

* д.е.н., професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

гівлі (СОТ-Х) охоплюють суттєво більший об'єм регуляторної політики та додаткові сфери регулювання, які значно обмежені у домовленостях СОТ (рух капіталу, інтелектуальної власності, послуг) або взагалі СОТ не регулюються (рух робочої сили).

Таблиця 1
Нові сфери регулювання у поглиблених зонах вільної торгівлі

Сфери СОТ +	Сфери поза регулюванням СОТ- Х	
Преференції для промислових товарів	Антикорупційні заходи	Захист здоров'я
Преференції для сільсько-господарських товарів	Конкурентна політика	Права людини
Митне регулювання	Захист довкілля	Незаконна імміграція
Експортне мито	Інтелектуальна власність	Незаконне використання наркотиків
Санітарні та фітосанітарні заходи	Інвестиційні заходи	Співробітництво у галузі промисловості
Державні торговельні підприємства	Регулювання ринку праці	Інформаційне суспільство
Технічні бар'єри торгівлі	Рух капіталу	Видобувна промисловість
Компенсаційні заходи	Захист споживача	Відмивання грошей
Антидемпінгове регулювання	Захист даних	Ядерна безпека
Державна допомога	Сільське господарство	Політичний діалог
Державні закупівлі	Зближення законодавства	Державне управління
Інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею (ТРИМ)	Аудіовізуальні продукти	Регіональне співробітництво
Торгівля послугами (ГАТС)	Громадянський захист	Дослідження та технології
Торговельні аспекти прав інтелектуальної власності (ТРИПС)	Інноваційна політика	Малі та середні підприємства
	Культурне співробітництво	Соціальні аспекти
	Діалог з економічної політики	Статистика
	Освіта та професійна підготовка	Оподаткування
	Енергетична політика	Боротьба з тероризмом
	Фінансова допомога	Віза та притулок

Джерело: [1]

Важливою сферою регулювання у поглиблених та розширених зонах вільної торгівлі стають послуги. Вони включаються до ПРЗВТ наряду, як правило з інвестиціями, інтелектуальною власністю, електронною комерцією, конкуренцією тощо. Часто країни підписують окрему угоду із зони вільної торгівлі послугами у т.ч., як наслідок окремої угоди про зону вільної торгівлі товарами. Так, після вступу у дію Угоди про ЗВТ СНД (2012 р.) у кінці цього ж року почалися консультації із Угоди про ЗВТ у сфері послуг.

Після прийняття СОТ Угоди ГАТС (1994 р.) значна частина ПРЗВТ за структурою співпадає з положенням Угоди. Зокрема, мова йде про зобов'язання щодо режиму найбільшого сприяння, національного режиму по чотирьох способах поставки послуг, прозорості, внутрішнього регулювання тощо. Щодо конкретних механізмів доступу на внутрішні ринки, використовуються два основні методи фіксації зобов'язань: позитивний список (ГАТС - метод) та негативний список (НАФТА - метод). За першим методом зобов'язання розповсюджуються лише на ті види та способи поставки послуг, які прямо перераховано у розкладі, за другим - на всі види та способи, крім тих, які перераховані у зобов'язаннях. Так, зокрема, майже половина угод з послуг, нотифікованих до СОТ, базується на другому методі фіксації зобов'язань так, як це зроблено в Угоді НАФТА. Разом з тим, за останні роки з'явилася ціла група угод, в яких поєднуються елементи обох методів, додаються специфічні секторальні зобов'язання. Так, у ряді Угод США про зону вільної торгівлі включено специфічні зобов'язання з послуг доставки, Угода між ЄС та КАРИКОМ виокремлює сектор морських послуг.

Незважаючи на окремі новації у структурі послуг та механізми доступу на внутрішні ринки, домовленості з послуг в угодах про ЗВТ мають багато спільного як між собою, так із правилами ГАТС. Це стосується національного режиму, правил внутрішнього регулювання, винятків, визначень, секторального охоплення. У тих сферах, які охоплені перемовинами у межах ГАТС (зокрема, захисні заходи, субсидії, державні закупівлі, внутрішнє регулювання, прозорість), учасники угод із ЗВТ, як правило, намагаються не брати на себе додаткові зобов'язання.

Поглиблені та розширені угоди про зону вільної торгівлі суттєво розширюють доступ до ринку послуг, йдуть далі відповідних домовленостей ГАТС (1994 р.) та пропозицій у рамках Доха - раунду. Це стосується, зокрема, третього способу поставки (комерційна присутність), для якого дуже важливим є забезпечення сприятливого середовища для відповідних інвестицій; першого способу (транскордонна поставка), для якого існуючі обмеження не мають суттєвого впливу, адже технологічно нова продукція посилює конкурентний тиск на внутрішньому ринку. Не слід забувати й про четвертий спосіб (рух фізичних осіб), де заходи з лібералізації можуть бути достатньо легко призупинені. Тому у багатьох угодах відповідні зобов'язання ведуть до суттєвого відкриття внутрішніх ринків послуг, як, наприклад, для випадку скасування монополії у сфері страхування у Коста - Ріці, відкриття цього сектору для іноземних представників в Австралії, Домініканський республіці, Чілі.

Відповідні дослідження свідчать, що пропорції секторальних зобов'язань для першого способу поставки складають приблизно за: ГАТС – 26 %, пропозиціями у межах Дохійського раунду – 5 %, угодами із ЗВТ – 30 %; для третього способу відповідно 35 %, 7 % та 43 % [2]. Причому найбільш відкритими за угодами із ЗВТ у порівнянні із зобов'язаннями за ГАТС стають сектори: за першим способом – туризм, медичні послуги, довілля; за третім способом – медичні послуги, будівництво, довілля, туризм, страхування. Найбільш повно відкривають свої внутрішні ринки на додаток до зобов'язань за ГАТС та пропозицій у межах Дохійського раунду Аргентина, Бахрейн, Чілі, Гватемала,

Гондурас, Нікарагуа, Перу, Словенія, Хорватія – до 90 % та більше. Таким чином, нові дво- та багатосторонні угоди з поглиблених та поширених зон вільної торгівлі не лише збільшують перелік секторів послуг, відкритих для доступу, але й суттєво поглиблюють глибину доступу у секторах, вже охоплених ГАТС.

Важливою та загальною тенденцією зміни структури зобов'язань у відповідних угодах є їх суттєва варіативність. Окремі країни акцент роблять на поглиблені зобов'язань саме у межах домовленостей СОТ (крім країн Латинської Америки). Інші країни віддають перевагу додатковим зобов'язанням поза межами ГАТС (крім країн АСЕАН), частина з них зменшує наголос на пропозиціях у рамках Дохійського раунду.

Така ж варіативність існує в окремих країнах й залежно від партнерів. Суттєво диференційованими є, наприклад, зобов'язання Сінгапуру в угодах з США, Японією, іншими країнами АСЕАН. Те ж саме характерно й для Чилі, Республіці Корея та Австралії. З іншого боку, зобов'язання США у відповідних угодах не дуже відрізняються між собою, за винятком угоди із Йорданією. Крім того, у чутливих секторах великі економіки не йдуть на додаткові зобов'язання (США у морському транспорті, ЄС – в аудіовізуальних послугах). Пояснення такої варіативності можна знайти у реалізації принципу взаємності (не лише у сфері послуг), економічному потенціалі країн – учасниць, модулі фіксації зобов'язань (за ГАТС -методом або НАФТА - методом), структурі зобов'язань за ГАТС, політичних факторах, тощо.

Важливою складовою ПРЗВТ є включення до угоди положень із забезпеченням вільного руху інвестицій. Як й у випадку з послугами, відповідні зобов'язання країн широко фіксуються не лише в угодах із ЗВТ. За останні двадцять років швидкими темпами зростала кількість двосторонніх інвестиційних угод: з 385 у 1989 р. до приблизно 2750 у кінці 2009 р. [4]. У 2009 р. кількість інвестиційних угод (82 за даними ИНКТАД) перевищила кількість торговельних угод з інвестиційними зобов'язаннями, яких було нотифіковано до СОТ [5].

Кожен з варіантів врегулювання руху інвестицій має свої переваги та недоліки. Угоди про ПРЗВТ дають можливість комплексно вирішувати питання, маючи на увазі, що торгівля та інвестиції мають різний, але взаємодоповнюючий об'єкт регулювання. Виникаючий при цьому ефект синергії більш повно відповідає структурним змінам у міжнародному поділі праці, його трансформації від обміну готовою продукцією (trade in final goods) до обміну визначеними, погодженими видами продукції (trade in tasks), який передбачає необхідність одночасного та комплексного вирішення не лише торговельних, але й інвестиційних питань.

Існуючи дослідження змісту ПРЗВТ щодо інвестиційного регулювання дають можливість визначити спільні характерні риси відповідних угод (див. наприклад, [3]). У ПРЗВТ існують два основні підходи до визначення інвестицій. У широкому сенсі інвестиції визначаються як будь – яка форма активів, включаючи прямі та портфельні іноземні інвестиції, у вузькому сенсі – як будь – яка форма підприємництва, включаючи створення або придбання компаній або підприємств. В залежності від обраного підходу інвестиційні положення можуть бути поділені між відповідними главами угод щодо інвестицій та послуг, або бути сконцентрованими в інвестиційному розділі лише. Таким же чином визначається інвестор – фізична або юридична особа. Для визначення країни походження останньої принциповим є варіанти ідентифікації місця інкорпорації компанії, реєстрації, знаходження головного офісу, контролю компанії з боку фізичних осіб.

Принцип недискримінації іноземного інвестора є головним у процесі визначення меж іноземного інвестування. Це залежить від того, як широко визначено інвестиції, чи роз-

повсюджується цей принцип на весь цикл інвестування (до та після заснування), яка кількість та які саме винятки зроблено. Для останніх, як й у випадку з послугами, застосовуються два основні підходи: «позитивний список» та «негативний список». Останній, як правило, створює більше інвестиційних можливостей.

Крім принципу недискримінації, угоди про ПРЗВТ містять положення про справедливий та рівноправний режим, умови трансферу прибутку та капіталу, умови експропріації і порядок компенсації, а також механізм розв'язання спорів. Останній, зокрема, може базуватися на розв'язанні спорів шляхом координації та переговорів; міждержавному рівні розв'язання спорів; а також (окремі угоди, наприклад, НАФТА) вирішенню спорів між інвестором та державою.

Поглиблений характер угод про ЗВТ у сфері інвестицій підтверджуються постійним зростанням кількості відповідних положень, які охоплюються угодою. У 80-ті та першій половині 90-тих років минулого століття середня кількість таких положень коливалась від 0 до 6, з другої половини 90-х років і у першій декаді цього століття вона зросла у середньому до 12 – 17 положень. У цілому відповідні дослідження нараховують до 30 специфічних інвестиційних зобов'язань в ПРЗВТ [3].

Як відомо, переговори щодо угоди з правил конкуренції у межах Дохійського раунду зупинено у 2004 р. у зв'язку з наявністю суттєвих розходжень щодо принципових положень таких правил. З іншого боку, потреба у регулюванні конкурентної поведінки форм на світових ринках стає більш необхідною, адже 95 % світової торгівлі здійснюється на олігополістичних ринках, де зловживання монополієм або домінуючим становищем загрожує розвитку торгівлі товарами, послугами, капіталообміну, міграції робочої сили, захисту інтелектуальної власності. Тому ПРЗВТ розглядається як ефективний інструмент двостороннього або регіонального характеру вирішення проблем проконкурентного регулювання за відсутності багатосторонніх домовленостей. У системі СОТ лише угода ТРІМ опосередковано впливає на конкурентну політику, оскільки прямо забороняє торговельні обмеження, які мають відношення до іноземних інвестицій.

Якщо у 50-ті – першій половині 90-х років минулого століття торговельні угоди містили до 2 – 3 положень з конкурентного регулювання, то за останні 15 років загальна кількість зросла до 10 – 12.

Зобов'язання щодо конкурентної політики в угодах про ПРЗВТ містяться в окремих спеціальних розділах та /або в інших розділах щодо інвестицій, послуг, державних закупівель, інтелектуальної власності. Інколи секторальні зобов'язання з регулювання конкуренції мають більший ефект, ніж окремо сформульовані вимоги щодо конкурентної політики в окремому розділі, оскільки вони більш глибоко та конкретно описують спеціальні вимоги у певному секторі.

Так, з досліджених 74 угод більш 25 % мали відповідні застереження щодо основних постачальників телекомунікаційних послуг, які застосовують антиконкурентну практику, 20 % угод в секторальному розділі забороняли зловживання або антиконкурентну поведінку у сфері інтелектуальної власності [6]. Саме інфраструктурні послуги, інвестиції та інтелектуальна власність мають особливе значення для формування та розвитку міжнародних виробничих мереж, тому акцент в угодах зроблений перш за все на усуненні торговельних та регуляторних бар'єрів у цих сферах.

Крім того, угоди посилюють проконкурентне регулювання у сфері діяльності підприємств з іноземними інвестиціями, інформаційному забезпеченні іноземних інвестицій; реалізації національного режиму та регулюванні монополій, наданні виключних прав у сфері послуг; фінансових послуг та морському транспорту; державних закупівлях (вимоги до тендерів, інформації щодо закупівель, тендерні обмеження, виконання контрактів).

Основними положеннями у спеціальних розділах угод щодо конкурентної політики є прийняття або застосування закону про конкуренцію, а також співробітництво між відповідними регулюючими структурами країн. Тут же часто визначено види антиконкурентної поведінки: погоджені дії, зловживання домінуючим становищем, державна допомога. Акцент також робиться на функціонуванні монополій, державних підприємств та підприємств зі спеціальними або виключними правами.

Щодо картельного регулювання у світовій практиці існують два принципових підходи. Перший базується на визначенні самого існування картелю як незаконного, тобто практика цінових домовленостей та іншої картельної поведінки, незважаючи на ринкову частку фірм, їх мотиви діяльності, цілі та завдання, визнається априорі анти конкурентною. Це є характерним для регулювання картельної діяльності у 13 із 50 країн, у тому числі США, де антитрестовська політика спрямована на захист добробуту споживача та виробництва різноманітної продукції за помірними цінами. Сучасна конкурентна політика включає як елемент вимогу справедливості (право фірм бути вільним від коерцитивності – примушення) та заборону широкої концентрації економічної сили. Вона побудована на априорному визнанні, що саме конкурентний ринок є автоматично ефективним.

Другий підхід є більш складним і передбачає аналіз соціально – економічних наслідків існування картелю, так зване правило резону, доцільності. Державні регулюючі структури мають довести негативний економічний вплив картелю на умови конкуренції, інтереси інших виробників, споживачів продукту. Такий, більш м'який підхід є характерним для більшості країн з числа досліджених, зокрема країн ЄС. Так, конкурентна політика ЄС передбачає автоматичну заборону антиконкурентної поведінки та домовленостей окремих фірм, але доведення наявності порушення (чи визначення їх як дозволених винятків) повністю належить до функції регулюючих конкуренцію структур на рівні спільності в цілому чи окремих країн.

На відміну від США, основною метою конкурентної політики ЄС є економічна інтеграція країн-членів, яка базується на принципах вільного руху чотирьох факторів: товарів, капіталу, робочої сили та послуг. ЄС також сприяє розвитку конкурентних можливостей малого чи середнього бізнесу, економічно нерозвинених регіонів у межах Союзу. Більш того, країни ЄС вважають, що спільні підприємства, злиття та інші форми співпраці фірм можуть бути необхідним для технологічного розвитку та сприяти зміцненню конкурентних позицій європейського бізнесу на глобальних ринках. Тут, до речі, конкурентне регулювання в США та ЄС збігаються: обидві системи дозволяють монополістичну діяльність у торгівлі на експорт. В ЄС існує також система конкурентного регулювання для окремих галузей. На відміну від США, конкурентна політика ЄС також підкреслює необхідність досягнення соціальних цілей, наприклад, сприяння зайнятості. Таким чином, конкурентна політика ЄС не розглядає суто ринкову конкуренцію як єдиний механізм розміщення ресурсів на фірмовому, галузевому, регіональному, країному та міжнародному рівнях.

Разом з тим, в останні 5 – 10 років в обох системах конкурентного регулювання відбуваються зміни, які можна дуже обережно назвати такими, що зближують США та ЄС у цій сфері. Так, у США до уваги у більшому обсязі стали братися інтереси не тільки споживачів, але й виробників продукції. Кілька рішень, наприклад, зі справи Майкрософт, підтверджують те. ЄС зробив більш жорсткими вимоги щодо надання допомоги окремим регіонам, не відновив спеціальне конкурентне регулювання в окремих галузях, у кінці 90-х рр.. прийняв спеціальне рішення не збільшувати після 2006 р. допомогу окремими програмами у суспільному господарстві. Таке зближення двох конкурентних політик стає

об'єктивно необхідним в умовах поглиблення глобалізації економічного розвитку, зменшення бар'єрів на шляху руху основних факторів виробництва як у світовому масштабі в межах домовленостей ГАТТ – СОТ, так і на двосторонньому рівні між США та ЄС.

Відмінності між американською та європейською моделями національного конкурентного регулювання проектується й на міжнародні торговельні угоди, які вони заключають з іншими країнами. Так, «горизонтальні принципи» конкурентної політики більш значущі для торговельних угод США. Останні також віддають перевагу конкурентним зобов'язанням саме у секторальних розділах на відміну від європейських угод, де акцентовано на спеціальному розділі з конкурентної політики. Такий підхід є характерним для підходу ЄС щодо ПРЗВТ з Україною, Молдовою, Armenією та Грузією, зокрема. Нарешті, американські угоди виводять конкурентні зобов'язання з механізму вирішення спорів.

Таким чином, зниження тарифів вже не є пріоритетом для ПРЗВТ, які все більше зосереджуються саме на регуляторному середовищі. Перехід до реалізації нової генерації зон вільної торгівлі суттєво підвищує торгівлю у межах міжнародних виробничих мереж. Крім того та перш за все, такі зони ведуть фактично до конвергенції національних регуляторних середовищ. Тому політична економія нових зон вільної торгівлі вже не може бути зведена лише до політичної економії пільгових тарифів.

Так на приклад, високі витрати на пристосування до правил ЄС, непривабливі для значної частини українського великого капіталу галузева структура реалізації економічних ефектів від ПРЗВТ України з ЄС, висока вірогідність зміни власників капіталу за умов впровадження принципів комунітарної конкурентної політики в Україні зменшує зацікавленість крупного бізнесу України у просуванні Угоди про асоціацію, змушує керівників країни робити паузу у процесах європейської економічної лібералізації та віддавати пріоритети простим формам вільної торгівлі.

Література

1. Horn, H., Mavroidis, P.C. and Sapir, A (2010), «Beyond the WTO? An anatomy of au and US preferential trade agreements», *The World Economy* 33 (11): 1565 – 1588.
2. World Trade Report 2011. <http://www.who.org>.
3. Kotschwar, B. (2009), « Mapping investment provision in regional trade agreements: towards an international investment regime?», in Estevadeordal, A., Suominen, K., and Teh, R. (eds). *Regional Rules in the Global Trading System* Cambridge: Cambridge University Press: 365- 417.
4. United National Conference on Trade and Development (UNSTAD) (2010) *World Investment Report 2010*, New York and Geneva: United Nations.
5. http://www.untadxi.org/templates/Page_____1007.aspx
6. The, R., Prusa. T.J. and Budetta. M. (2009), «Trade remedy provision in regional trade agreements» an Estevadeordal, A., Suominen, K., and Teh, R. (eds) *Regional Rules in the Global Trading System* [4] Cambridge: Cambridge University Press: 166 – 249.

УДК 339.94:338.465.2

Бабій Л.В.*

ЗАГРОЗИ КОНТРАКТНОГО ВИРОБНИЦТВА НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ БЕЗПЕЦІ

Сучасна глобальна виробнича система характеризується фрагментацією глобальних ланцюжків цінності, тобто виробничі процеси поділяються на окремі стадії з перенесенням їх у різні країни. Такий глобальний поділ виробничого процесу відкриває перед країнами можливість вбудовування у глобальну виробничу мережу та підключення до світового науково-технічного прогресу шляхом переміщення до країн виробництва технологічноємних товарів та послуг.

Поруч з цим відбувається перехід від вертикальноінтегрованих виробничих структур до мережевих, що супроводжується аутсорсинговими процесами у глобальному масштабі. Набувають поширення контрактні, не пов'язані з участю у капіталі форми глобальної виробничої діяльності. У нових умовах виробничі структури світу узагальнено поділяються на, по-перше, компанії, що є системними інтеграторами і сконцентровані на розробках та продажах продукції кінцевому споживачу, по-друге, на контрактних виробників, які спеціалізуються на наданні виробничих послуг. Транскордонні контрактні форми виробничої діяльності (як товарів, так і послуг) сьогодні зростають швидше, ніж галузі, де вони реалізуються. Обсяги контрактного виробництва та аутсорсингу послуг у 2009 р. оцінювались у 1,1-1,3 трл. дол. У цій діяльності зайнято 14-16 млн. працюючих у країнах, що розвиваються. Вона створює до 15% ВВП у окремих країнах, що обумовлює перспективність контрактного виробництва товарів та послуг для їх соціально-економічного розвитку.

Країна, зайнята у контрактному виробництві, може зіткнутися не лише з позитивними сторонами такої діяльності, а й зі серйозними загрозами своїй економічній безпеці. Економічна безпека країни передбачає виділення трьох основних її чинників: 1) економічна незалежність, яка передбачає перш за все самостійність в формуванні економічної політики, здійснення державного контролю над національними ресурсами і державним регулюванням економіки та можливість використання національних конкурентних переваг для забезпечення рівноправної участі у міжнародному поділі праці; 2) стійкість і стабільність національної економіки, що передбачає забезпечення міцності і надійності всіх елементів економічної системи, захист всіх форм власності, створення гарантій для ефективної підприємницької діяльності та стримання дестабілізуючих факторів; 3) здатність до саморозвитку і прогресу, тобто можливість вибору власної моделі розвитку та здатність самостійно реалізувати і захищати національні економічні інтереси, а також здійснювати постійну модернізацію виробництва, ефективно-інноваційно-інвестиційну політику, розвивати інтелектуальний і духовний потенціал країни. Контрактне виробництво може негативно вплинути на кожну з цих складових. Економічна ситуації у низці країн, які є „контрактними виробниками” у різних галузях світового господарства, вказують на те, що така спеціалізація почасти суперечить національним економічним інтересам.

* к.е.н., доцент, Університет економіки та права „КРОК”

Контрактна діяльність може нести суттєві загрози національній економічній безпеці, які узагальнено у табл. 1.

Таблиця 1
Вигоди та загрози контрактного виробництва

Потенційні вигоди контрактного виробництва	Можливі загрози контрактної виробничої діяльності економічній безпеці країни
Зростання зайнятості	Незадовільні умови праці місцевого населення Волатильність зайнятості
Створення доданої вартості та внеску до ВВП країни	Недоотримання економічної ренти Спеціалізація на видах діяльності з низькою доданою вартістю
Зростання обсягів експорту	Зростання імпорту країни внаслідок закупівлі за кордоном сировини та комплектуючих Зростання імпорту країни у випадку, коли компанія-замовник орієнтована на внутрішній ринок країни-реципієнта Волатильність експорту
Трансфер технологій та знань	Неспроможність місцевих компаній залучати технології Консервація технологічної відсталості
Передача кращих соціальних і екологічних практик	Негативний вплив на навколишнє середовище Несприятлива зміна соціокультурних особливостей країни (структура споживчих уподобань, цінності тощо)
<i>Результуючий позитивний наслідок:</i> Реалізація промислового потенціалу країни та забезпечення економічного зростання	<i>Узагальнені виклики національній економічній безпеці:</i> Втрата економічної незалежності; замкнення країни на нижчих рівнях глобальних ланцюжків цінності та встановлення довгострокової залежності від зарубіжних джерел технологій; залежність економіки від зовнішніх шоків

Надмірна спеціалізація країни на підрядному промисловому виробництві несе загрозу замкнення країни на нижчих рівнях глобальних ланцюжків цінності, що означає низьку економічну ренту, технологічну відсталість, а також зростання залежності - від бізнес-циклів у інших країнах світу, від рішень ТНК щодо конфігурації та розміщення сегментів глобальних ланцюжків цінності.

Загроза нестабільного економічного розвитку, що йде всупереч з національними економічними інтересами країни, має бути подолана шляхом розробки та реалізації адекватної промислової політики. Сучасна промислова політика держави повинна враховувати входження передових країн світу до постіндустріальної стадії розвитку, що надає нових рис глобальному виробництву, підвищує його продуктивність та трансформує принципи його організації.

УДК 336.71:339.9

Батрименко В.В.*

РОЛЬ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ У ФУНКЦІОНУВАННІ ВИРОБНИЧО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ МЕРЕЖ В УМОВАХ ПОСТКРИЗОВОГО РОЗВИТКУ

Взаємозв'язок аспектів інвестиційної діяльності транснаціональних банків, формування і розвитку фондового ринку, всі інструменти якого прямо чи опосередковано створюють передумови і реальну основу здійснення інвестиційних процесів, виступають реальним базисом функціонування нової ринкової економіки. Аналіз робіт українських та західних вчених вказує, що досліджуючи різні аспекти міжнародної інвестиційно-банківської діяльності, автори не дотримуються єдиної термінології, єдиної концепції щодо цих операцій. Однак, інвестиційна діяльність транснаціональних банків стає складовою частиною інвестиційних процесів в економіці з різним ступенем ринкової зрілості і визначає роль та місце інвестиційних операцій банків в розвитку позитивних зрушень економіки країни.

У національній економіці банківська система відіграє провідну роль, тому що контролює її основні грошові потоки. При відповідній грошовій та інвестиційній політиці і необхідному правовому, нормативному та інформаційному забезпеченні ці грошові потоки можна спрямувати в інвестиційне русло для прискорення розбудови ринкових відносин. Із зменшенням обсягів бюджетного фінансування країн з ринками, що формуються, зростає роль банківських інвестицій у забезпеченні глибоких структурних перетворень, а банківської системи – у забезпеченні масштабних інвестицій у виробничу сферу.

Найважливішим параметром об'єктів фінансових інвестицій транснаціональних банківських груп виступає їх оцінка з позиції сукупного критерію вкладення грошових коштів, так званого “магічного трикутника” – “дохідність – ризик – ліквідність”, який відображає невідповідність цілей інвестування й вимог, які ставляться до об'єктів інвестування. На межі ХХ–ХХІ ст. посилились тенденції фінансової глобалізації, що призвели до бурхливого росту і дерегулювання міжнародних ринків капіталу, стрімкого розвитку нових банківських технологій і фінансових інструментів, масштабного руху як прямих, так і портфельних інвестицій. Тільки прямі іноземні інвестиції в країни з ринками, що формуються, протягом докризового 2007 р. склали \$559,1 млрд. Важливо відзначити, що нові ринки, які динамічно розвиваються, насамперед азійські й країн ЦСЄ, мають гостру потребу в інвестиціях і в той же час є досить привабливими для інвесторів [1, с. 78]

Роль міжнародного інвест-банкінгу у глобальних потрясіннях на фінансових ринках, викликаних обвалом ринку нерухомості в США у 2007-2008 рр. також неважко відстежити. Не менш ніж десятилітніми періодами іпотечні дилери жадали від клієнтів мінімум 10% передоплати, надійного кредитного рейтингу і стабільного доходу. Надлишок ліквідності і підвищений попит ринку нерухомості призвели до стрімкого зростання іпотечного кредитування. Нарощуючи іпотечні портфелі, американські фінансові установи не поводитися занадто вимогливо стосовно позичальників — значні суми (близько \$1,3 трлн.

* к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

або 11% ринку) були видані громадянам без підтверджених доходів і з поганою кредитною історією (категорія *subprime*). Ризикованих позичальників спочатку кредитували під невелику фіксовану ставку, потім — під плаваючу ставку, прив'язану до вартості ресурсів на ринку. Ресурси дорожчали, оскільки з літа 2004-го по літо 2006-го Федеральна резервна система (ФРС) США підвищила базову процентну ставку з 1 до 5,25% річних. Здороження кредитних ресурсів у 2005-2007 рр. у сполученні з падінням цін на житло призвело до масових дефолтів [3, с. 17].

Один з позитивних результатів сучасних світових фінансових криз полягає в тому, що вони остаточно розсіяли ілюзії з приводу існування простих рішень міжнародних макроекономічних і фінансових проблем. Виникнення криз і їх розповсюдження наочно показали, що досягнення політичних компромісів, необхідних для успішного існування відкритих економік, стали найвагомішими чинниками збереження рівноваги як на мега-рівні, мета- так і макрорівні світогосподарських зв'язків.

У посткризовий період розвитку міжнародних фінансових ринків основною перепорою для інвестиційної діяльності найбільших банків світу стає можливий крах європейської валюти, що несе в собі погрозу суверенного дефолта відразу декількох країн. У зв'язку з цим у світі підсилюються кредитні ризики і загрози глобального зниженням ліквідності – за експертними оцінками корпорації PWC, більш ніж 700 банків з 58 країн оцінюють як загрозовий ризик розгортання другої хвилі економічного спаду і кризи в банківському секторі. На відміну від результатів дослідження 2010 року, коли банкіри боялися політичного впливу, на сучасному етапі їх лякають макроекономічні ризики, в першу чергу, ризики неповернення суверенних боргів, як каталізаторів нової економічної кризи [2].

Основним наслідком обвалу курсу євро та розпаду Європейського валютного союзу можуть стати масштабні збитки по кредитах транснаціональних банківських груп. Ці наслідки будуть відчутні не тільки для крупних банків Європи, Північної Америки, але і для фінансових ринків, що формуються. Наступним наслідком стане глобальна проблема ліквідності для кредитно-фінансових установ та проблема доступу інвестиційних банків до міжнародних ринків капіталу.

Для українського банківського ринку посткризовий розвиток у першу чергу позначається необхідністю мінімізації кредитних ризиків, зокрема великих обсягів простроченої заборгованості, а також ризиків зниження платоспроможності населення. Крім того, ризики вітчизняних банків містяться у можливому відтоку з ринку іноземних установ, що може викликати масовий відтік як кредитних, так і інвестиційних ресурсів із країни, умовах доступу до зовнішніх ринків капіталу, ступені підтримки банків акціонерами, особливо європейськими, а також їх можливому виході з національного фінансового ринку.

Безумовно, у докризовий період більшість країн з ринками, що формуються, підтримували зовнішньоекономічний курс у напрямку фінансової лібералізації, чому сприяв вступ багатьох країн ЦСЄ до Європейського Союзу. Наслідком такої політики стало те, що національний капітал позбавився механізмів контролю над банківськими установами і втратив можливість присвоєння прибутків від банківської діяльності. Можливості держави і уповноважених органів використовувати комерційні банки для проведення загальнодержавної структурної, соціальної, зовнішньоекономічної політики значно звузилися.

При цьому, незважаючи на дедалі більше звуження сфери застосування внутрішньої фінансової політики та обсягу повноважень національних регуляторних органів, на вибір суб'єктів міжнародного інвестиційного процесу у посткризових умовах світогосподарського розвитку все більше впливає взаємозв'язок між ендегенними складовими зовніш-

ноекономічного регулювання, грошово-кредитної політики, що створюють умови для ефективного використання фінансових ресурсів та викликає мультиплікаційний ефект капіталізації ринків, та екзогенними чинниками експансії транснаціональних банків.

Література:

1. Вожжов А.П., Новикова Р.О. Фінансові методи забезпечення економічного зростання// Міжнародні Фінанси . – 2007. - №3. – С.74 – 83.;
2. Губарь Е. Финансовый страх. Определены основные фобии банковской системы // Коммерсантъ. – 2012. – № 24(1514). – С. 1.; 3. Струк О. Дорогі боржники // Галицькі контракти. – 2009. – № 12. – С. 16 – 17.

УДК 339.9:330.3

Біленко Ю.І.*

ТЕОРІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ ТА УКРАЇНСЬКА ЕКОНОМІКА У ГЛОБАЛЬНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ

Класичні парадигми в міжнародній торгівлі почали формуватись з кінця XVIII та початку XIX століття, в основі якої були політика вільної торгівлі та принцип абсолютної та порівняльної переваги при визначенні товарної структури експорту та імпорту. А. Сміт та Д. Рікардо сформулювали ліберальну парадигму в міжнародному економічному аналізі, в центрі аналізу якої знаходиться поведінка раціональних індивідумів, які максимізують свою вигоду через спеціалізацію у професійній галузі, де вони є найбільш ефективні. Таким чином визначений принцип розподілу праці є домінантним в економічних процесах як в середині країни, так і в її стосунках з іншими країнами.

Спеціалізуючись на виробництві товарів, в яких дана країна є найбільш продуктивна (абсолютно чи відносно), вона досягає найбільшої вигоди, якщо не має перешкод на шляху експорту цих товарів. Обидва торгові партнери досягають вигоди, хоча не в однаковій мірі. Парадигма лібералізму описує процеси обміну цінностями ціна на які встановлюється в результаті внутрішнього або міжнародного обміну [1. с. 330-350]. Геніальні передбачення А.Сміта про вирівнювання цін на фактори виробництва [1. с. 357] у торгових партнерів при вирівнюванні внутрішніх цін на товари при міжнародній торгівлі, а також Д. Рікардо про врахування порівняльних затрат отримали продовження у домінантній парадигмі неокласичного аналізу кінця XIX ст. і всього XX століття, мейнстріму сучасного міжнародного економічного аналізу.

З 50-х років XX століття починають домінувати методи дослідження економічних явищ, які закладені у відомій праці П. Самуельсона “Основи економічного аналізу” (перше видання 1947 року) [2. р. 423], які пов’язані з виведенням теорем щодо максимізації вигоди споживача та прибутку фірм, а також досягнення стабільної рівноваги на ринках. Основою економічного аналізу стає компаративна статика, яка дає можливість формалізовано оцінити зміну рівноваги системи під дією зміни певного параметра. На основі цих ідей була сформульована фундаментальна теорія Гекшера-Оліна-Самуельсона про те, що структура потоків у міжнародній торгівлі залежить від рівня забезпеченості країни певними факторами виробництва, тобто диференціація у пропорціях факторів виробництва зумовлює товарну структуру експорту та імпорту. П.Самуельсон завершив формальним моделюванням емпіричних досліджень структури світової торгівлі Е.Гекшера та Бертіля Оліна. Було сформульовано три основні теореми: Гекшера-Оліна теорема: країна експортує (імпортує) товар у виробництві якого відносно більше використовується фактор, який є в надлишку (дефіциті) у даній країні [3]; Теорема про вирівнювання цін на фактори виробництва – відносні та абсолютні ціни на фактори виробництва при міжнародній торгівлі будуть вирівнюватись між двома країнами у довгостроковому періоді [4. р. 163-184]; Теорема Столпера-Самуельсона – ціна на фактор виробництва, який є відносно рідкісний буде зростати відносно цін іншого фактора виробництва при встановленні митного та-

* к.е.н., доцент, завідувач кафедри міжнародного економічного аналізу і фінансів Львівський національний університет імені Івана Франка

рифу на товар у виробництві якого інтенсивно цей рідкісний фактор виробництва використовується [5. р. 58-73].

Ми зупинились на класичних теоріях міжнародної торгівлі, щоб зрозуміти яким чином визначити оптимальне місце економіки у глобальному поділі праці та довгострокову спеціалізацію. Україна отримавши незалежність та вільний доступ до світових ринків зі вступом у СОТ повинна визначити свою ефективну спеціалізацію для повного використання власних факторів виробництва та стабільного економічного зростання. На жаль, міжнародна торгівля України будувалась не з врахуванням власного факторного забезпечення, а кон'юнктурної можливості проникнення на світові ринки. Ми провели розрахунки факторної забезпеченості України та її основних торгових партнерів (див. табл. 1), які засвідчили високий рівень забезпечення людським капіталом і відносно низький рівень фізичного капіталу на одного працюючого. Аналіз українського експорту свідчить про те, що в ньому переважають товари капіталомісткі та з низьким технологічним рівнем (продукція металургійної та хімічної промисловості), які використовують дефіцитні для української економіки фактори виробництва: капітал та енергетичні ресурси. Така ситуація веде до ще більшого подорожчання цих факторів та зростання диференціації у цінах на ці фактори з торговими партнерами, що підтверджує другу теорему П. Самуельсона в теорії Г-О-С та свідчить про неефективність для суспільства в цілому такого експорту. Таким чином освічені людські ресурси значно не використовується, зростає безробіття, заробітна плата значно нижча відносно наших торгових партнерів. Наші західні сусіди – члени Європейського Союзу за останні 20 років за допомогою іноземного капіталу значно наростили фізичний капітал створюючи нові можливості зайнятості для значних людських ресурсів , що дало можливість рухатись по траєкторії вирівнювання цін на фактори виробництва з розвинутими країнами і наростити рівень добробуту всіх громадян.

Таблиця 1
Забезпеченість України та її основних торгових партнерів факторами виробництва

Показники	Країни				
	Україна	Польща	Росія	Білорусь	Німеччина
Фізичний капітал на одного працюючого (в доларах США по ПКС в цінах 2005 року) за 2010 рік	54570	99560	88160	91860	182418
Людський капітал (середній термін навчання працюючого в роках) за 2010 рік	11,12	9,872	11,52	11,52	11,84

Джерело: розрахунки автора

Нова теорія міжнародної торгівлі говорить про те, що при повністю ідентичних країнах за виробничою структурою та споживчими уподобаннями, міжнародна торгівля зумовлюється зростаючими доходами, які будуть посилюватись “ефектом внутрішнього ринку” або значним внутрішнім попитом, як основою для зростання експорту.

Таким чином в Україні необхідно розширювати внутрішній ринок, залучати інвестиції у галузі машинобудування, електроніки, харчової та легкої промисловості, сільського господарства з високим рівнем доданої вартості і формувати нову спеціалізацію у глобальному поділі праці для підняття рівня добробуту всього суспільства.

Література

1. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов/ А. Смит. – Москва: Издательство социально-экономической литературы, 1961. – С.330-350
2. Samuelson P. Foundations of Economic Analysis/ P. Samuelson.-Cambridge: Harvard University Press.- 1983.- 423 p.
3. Hecksher E. The Effects of Foreign Trade on the Distribution of Income/ E. Hecksher // Ekonomisk Tidskrift.-1919.- Vol 21.- P.497-512; Bertil O. Interregional and International Trade/ O. Bertil . - Cambridge: Harvard University Press,1933
4. Samuelson P. International Trade and Equalization of Factor Prices / P. Samuelson // Economic Journal. 1948.-No.58(230).-P.163-184
5. Stolper W. Protection and Real Wages / Stolper W., Samuelson P.// Review of Economic Studies. 1941.-No. 9(1).- P.58-73

УДК 338.246.025.2

Гук Н. А.*

РОЗШИРЕННЯ ЕТНІЧНОГО СКЛАДУ КОРИННОГО НАСЕЛЕННЯ ТА ЗМІНА ЙОГО ДЕМОГРАФІЧНОГО РИТМУ ПІД ВПЛИВОМ МІГРАЦІЙНОЇ ІНТЕРВЕНЦІЇ

Розглянуто підходи науковців щодо застосування урядами держав імміграційної політики як можливості нарощення загальної кількості населення. Проведено аналіз демографічної ситуації в Україні та обґрунтовано чинники впливу на процеси депопуляції та розширення етнічного складу населення.

Ключові слова: генофонд, депопуляція, демографічний ритм, імміграція, етнос, етнічна сукцесія, мультикультуралізм, «соціальне сирітство».

Рассмотрены подходы ученых относительно применения правительствами государств иммиграционной политики как возможности наращивания общего количества населения. Проведен анализ демографической ситуации в Украине и обоснованно факторы влияния на процессы депопуляции и расширения этнического состава населения.

Ключевые слова: генофонд, депопуляция, демографический ритм, иммиграция, этнос, этническая сукцессия, мультикультурализм, «социальное сиротство».

The approaches of scientists to apply governments immigration policy as a possible lengthening the total population. The analysis of the demographic situation in Ukraine and grounded factors influence the processes of depopulation and expansion of the ethnic composition of the population.

Keywords: gene pool, depopulation, demographic rate, immigration, ethnicity, ethnic succession, multiculturalism, «socialorphanage».

Постановка проблеми. Найбільш болючою і до кінця не вирішеною для українського соціуму залишається проблема депопуляції корінного населення, що веде до неухильного систематичного зменшення його чисельності протягом кількарічної стагнації основних демографічних показників. Частковому налагодженню демографічного ритму сприяють міграційні коливання. У відповідності до даних МОМ, нині в світі налічується близько 150 млн іммігрантів, біженців, легальних мігрантів і нелегально працюючих за кордоном. Легальна міграція, що піддається управлінню являється доволі бажаним ресурсом для багатьох розвинутих держав, а процес управління міграційним потоком – новим пріоритетним напрямом міграційної політики, що дозволяє швидко реагувати на демографічні виклики, коректуючи чисельність населення, її віковий та етнічний склад, залучаючи необхідні трудові ресурси. Ми поступово крокуємо в епоху глобальних демографічних технологій, серед числа яких регулювання міграційних потоків може виявитись одним з найбільш

* к.е.н, доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки Дрогобицького державного педагогічного університету імені Івана Франка

ефективних і найменш затратних способів знайти відповіді на демографічні виклики сучасності та розширення етнонаціональної структури соціуму.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Однак не всі науковці (табл. 1) є однос-тайними у тому, щоб розглядати спробу заміщення корінного населення імігрантами як па-нацею від демографічних проблем, а навпаки – трактують її як аномальну процедуру. Адже, сприяючи приросту притоку імігрантів уряд приймаючої країни не завжди ра-ціоноально вирішує проблему відтворення поколінь, а скоріш за все мова йде про розв’язання проблеми зниження загальної чисельності населення країни. Тобто, сьогодні слід вести мову не про якісний, а про кількісний аспект такого роду заходів.

Таблиця 1
Аналіз наукових підходів науковців, соціологів, економістів,
демографів щодо ролі імігрантів у вирішенні демографічної проблеми

Прихильники процесу залучення іноземних імігрантів		
1.	<i>Е.М. Лібанова</i> [4, с. 94]	В умовах демографічної кризи залучення імігрантів з Азії та Африки стає єдиним джерелом уповільнення депопуляції і підтримання прийняттого співвідношення між чисельністю найбільш економічно продуктивних вікових груп та осіб похилого віку. Цей потік неминуче породить зворотний потік повернення до країн походження тих переселенців, які не приживуться в Україні.
2.	<i>С. Гоці</i> [2, с. 115]	В Європі та Італії імігранти є демографічною необхідністю. Без них у дуже короткому часі прямуватимемо до загибелі, а разом з нами загинуть наші системи цінностей.
3.	<i>Г. Гончаренко</i> [1, с. 134]	Приплив іноземних робітників з-за кордону дає змогу країні дещо пом’якшити прояви демографічної кризи, оскільки зазвичай мігрують молоді люди репродуктивного віку. Дякуючи цьому, відбувається зниження середнього віку населення держави, а значить, гальмується процес «старіння» нації. Цей факт також дозволяє позитивно вплинути на «омолодження» структури трудових ресурсів держав іміграції.
4.	<i>Л. Курій</i> [6, с. 103]	Залучення та інтеграція імігрантів дозволяє також вирішити демографічні проблеми старіння і скорочення населення. Інтеграція мігрантів є вагомим інструментом підвищення демографічної складової людського потенціалу країн призначення. Стимулювання притоку імігрантів для компенсації низьких рівнів народжуваності змінює склад населення і в кінцевому рахунку може призвести до повної зміни цього складу і заміни сучасного населення мігрантами, їх нащадками або населенням змішаного походження.
5.	<i>Г. Часник</i> [15, с. 77]	За умов практичного вичерпання потенціалу демографічного зростання чи не єдиною можливістю збільшення загальної кількості населення України залишається активна міграційна політика. Саме міграційний приплив може компенсувати природне зменшення населення і забезпечити збалансування статеві-вікової структури населення.

Прихильники процесу залучення іноземних іммігрантів		
6.	<i>Д. Ван де Каа та Р. Лестег</i> [17, 18]	Саме міграційні процеси є тим демографічним фактором, який сприяє вирівнюванню демографічного балансу та виконує заміщальну роль. Крім того, дослідники особливу увагу приділили соціальним і культурним установкам як важливим факторам, що впливають на дітородну активність населення. Так, на їхню думку, перехід до сучасного типу відтворення населення призвів до змін в структурі прокреаційної мотивації. В умовах зміни соціально-психологічної оцінки дітей дорослими членами сім'ї постало питання про можливість забезпечення стабілізації народжуваності хоча б на рівні простого відтворення, бо для задоволення потреби сучасної сім'ї в дітях достатньо було мати хоча б одну дитину.
Противники використання іммігрантів у розв'язанні питань депопуляції		
7.	<i>С. Франк</i> [14, с. 180]	Дослідник зауважив, що «народу потрібно захищати свій найцінніший колективний інтерес – етнічний генофонд – найпотужнішими засобами, які є в його розпорядженні. З погляду перспективи, яка проводиться сучасною елітою, політика глобальної уніфікації веде в безвихідь. Бо остаточне виживання й розвиток людства безпосередньо залежать від максимальної різноманітності народів (етносів) на Землі, що в нього входить. Істотне спрощення цієї системи, змішування рас і народів – прямий шлях до деградації й загибелі. Економічна політика сучасної еліти, по суті, є «браконьєрством», яке швидко приведе до виснаження природного, інтелектуального і економічного потенціалу не тільки своєї країни, а й усієї планети». Він показав, що міжрасові змішування несуть найбільшу шкоду для етнічних генетичних інтересів: «Треба всього 1,1 африканця для подавлення європейського генетичного інтересу в еквіваленті 1 дитини (і навпаки). Але потрібно 59,9 датців для отримання того ж самого ефекту на англійців, або 27 поляків на німців, або 42 англійця на ірландців (і навпаки)». Що стосується США, то «американці європейського і африканського походження загинули і гинуть в еквіваленті мільйонів дітей завдяки пост-міграційним процесам 1965».
8.	<i>Д. Коулмен</i> [16, с. 444]	Процес етнічної сукцесії (зміни етнічного складу країни-реципієнтів іммігрантів) дослідник називав «третім демографічним переходом», коли в країні-реципієнті імміграції низькі рівні народжуваності приводять до зміни міграційної політики, яка де далі більше здійснює вплив на склад населення. В підсумку вона може привести до цілковитої зміни цього складу і заміни теперішнього населення населенням, яке складають або мігранти, або ж їхні нащадки, чи населення змішаного походження.

Ліберальний погляд на вирішення проблеми		
9.	О. Позняк [11]	Одним зі шляхів вирішення демографічної кризи є лібералізація імміграційної політики. Проте, в такому випадку можуть виникнути соціальні проблеми через те, що до нас приїдуть особи різко відмінні від українців за ментальністю, традиціями, культурою. На мій погляд, до цього питання треба підходити виважено. З одного боку, потрібно запрошувати до України іммігрантів, а з іншого – необхідно проводити жорсткий відбір новоприбулих осіб і за соціально-економічними характеристиками, і за країнами, з яких вони приїзять, надаючи перевагу культурно ближчим до нас державам».
10.	О. Музичко [10]	До використання імміграції як чинника покращення демографічної ситуації слід ставитися обережно. В умовах великих соціально-економічних проблем для корінного населення це може викликати соціальну напругу. Зокрема, недоцільно проводити масове надання мігрантам з інших країн громадянства.

Цілі статті полягають в обґрунтуванні впливу імміграційної інтервенції на зміну демографічної ситуації в країні та розширення її етнічного складу за рахунок інших спільнот.

Виклад основного матеріалу. Імміграційний варіант «вирішення» демографічних проблем може ускладнити й без того непросту ситуацію в соціально-економічній сфері. У Європі наявна криза мультикультуралізму. Як доводить досвід Старої Європи, переселенці з інших цивілізацій не прагнуть до асиміляції в середовищі країн, до яких вони переселяються, не виявляють особливого бажання витратити власні кривні на утримання високих соціальних стандартів у цих державах. Азійські та африканські іммігранти несуть іншу ментальність і культуру соціально-економічних відносин, яка позначена соціал-дарвінізмом та патріархальним патерналізмом. Роль сімейно-родових стосунків у більшості спільнот, що постачатимуть до України потенційних мігрантів, є визначальною. Саме на такі стосунки в цих спільнотах покладають основні функції взаємодопомоги та підтримки соціально вразливих груп. В основі ефективності згаданої системи лежать швидка зміна поколінь та високий темп народжуваності. Тобто саме те, від чого старіюче, мало-, а то й бездітне українське суспільство сьогодні відмовляється [5].

Демографічна криза в Україні не є суто національним феноменом, оскільки в багатьох розвинутих країнах спостерігається не тільки обмежене відтворення існуючого населення, але й від'ємні показники природного приросту населення. Причинами цього є загальноцивілізаційні зміни способу життя, заміщення усталених роками цінностей новими, більш модерністським цінностями, характерними для індустріальних і постіндустріальних суспільств, в яких сім'я не сприймається як єдиний простір для самореалізації, жінок в першу чергу. Це призводить до зміни поколіної моделі народжуваності на користь жінок старшого віку (особливо 30-ти років) та орієнтацію на більш пізні шлюби.

Протягом першого десятиліття нового сторіччя в Україні переважали стагнаційні тенденції зменшення активної репродуктивної та працездатної частки у складі населення, смертності і тривалості життя, які лише останніми роками поступилися місцем позитивним змінам у цій царині, не було істотних зрушень за низкою показників здоров'я населення, зберігався високий рівень природного зменшення чисельності населення, значні

масштаби тимчасової трудової еміграції (яка часто переходить у стаціонарну). Тобто, значною мірою підсилювався економічний аспект цієї проблеми – дефіцит трудових ресурсів, зниження кількості призовників, школярів, студентів, інтенсивне старіння населення. Нагадаємо, що за даними Державної служби статистики станом на 1 січня 2012 р. чисельність населення України становила 45 млн 633,6 тис. осіб, це менше на 144,9 тис. ніж минулого року.

В 2011 році (січень-листопад) в Україні народилося 460 тисяч 512 чоловік. Цей показник практично дорівнює даним за 2010 рік – 456 тисяч 884 людини, що пов'язано з невисоким репродуктивним базисом. Кількість померлих у 2011 році склала 609 тисяч 569 чоловік, тоді як в 2010 році померли 638 тисяч 389 українців. Статистика дитячої смертності залишається практично однаковою: у 2011 році померли 4 тисячі 119 дітей віком до року, у 2010 – 4198. Таким чином, природний приріст населення в Україні як і раніше залишається негативним і становить – 149 тисяч 057 чоловік, показник 2010 року – 181 тисяч 505 чоловік. Позитивний приріст населення в 2011 році був відмічений тільки у Волинській (816 чоловік), Закарпатській (3604 чол.), Рівненській (3235 чол.), Чернівецькій областях (124 чол.) і Києві (4605 чоловік) [12].

Вікова структура населення України свідчить про регресивний тип відтворення поколінь: в ній нараховується понад 14,3 млн. пенсіонерів, з них за віком – понад 10,3 млн осіб, за інвалідністю – понад 2,0 млн осіб. У розрахунку на 1000 жителів. припадає понад 300 пенсіонерів. Прослідковується соціальне небезпечне співвідношення кількості чоловіків до жінок як один до чотирьох. Передчасна смертність, серед чоловіків молодого, працездатного віку вища в 3-4 рази, ніж в країнах Євросоюзу. Це найгірша демографічна ситуація в Європі.

Демографи, беручи до уваги чинники впливу на демографічні процеси в державі, чітко пов'язують рівень народжуваності в Україні з рівнем матеріального достатку сімей. Сьогодні доходи сімей за збалансованого підходу до видатків не завжди покривають необхідні потреби сім'ї за наявної, фактичної кількості її членів, що ставить українську сім'ю в рамки планування дітонародження. Однак такі настрої прослідковуються лише у певної частини свідомих громадян, які готові дбати про майбутнє своїх поколінь. Тенденція до зростання виплат при народженні кожної наступної дитини, яку ініціював український уряд, призвела до певного збільшення числа новонароджених, особливо у тих сім'ях, які до цього часу не мали достатніх статків для їх утримання. Однак не все у нашій державі так просто, підвищення розміру виплат посилило дисбаланс у рівнях цін на товари для немовлят. Найбільші дітородні наміри проявились у нестабільних сім'ях (алкоголіків, циган, наркоманів та ін.), які пов'язані не з любов'ю до дітей і бажанням піклуватись про них, а матеріальним аспектом.

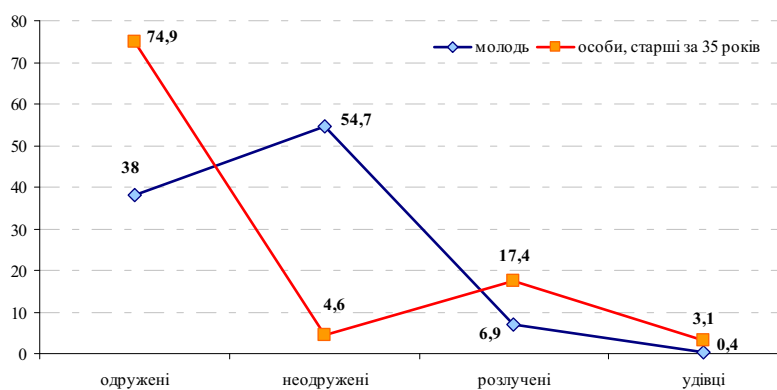


Рис. 1. Розподіл трудових мігрантів за сімейним станом, % [7, с. 65]

Важливу роль у зміні параметрів демографічного розвитку відіграє й сімейний характер еміграції. Вікові характеристики суттєво впливають на особливості сімейної структури заробітчани (рис.1). Так, три чверті старших мігрантів перебувають у шлюбі, тоді як серед молоді шлюбні обітничі виголосили лише

трохи більше, ніж третина гастарбайтерів. Більше половини молодих мігрантів є неодруженими, незначна частка виявилися розлученими, вдовілі особи зустрічаються серед молодих заробітчани у поодиноких випадках.

У загальному міграційному потоці більша частка належить жінкам: 54,0% серед мігрантів усіх вікових груп та 55,7% серед молодих мігрантів. Аналіз статеві диспропорції у різних міграційних потоках виявив, що зі збільшенням відстані міграційного пересування у них збільшується частка чоловіків. Так, якщо у внутрішньорегіональних пересуваннях частка молодих жінок становить майже 58%, то у міграціях молоді до старого зарубіжжя чоловікам належить безперечне лідерство: 61,4% [4, с. 183]. Осільки до змін більш схильна, перш за все молодь, імміграція дозволяє покращити статеві вікову структуру приймаючих держав, а еміграція – у випадку демографічного вибуху – знімає демографічну напругу в ряді держав, які не мають змоги забезпечити молодь робочими місцями і відкрити перед нею сприятливі життєві перспективи. Наслідки міграції здорового населення до інших країн позначаються на демографічному, трудових ресурсному потенціалі населення. Переважно від'їжджають до інших країн працювати здорові, молоді громадяни. Й лише мала та незначна кількість мігрантів повертається у зрілому віці без наміру створення на території України сім'ї, одружуючись із мешканцями країни перебування з метою залишитись там назавжди. Отже, дітей народжують не в Україні та розвивають економіку інших країн. Це свідчить про те, що на сучасному етапі різко зростає чисельність етнічно-змішаних шлюбів. Переважна частина всіх міжнаціональних шлюбів, які уклали українці, припадає на росіян, італійців, німців, поляків, чехів та ін. національностей, що відображає процес культурно-побутового зближення і поступового злиття українців із різними етносами.

Проте навіть у разі повернення всіх працівників-мігрантів на батьківщину демографічні втрати неминучі внаслідок порушення сімейних стосунків через тривалу відсутність одного з подружжя, відкладені народження або відмову від народження дітей, погіршення стану здоров'я в результаті праці за кордоном та появи феномену «соціального сирітства».

Вплив міграції на ринок праці також неоднозначний. За розрахунками фахівців Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАНУ, у випадку відсутності трудових міграцій рівень безробіття в Україні був би в 1,6 разу вищим за фактичний і приблизно дорівнював би тому, що фіксувався на рубежі тисячоліть, коли він досягав максимальних показників. Водночас у регіонах масового відпливу мігрантів навіть нині, в умовах ще не подоланої кризи, спостерігається нестача медичних і педагогічних працівників, будівельників, електрозварювальників, водіїв, фахівців нафтодобування. Найбільше турбує те, що емігрують найактивніші та найпідприємливіші особи, що може створити додаткові труднощі для модернізації країни [8, с. 9].

Частіше трудовими мігрантами стають особи з професійно-технічною та повною середньою освітою. Малоосвічені люди через низьку кваліфікацію мають заздалегідь невеликі можливості працевлаштування за кордоном, а високоосвічені прошарки менше зацікавлені в цьому через кращі можливості працевлаштування в Україні. Більшість українців протягом тривалого часу перебувають за кордоном у нелегальному становищі поза правовим полем України, що сприяє формуванню психології соціального і правового нігілізму у представників цього контингенту, основна частина наших співвітчизників через важку і напружену працю втрачають здоров'я, отримують величезні психологічні травми і «випадають» з репродуктивного процесу. Усе це створює гостру загрозу того, що, втративши високо фаховий інтелектуальний капітал, Україна може втратити середній клас,

перетворившись у типову країну Третього світу у центрі Європи, яка уже нині потребує «імпорту» не лише якісних товарів, але й висококваліфікованих послуг включно із управлінськими, освітніми та медичними. Пролобійована «великим» бізнесом імміграція породжує не лише дефіцит і без того малочисельних робочих місць, а й різке зниження заробітних плат, що не дає змогу навіть працевлаштованим забезпечити прожитковий мінімум для сім'ї. На відміну від Європи та ряду індустріальних країн, у яких наявність постійної роботи у одного із членів сім'ї фактично гарантує певний рівень стабільності, в Україні дана тенденція не прослідковується, що пов'язано з існуванням феномену «працюючих бідних». Саме тому, завдяки безконтрольному демпінгу на ринку праці ціна останньої знижена до рівня її мінімальної собівартості, що визначається прожитковим мінімумом з урахуванням непрацюючих членів сім'ї. Саме демпінгом на ринку праці пояснюється низька частка оплати праці у ВВП України та ряду інших держав.

Згідно з результатами прогнозування, сальдо міграцій в Україні зростатиме, а сумарний результат за прогнозний період (з 2010 до 2050 р. включно) становитиме 2105 тис. осіб за середнім варіантом, 2995 тис. осіб – за високим та 421 тис. – за низьким. При цьому молодь у віці 15–34 роки становитиме більше половини мігрантів [4, с. 26].

У відповідності до даних Держкомстату, у 2011 році кордон перетнули 19 773 143 українці. Лише 90 тис. виїхали за межі країни «у службових справах». Півтора мільйона – як туристи. Решта (понад 17 млн) обрали варіант «приватної поїздки». Традиційний «притулок» мігрантів – США – минулого року відвідали 21,5 тис. українців, Канаду – 5,5 тис. Італію, куди часто їздять на заробітки, – трохи більше як 130 тис., Португалію – 12,5 тисячі. В Україну у 2011 році в'їхали 21 415 296 іноземних громадян – на півтора мільйона більше, ніж виїхало українців. Росіян – понад 9 млн, молдаван – 4 млн, білорусів – 2,6 млн, поляків – 1,7 млн, ізраїльтян – 1,2. За статистикою, Україна перебуває у десятці країн світу – лідерів з міграції. За різними підрахунками, за кордон на постійне місце проживання за 20 років незалежності виїхало 6,6 млн українців. «Вакантні» місця заповнили мігранти – близько 5 млн. У 2010 році мігранти переказали в Україну близько 5,3 млрд. доларів. Загалом тенденція така, що в Україну надходить грошей у 25 разів більше, ніж йде з країни. Але якщо заробітчани «перетягнуть» своїх родичів до себе, відпаде потреба дотувати вітчизняну економіку [13]. Саме тому, сподіватись на те, що ті хто виїхав за кордон у найближчій перспективі повернуться у гірші економічні умови теж немає сенсу. Прихильники найбільш оптимістичного сценарію висловлюють думку, що у недалекому майбутньому в Україні залишаться бюджетники та пенсіонери.

За офіційною статистикою (рис. 2), починаючи з 2005-го Україна має сталий міграційний приріст, який компенсував понад 5% природного скорочення населення. За перші 10 місяців 2011-го Державна служба статистики зафіксувала приріст зовнішньої міграції на рівні 13,3 тис. осіб (кількість прибулих в Україну – 25,3 тис. осіб). Нині, за офіційними даними МВС, кількість іноземних громадян, зареєстрованих в Україні, – лише 0,11 млн осіб, але більшість іммігрантів, особливо трудових, зі зрозумілих причин до цих даних не потрапляють. Натомість результати дослідження експертів агенції «Наш Продукт» свідчать, що на території України перебуває від 5,1 млн до 6,8 млн мігрантів, які мають так званий сумнівний статус.

Іноземці зазвичай осідають у південно-східних містах, у яких, з одного боку, спостерігається найвищий темп природного скорочення населення, а з іншого – вони вже мають найбільшу частку іммігрантів у його структурі й далі приймають основну їхню частину. Майже половина прибулих в Україну 2010 року зареєстрували власне місце проживання в п'яти регіонах: Одеській, Донецькій та Дніпропетровській областях, Києві, Автоном-

ній Республіці Крим. Найбільший відсоток іммігрантів у Криму та Севастополі (34,8%, 34,1%), а також інших регіонах Південного Сходу та Києві (12–15%). Тоді як у Центральній та Західній Україні їхня частка зменшується – від 7% до 2%. Оскільки в містах Центральної, Східної та Південної України відбувається повзуча деукраїнізація, то, вочевидь, нові переселенці в умовах браку ефективної інтеграційної політики русифікуватимуться та поповнюватимуть лави індиферентних щодо нашої держави та її інтересів мешканців, зорієнтованих на тимчасове використання ресурсів країни перебування для подальшого транзиту до перспективніших (з погляду поліпшення їхнього соціально-економічного становища) країн Європи [5].

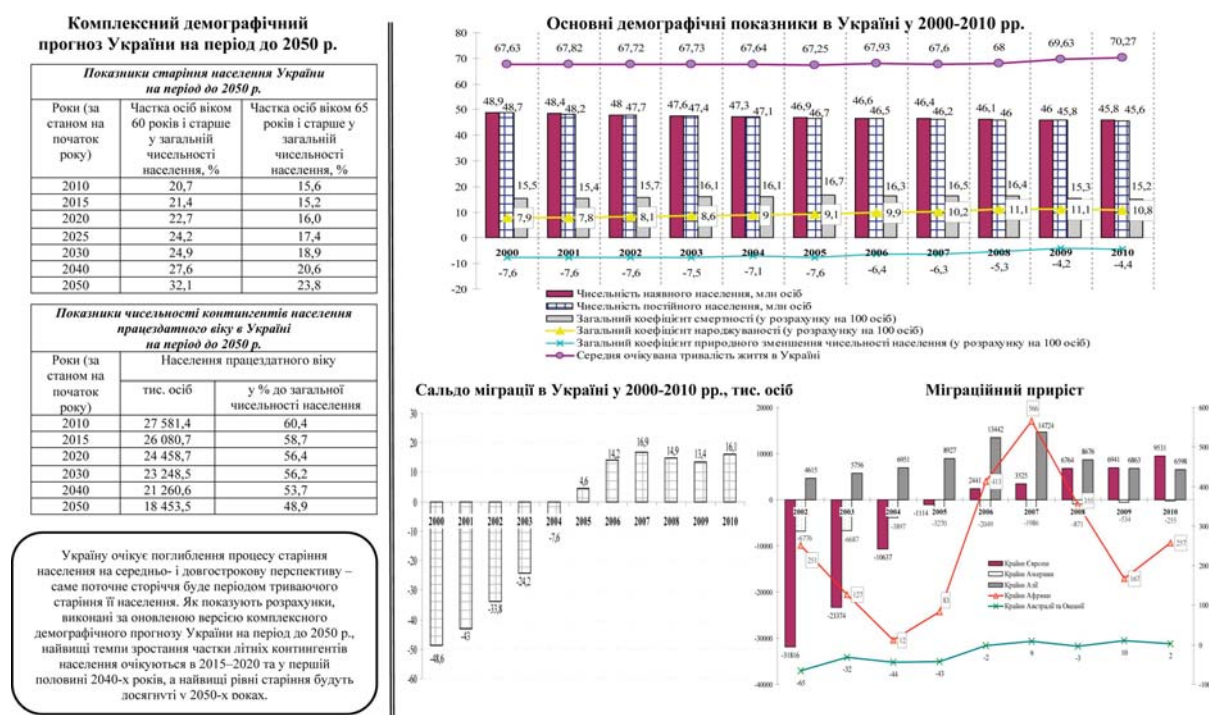


Рис. 2. Зведені дані щодо розвитку міграційних процесів та демографічної ситуації в Україні у період 2000–2010 рр.

Складено автором на основі: [4, с. 107–113; 12; 3, с. 433]

Найбільша етнічна меншина в Україні – росіяни. Їхня кількість становить 8334,1 тисяч осіб і становить 17,3 %. Однак, ми не є генетично чистим народом, кожна з інших етнічних меншин становить менше 1% від загальної кількості населення, серед них виділяються білоруси (0,6%), молдавани (0,5%), кримські татари (0,5%), болгари (0,4%), угорці (0,3%), румуни (0,3%), поляки (0,3%), євреї (0,2%), вірмени (0,2%), греки (0,2%), роми (0,1%), грузини (0,1%), гагаузи (0,1%) та ін. В Україні розселення етносів має виразну регіональну визначеність. Центральна й Північно-Західна Україна є історично основними регіонами розселення українського етносу, який найменше «розбавлений» іншими етносами. Найбільша частка українців у населенні Тернопільської (96,8%) та Волинської (94,6%) областей, найнижча – в АР Крим (25,8%), Луганській (51,9%), Донецькій (50,9%), Одеській (54,6%) областях [9].

Маргіналізація та асиміляція носіїв інших національностей негативно позначаються на збереженні й цілісності історичної культури й традицій. Європа і США фактично пройшли цей шлях. Держави вдаються до консервативних заходів щодо збереження традицій та історичної культури. Досвід таких розвинутих держав як Німеччина, Голландія, Франція, Австрія показав, що сьогодні вони доволі сильно жалкують, про практику ін-

тенсивного нарощування міграційних потоків. Так, для прикладу, Німеччина уже виплачує грошову компенсацію мігрантам з метою їх зворотного повернення. Справа доходить до цілковитого абсурду. Адже, іммігранти, як правило, приїжджають не самі по собі, а з родичами та друзями – виступаючи при цьому представниками іншої культури та носіями ментальності. Осівши у певній місцевості вони намагаються привести у країни перебування якомога більше число своїх родичів, тим самим поступово заміщуючи корінне населення. У Франції, зокрема, таке право було недавно скасоване, оскільки, як підрахували фахівці, ті, хто встиг приїхати, «з'їдають» значну частку соціальних виплат, котрі йдуть з кишень місцевих платників податків, що викликає соціальне й політичне напруження в суспільстві. Практично усі іммігранти у цих країнах рано чи пізно, скористались «правами людини у цивілізованому світі», вимагаючи воз'єднання із сім'ями та розширення політичних і економічних прав.

Висновки. Демографічний дефіцит в Україні настільки значний, що за масштабів міграції, необхідних для його покриття, може виникнути небезпека порушення єдності та внутрішньої рівноваги суспільства, труднощі взаємоадаптації до культурного простору країни перебування. А це не у поодиноких випадках веде до утворення етнічних анклавів, які не піддаються контролю навіть з боку органів влади. Тим більше, що в нинішню епоху мобільних телефонів, Інтернету й доступних авіаперельотів прибульці не втрачають зв'язків із історичною батьківщиною й переносять свої звичаї на нову країну проживання. Додільнішим видається залучення обмежених груп іммігрантів, що не дозволить подолати депопуляцію, але забезпечить уповільнення її темпів, а також сприятиме досягненню більш-менш оптимального співвідношення між платниками податків та особами, що перебувають на утриманні держави.

Список використаних джерел

1. Гончаренко Г. Актуальные проблемы миграционных процессов. – Ростов-на-Дону. : Изд-во Южного федерального ун-та, 2007. – Ч.1, 2. – 558 с.
2. Гоці С. Рефлексії з питань імміграції та інтеграції / С. Гоці // Міграція – виклик ХХІ ст. – Люблін, 2008. – С. 115.
3. Демографічний щорічник «Населення України за 2010 рік». – Державна служба статистики України. – К., 2011. – 442 с.
4. Комплексний демографічний прогноз України на період до 2050 р. (колектив авторів) / за ред. чл.-кор. НАНУ, д.е.н., проф. Е.М. Лібанової. – К. : Український центр соціальних реформ, 2006. – 138 с.
5. Крамар О. Для кого Україна: вирішення демографічної проблеми за рахунок імігрантів може мати катастрофічні наслідки [Електронний ресурс] / О. Крамар. – Спосіб доступу : <http://dialogs.org.ua/ru/periodic/page25078.html>.
6. Курій Л. Соціально-економічна інтеграція іммігрантів як засіб ефективної реалізації їх людського потенціалу / Л. Курій // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2012. – Вип. 1 (6). – С. 102 – 123.
7. Майданік І.П. Українська молодь на ринках праці зарубіжних держав / І.П. Майданік. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи НАН України, 2010. – 176 с.
8. Малиновська О.А. Трудова міграція: соціальні наслідки та шляхи реагування / О.А. Малиновська. – К. : НІСД, 2011. – 40 с.
9. Міхненко Л.В. Сутність, принципи та завдання соціальної роботи з етнічними групами в Україні [Електронний ресурс] / Л.В. Міхненко. – Спосіб доступу : http://www.rusnauka.com/2_KAND_2011/Psihologia.htm

10. Музичко О. Соціально-демографічний розвиток на півдні України (Миколаївська, Одеська та Херсонська області) [Електронний ресурс] / О. Музичко. – Спосіб доступу : http://old.niss.gov.ua/book/Volovych_htm/Muzichko2.htm
11. Позняк О. Демографический кризис или последний украинец [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу : <http://dialogs.org.ua/ru/dialog/page23-622.html>.
12. Сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Спосіб доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
13. Українці втікають за кордон! [Електронний ресурс] / Газета: Високий замок від 15.03.2012. – Спосіб доступу : <http://www.wz.lviv.ua/articles/104433>
14. Франк С.Л. Крушение кумиров / С. Франк // Сочинения. – М. : «Правда», 1990. – 607 с.
15. Часник Г.В. Необхідність демографічної політики в Україні та пріоритетні напрями її проведення / Г.В. Часник // Держава та регіони. Серія: Державне управління : науково-виробничий журнал. – 2011. – №2. – С. 75 – 81.
16. Coleman D.A. Immigration and Ethnic Change in Low-fertility Countries: A Third Demographic Transition / D.A. Coleman // Population and Development Review. – 2006. – Vol.32. – № 3. – P. 401 – 446.
17. Ron J. Lesthaeghe Second Demographic Transition / J. Ron. – [Електронний ресурс] / Ron J. Lesthaeghe. – Режим доступу: dmo.econ.msu.ru/teaching/12/.../final_textSDTBasil-BlackwellEncyclop.pdf.
18. Van de Kaa D. The Idea of a Second Demographic Transition in Industrialized Countries / D. Van de Kaa. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ipss.go.jp/webj-ad/webJournal.files/population/2003_4/Kaa.pdf.

УДК 330

Журба І.Є.*

ДИНАМІЧНА СТРУКТУРНО-ФУНКЦІОНАЛЬНА МОДЕЛЬ ПОЛЮСІВ ТРАНСКОРДОННОГО РОЗВИТКУ

Актуальність теми. Регіональна політика Європейського Союзу сприяє розробленню стратегій просторового розвитку транскордонних регіонів з метою підвищення їхньої конкурентоспроможності. Україна, мета якої інтеграція у ЄС, також повинна досягати відповідного рівня економічного розвитку, істотно підвищувати конкурентоспроможність держави і її регіонів. Одним із засобів досягнення вищесказаного є використання основних положень кластерного підходу об'єднання зусиль підприємницьких структур, влади і інституцій задля досягнення згаданої мети.

Використовуючи переваги структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва, реальне наближення кордонів ЄС до нашої країни, з'являється можливість регулювати діяльність кластерів для регіонального розвитку як в країнах Європи, так і в Україні. Останні дослідження показують, що кластери мають позитивний вплив на інновації та конкурентоспроможність, формування бізнес-середовища, інформаційних потоків, зростання та динаміку бізнесу у транскордонних регіонах [1]. Транскордонні кластери охоплюють суміжні прикордонні території сусідніх держав, до складу яких входять суб'єкти господарювання і інституції розміщені по обидва боки кордону. У більшості випадків їх об'єднання є результатом регіональних стратегій розвитку транскордонного співробітництва. До того ж, співробітництво, що розвивається у прикордонних регіонах, дає підстави розширювати можливості економічної співпраці, розробляти і втілювати транскордонну кластерну концепцію в різних галузях і сферах.

Мета і завдання дослідження. Метою наукової статті є поглиблення теоретико-методологічних засад трансформації структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва та використання її для обґрунтування основних шляхів подальшого розвитку територій на засадах кластерних технологій.

Для досягнення мети були поставлені такі головні завдання:

- визначити складові розвитку динамічної структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва як полюса зростання;
- показати вплив елементів структурно-функціональної моделі транскордонного полюса зростання на розвиток кластерів у прикордонному регіоні;
- проаналізувати структуру регіонального полюса зростання;
- дослідити та апробувати структурно-функціональну систему транскордонного полюса зростання, що будується на кластерних засадах.

Попередні дослідження. Пошук "полюсів зростання" окремих місць, територій, регіонів і цілих країн досліджувались різними вченими, використовуючи різні наукові підходи, в тому числі і структурно-функціональні моделі економічного, політичного і транскордонного співробітництва. Поняття «полюс» у теорії полюсів зростання, на думку ряду авторів, є багатоаспектним поняттям. Така багатогранність впливає із відсутності єдиної думки стосовно способів і підходів до його визначення, використання та тлумачення [2].

* к.е.н, доцент Хмельницький національний університет

Так, наприклад, згідно з баченням основоположника теорії полюсів Ф.Перру [3], полюс визначається об'єднанням елементів як в абстрактному, так і соціально-економічному просторі. Ж.Р.Будвіль [4], продовжувач ідеї Ф. Перру, обґрунтовує, що регіональний полюс зростання утворюється групою перспективних динамічних галузей економіки, локалізованих переважно у місті, які здійснюють вплив на подальший розвиток інших галузей економічної діяльності у сфері свого впливу. Т.Хермансен [5] транскордонним полюсом зростання називає тільки ті центри, у яких розташовані галузі промисловості, локалізовані в містах і які здійснюють вплив на їх подальший розвиток. Т.Хермансен також вважає транскордонними полюсами зростання центри, у яких розташовані великі підприємства, оснащені сучасною технікою та технологіями, які здійснюють позитивний вплив на навколишнє середовище і сприяють безперервному економічному зростанню територій у довготривалому проміжку часу.

Результати дослідження.

Структура регіонального полюса зростання. Для того, щоб здійснити трансформацію структурно-функціональної моделі транскордонного співробітництва необхідно дослідити структуру регіонального полюса зростання. Крім того, щоб реалізувати додаткові можливості транскордонного співробітництва необхідно виконати наступні кроки. Перший - провести дослідження транскордонного регіону з огляду на виявлення спільних та ідентичних проблем. Другий – розробити концепцію, а потім програму, спільного розвитку транскордонного регіону і виробити механізми ресурсного та інституційного забезпечення їх реалізації. При цьому доцільно, поряд з іншими, використати кластерний підхід для формування транскордонного кластеру у обраній за результатами дослідження галузі.

Запропонована модель визначає, що основною частиною загального техніко-економічного подальшого розвитку є розроблення стратегії співробітництва, яка має визначати розміри і характер участі виробничих підприємств та одиниць сфери обслуговування в задоволенні суспільних потреб транскордонного регіону.

Здійснюючи спробу побудувати модель локально-просторової системи транскордонного співробітництва, виходимо з методологічних тенденцій сучасної просторової економіки, яка, на думку З.Хайнацького [6], досліджує явища від просторових залежностей до більш складних нових структур. Одночасно враховуємо, виходячи із принципів динамічного процесу розвитку, що ніяка економічна система не може бути ізольована в просторі і часі. Вона є одним з елементів більш складного єдиного цілого. У теорії полюсів зростання важливим є визначення елементарних одиниць, які є основними структурними елементами цих просторових систем. Функціональна складність цих елементів впливає на утворення між ними певних взаємозв'язків. Ієрархічна система цих взаємозалежностей сприяє, що в структурі полюса зростання з'являється проблема провідної одиниці. Її функції можуть виконувати великі підприємства або вся галузь, визначені як провідної. М.К. Бадман [7] і Я. Клеер [8] наводять більш ширше визначення «провідної одиниці».

«Провідною одиницею» вони вважають ті галузі промисловості, які характеризуються по відношенню до інших високим темпом зростання, впливають на технічну модернізацію цих галузей, а також впливають на утворення нової структури споживчого попиту.

Що стосується локально-просторових досліджень, як елементарні одиниці застосовуються підприємства та окремі одиниці галузей національного господарства. Використовуючи теорію транскордонного співробітництва, а також теорію економічного регіону

в локально-просторовій транскордонній системі (полюса зростання) можна виділити три групи елементів з функціями [9, 10, 11]:

1. Екзогенними (спеціалізованими), серед яких виділяються елементи з функціями:
 - а) провідними (основними);
 - б) комплементарними;
2. Екзогенними (стандартними);
3. Ендогенними.

Роль провідних екзогенних функцій виконують промислові підприємства, та інші підприємства, окремі галузі національної економіки, що задовольняють потреби вітчизняних регіонів, а також міжнародні, які мають великий промисловий потенціал або потенціал у сфері послуг. Саме вони надають окремим полюсам зростання (містам) індивідуальних особливостей і визначають спеціалізацію її виробництва або послуг.

Екзогенні комплементарні функції виконують елементи, які працюють в основному для задоволення потреб провідних одиниць. Екзогенні стандартні функції виконують одиниці, які працюють для задоволення самого близького оточуючого (економічного) середовища (регіонального, території домінуючого впливу). Ендогенні функції виконують обслуговуючі підприємства і заклади, що працюють для задоволення даної локально-просторової транскордонної системи.

Результати дослідження.

Структурно-функціональна система транскордонного полюса зростання.

Трансдордонні полюси зростання є основою трансформації структурно-функціональної моделі трансдордонного співробітництва, концентрують суспільно-економічне життя і, унаслідок відкритої території регіону, пов'язані із зовнішнім середовищем. Згідно визначення системи, зовнішнє середовище виступає сукупністю суспільно-економічних елементів, які знаходяться поза системою, виробнича і обслуговуюча діяльність яких впливає на неї, а вони, в свою чергу, змінюються внаслідок імпульсів із «полюса». Ці взаємозалежності здійснюються внаслідок «пасивних» і «активних» зв'язків окремих елементів «полюса» з інших елементів зовнішнього економічного середовища. Сила цих зв'язків залежить з одного боку від ступеня закритості «полюса», а з іншого від ступеня його відкритості [11, 12, 13].

Структурно-функціональну модель, побудовано, як локально-просторову систему, що показана у таблиці 1.

В її побудові була використана концепція обміну у трансдордонному регіоні по обидва боки кордону. Модель побудована із матриці зв'язків між окремими елементами, що існують у структурі полюса (внутрішні зв'язки) і між елементами полюса та їх навколишнім економічним середовищем (пасивні і активні зв'язки).

Перший блок моделі охоплює матрицю внутрішніх зв'язків.

Наприклад, зв'язки між ведучими елементами утворює матриця W:

$$[W^{\dots}] = [W^{\dots}] = \begin{bmatrix} W_{11}^w & W_{12}^w & \dots & W_{1n}^w \\ W_{21}^w & W_{22}^w & \dots & W_{2n}^w \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ W_{m1}^w & W_{m2}^w & \dots & W_{mn}^w \end{bmatrix} \quad \begin{matrix} (i = 1, 2, 3, \dots, n) \\ (j = 1, 2, 3, \dots, m) \end{matrix}$$

Подібним чином будуються інші матриці внутрішніх зв'язків

$$[P^k], [P^s], [P^e], [K^k], [K^e], [K^y], [S^u], [S^k], [S^s], [S^e], [E^n], [E^k], [E^y], [E^e]$$

Другий блок моделі ілюструє матрицю пасивних зв'язків окремих елементів «полюса» з зовнішнім суспільно-економічним середовищем, серед яких виділяються середовище регіональне (n), міжрегіональне (h), вітчизняне (c) і міжнародне (z):

$$[P^{ph}] [P^{ps}] [P^{pz}] [K^p] [K^c] [K^{ph}] [K^{ps}] [K^{pz}] [S^{pt}] [S^{ph}] [S^{ps}]$$

Третій блок моделі охоплює матрицю основних зв'язків (a) окремих елементів «полюса» із зовнішнім економічним середовищем, регіональним (n), міжрегіональне (h), вітчизняне (c) і міжнародне (z):

$$[W^{ah}] [W^{ac}] [W^{az}] [K^{at}] [K^{ah}] [K^{ac}] [K^{az}] [S^{az}] [S^{at}] [S^{ah}]$$

Запропонована модель ілюструє функціонування окремих елементів е структури полюсів зростання і охоплює їх зв'язки з елементами навколишнього економічного середовища. У процесі функціонування в їх структурі не відбуваються зміни між окремими елементами і елементами навколишнього економічного середовища. У результаті функціонування полюса можна констатувати зміни у його оточенні, хоча сам полюс знаходиться у стані рівноваги.

Вплив зовнішніх імпульсів навколишнього середовища на певні елементи полюса зростання у відношеннях пасивних і активних зв'язків характеризують відповідні рівняння. Наприклад, зростання пасивних зв'язків, що впливають на елементи – W_1 показує рівняння:

$$W_1^p = \sum_{j=1}^n W_{i1}^{pj} + \sum_{i=1}^n W_{i1}^{pi} + \sum_{j=1}^n W_{i1}^{pc} + \sum_{i=1}^n W_{i1}^{pz},$$

а активні зв'язки того ж елемента показує рівняння:

$$W_1^a = \sum_{j=1}^m W_{1j}^{aj} + \sum_{i=1}^m W_{1j}^{ai} + \sum_{j=1}^m W_{1j}^{ac} + \sum_{i=1}^m W_{1j}^{az}$$

За допомогою таких рівнянь можна визначити зв'язки інших елементів полюса зростання з екзогенними (e_j), комплементарними (k_j), стандартними (s_j) і екзогенними ведучими (w_j) функціями.

Трансформацію пасивних зв'язків в даних елементах полюсів і зміни в активних зв'язках можна визначити за допомогою коефіцієнта трансформації (g). Вони можуть бути порівняні за окремими елементами. Наприклад, коефіцієнт трансформації для провідного підприємства (w_j) складає:

$$g_{w_1} = \frac{W_1^a}{W_1^p};$$

Сфера і сила впливу окремих елементів дозволяє порівнювати вектор пасивних зв'язків C_1^p з вектором активних зв'язків C_1^a

$$[C_1^p] = \begin{bmatrix} W^{pr} \\ W^{ph} \\ W^{pc} \\ W^{pz} \end{bmatrix} \quad [C_1^a] = \begin{bmatrix} W^{ar} \\ W^{ah} \\ W^{ac} \\ W^{az} \end{bmatrix}$$

За допомогою подібних формул можна визначити зв'язки окремих функціональних груп елементів полюса зростання по відношенню до пасивних зв'язків (K^p, S^p) і активних зв'язків (K^a, S^a).

Синтетичний показник трансформації пасивних зв'язків на активні зв'язки даної групи елементів визначають прийняті коефіцієнти трансформації. Наприклад, коефіцієнт трансформації (G) групи визначальних елементів (W) складає:

$$G_w = \frac{W^a}{W^p}$$

Таблиця 1
Модель структурно-функціонального регіонального полюса зростання

Елемент з функціями	Елемент з функціями				Зовнішня сфера – активні зв'язки				
	Екзогенними			Ендогенними	Регіональні	Міжрегіональні	Національні	Міжнародні	
	Спеціалізованими		Стандартними						
	провідними	комплементарними							
$w_1 w_2 \dots w_n$	$k_1 k_2 \dots k_n$	$s_1 s_2 \dots s_n$	$e_1 e_2 \dots e_n$	$r_1 r_2 \dots r_n$	$h_1 h_2 \dots h_n$	$c_1 c_2 \dots c_n$	$z_1 z_2 \dots z_n$		
I. Екзогенними									
1. Спеціалізованими									
а) провідними	W_1 W_2 W_n	W^w	K^w	S^w	E^w	W^{ar}	W^{ah}	W^{ac}	W^{az}
б) комплементарними	K_1 K_2 K_n	W^k	K^k	S^k	E^k	K^{ar}	K^{ah}	K^{ac}	K^{az}
2. Стандартними	S_1 S_2 S_n	W^s	K^s	S^s	E^s	S^{ar}	S^{ah}	S^{ac}	0
II. Ендогенними									
	E_1 E_2 E_n	W^e	K^e	S^e	E^e	0	0	0	0
Зовнішня сфера – пасивні зв'язки:									
1) регіональні	r_1 r_2 r_n	W^{pr}	K^{pr}	S^{pr}	0	0	0	0	0
2) надрегіональні	h_1 h_2 h_n	W^{ph}	K^{ph}	S^{ph}	0	0	0	0	0
3) національні	c_1 c_2 c_n	W^{pc}	K^{pc}	S^{pc}	0	0	0	0	0
4) міжнародні	z_1 z_2 z_n	W^{pz}	K^{pz}	0	0	0	0	0	0

Аналогічно можна визначити коефіцієнт трансформації комплементарних груп (G_k) і елементарних елементів (G_s).

Сферу і силу впливу виділених груп елементів можна визначити за допомогою відповідних векторів. Наприклад, сферу і силу впливу провідних елементів (K) визначає співвідношення векторів:

$$[B^p] = \begin{bmatrix} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pr} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ph} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pc} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pz} \end{bmatrix} \quad [B^a] = \begin{bmatrix} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ar} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ah} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ac} \\ \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{az} \end{bmatrix}$$

Таким же методом можна визначити більш загальну картину зв'язку полюса зростання з зовнішнім економічним середовищем.

Пасивні зв'язки визначаються рівнянням:

$$P = W^p + K^p + S^p,$$

де

$$W^p = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pr} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ph} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pc} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{pz};$$

$$K^p = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{pr} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ph} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{pc} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{pz};$$

$$S^p = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{pr} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ph} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{pc} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{pz},$$

а активні зв'язки:

$$A = W^a + K^a + S^a,$$

де:

$$W^a = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ar} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ah} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{ac} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m W_{ij}^{az};$$

$$K^a = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ar} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ah} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{ac} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m K_{ij}^{az};$$

$$S^a = \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ar} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ah} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{ac} + \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m S_{ij}^{az}.$$

Загальний коефіцієнт трансформації зв'язків полюса складає:

$$G = \frac{A}{P}$$

Сферу впливу полюса зростання в більш складній регіональній системі (загальному суспільно-економічному просторі), визначають вектори пасивних зв'язків (P), а також активних зв'язків (A):

$$[P] = \begin{bmatrix} W^p \\ K^p \\ S^p \end{bmatrix} \quad [A] = \begin{bmatrix} W^a \\ K^a \\ S^a \end{bmatrix},$$

а коефіцієнти трансформації цих зв'язків складають:

$$G_w = \frac{W^a}{W^p}$$

$$Gk = \frac{K^a}{K^p}$$

$$G_s = \frac{S^a}{S^p}$$

Висновок.

Визначена таким чином динамічна структура функціональної моделі локально-просторової системи транскордонного співробітництва є не тільки сукупністю елементів, але характеризується додатково їх функціональним станом (взаємозв'язком, взаємозалежністю). Це підтверджує, що полюс зростання транскордонного регіону можна охарактеризувати лише тоді, коли будуть вивчені не тільки його складові частини (що роблять спеціалізовані галузі знань), але визначені співвідношення між ними. Отже, визначені кількісні і якісні співвідношення і розміри взаємного обміну між елементами системи транскордонного регіону (синтезуючи результати вивчених матеріалів спеціалізованими галузями знань), де визначальна роль належить транскордонним кластерам.

У складній системі полюса зростання транскордонного регіону маємо справу з багатогранною, ієрархічною сукупністю транскордонних елементів і зв'язків між ними. Серед них головне місце займають провідні підприємства та організації, що приймають участь не тільки в структурі даного полюса, але і в суміжних, утворюючи більш організовану просторову систему.

Запропонована модель полюса зростання показує, що одночасно зі зменшенням деталізації аналізу зв'язків, ми отримуємо узагальнюючу інформацію. Дана модель інтегрує дослідження з різною часткою деталізації. У локально-просторових дослідженнях, у яких полюс зростання виступає як система, детальна характеристика взаємозв'язків між його елементами має істотне значення. У цих локально-просторових дослідженнях, в яких полюс зростання, що досліджується, є елементом більш складної системи (суперсистеми) можна використати більш загальну схему зв'язків. Транскордонне співробітництво та співпраця в рамках євро регіонів сприяють розвитку інтеграційних процесів у культурній, освітній, економічній, комунікаційній та інших сферах, мають властивість прискорювати процеси вирівнювання якості життя населення прикордонних територій приводити її до європейського рівня та сприяти вільному переміщенню товарів, капіталі, і людей через кордон, формуванню транскордонних кластерів. На наш погляд, перспективи подальшого предмету нашого дослідження у структурно-функціональних змінах транскордонного полюса зростання.

Використана література

1. Мікула Н. Роль євро регіонів у формуванні транскордонних кластерів// Інноваційні аспекти транскордонного співробітництва: матеріали роботи міжнародного науково-практичного семінару/За ред. д.е.н., проф. Мокія А.І.-Львів: ЛФ НІСД, 2006.-с. 10-15.
2. Grzeszczak J., Koncepcje polaryzacyjne w przestrzennym zagospodarowaniu ukraju. Studia KPZK PAN. T. XXXVI. 1971.

3. Perroux F. Economic Space. Theory and Application. Quarterly Journal of Economic, przedrukowane / w:/ J Friedman, W. Alonso, Regional Development and Planning. Cambridge, Mass 1964.
4. Boudeville J.R., Problems of Regional Economic Planning, Part I. Edinburgh 1996.
5. Hermansen T. Development Poles and Related Theories – a Synoptical Review, Conference on Growth Poles. UN:RUSD/71 c. 76 August, Geneva 1971.
6. Chojnicki Z. Przestrzennospoleczno-ekonomicznaPolski. Biul. KPZK. 1974, z. 84.
7. Badman M.K. Content, Success and Tools of Optimizing Creation of TPCs. /w:/ General Questions of Modelling Territorial Production Complexes. Ed. Badman. USSR Academy of Sciences, Siberian Department Institute of Economics and Organisation of Industrial Production. Novosibirsk 1976.
8. Kleer J. Wzrostintensywny w krajachsocjalistycznych. Warszawa 1972.
9. Domanski R., Kształtowaniei otwartychregionowekonomicznych. Warszawa 1972.
10. Dziewonski K., Bazaekonomicznaistrukturafunkcjonalnamiast. Pracegeogr. IG PAN. Nr 63. Warszawa 1967.
11. Klaasen L.H., Growth Pole in Economic Theory and Policy /w:/ Growth Pole and Regional Policies. Ed. A. Kuklinski. K. Petrelli. Mouton, Haga-Paris 1972.
12. Fajferek A., Ziolo., Probaokresleniastopniawyprzedzeniaprocesowurbanizacji przez procesy industrializacji. ZeszytyBadanRejonowUprzemyslawianych PAN. 1979 / w duku/.
13. Granberg A. Wzajemnarelacjapunktowychi przestrzennychmodeli gospodarkinarodowej. Biul. KPZK PAN, 1977, z. 95.

Зіміна А.І.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ

Анотація: В статті досліджено характерні особливості сучасного розвитку процесу глобалізації світової економіки з урахуванням впливу транснаціоналізації виробництва, трансформації фінансової сфери, прискорення оперативності інформаційних комунікацій, збільшення міжнародних потоків товарів та послуг, реструктуризації складових елементів світової економіки.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, транснаціоналізація, інформаційні комунікаційні системи, кастомізація.

Аннотация: В статье исследованы характерные особенности современного развития процесса глобализации мировой экономики с учетом влияния транснационализации производства, трансформации финансовой сферы, ускорения оперативности информационных коммуникаций, увеличения международных потоков товаров и услуг, реструктуризации составляющих элементов мировой экономики.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, транснационализация, информационные коммуникационные системы, кастомизация.

Annotation: The article highlights the characteristic features of globalization process of modern world economy, including the influence of transnationalization of production, the speeding-up of informational and communication systems efficiency, the growth of international flows of goods and services, the restructuring of world economy constituent parts.

Key words: globalization, integration, transnationalization, informational and communication systems efficiency, customization.

Постановка завдання. Визначення характерних рис процесу глобалізації світової економіки та узагальнення напрямів впливу на її складові в умовах сучасного економічного розвитку, а також поглиблення взаємозалежності об'єктів та суб'єктів, формування конкурентних переваг країн з урахуванням рівнів й методів регулювання та попередження протиріч у функціонуванні світової економіки як єдиної системи.

Метою статті є аналіз сучасного стану глобалізації світової економіки в умовах поширення форм та видів міжнародних економічних відносин.

Викладення основного матеріалу. В сучасних умовах економічного розвитку, який характеризується значним поглибленням глобалізації, інтернаціоналізації та транснаціоналізації світового співробітництва спостерігається явище взаємозближення держав, народів,

* к.е.н., доцент, кафедри маркетингу та реклами Київського національного торговельно-економічного університету

регіонів, що є важливою передумовою функціонування всіх складових системи світової економіки та формує сукупність політичного, економічного, правового, соціально-культурного, інформаційного та технологічного середовища життєдіяльності людини.

Ключовим поняттям, що характеризує сучасний стан світового розвитку є глобалізація – процес, що відображає перехід від економік окремих країн до єдиної економічної системи. Глобалізація водночас є передумовою та наслідком сучасної інформаційної революції, суть якої в розширенні, поглибленні та ускладненні взаємозв'язків та взаємозалежності суб'єктів та держав, що віддзеркалюється в процесах формування всесвітнього інформаційного простору, світового ринку капіталів, товарів та робочої сили, в інтернаціоналізації проблем техногенного впливу на природне середовище, а також питань безпеки.

Феномен глобалізації виходить за суто економічні межі та охоплює практично всі сфери суспільної діяльності. Функціонування системи міжнародної економіки в умовах поглиблення процесу глобалізації характеризується, з одного боку, неоднорідністю темпів розвитку та потенціалу країн світу, а з іншого, зростанням взаємозалежності та взаємопроникнення, що може стати джерелом ризиків для економічної безпеки держави[3].

Глобалізація проявляється зокрема в підсиленні ролі наднаціональних та транснаціональних структур, які є учасниками системи міжнародних відносин: ООН, регіональні інтеграційні угруповання, Світова організація торгівлі, транснаціональні корпорації, а також в підвищенні пріоритету прав та свобод людини, універсалізації норм й соціальних стандартів [9].

Глобальних масштабів набуває розповсюдження інформаційних технологій, комунікаційних та транспортних мереж, потоків капіталу, міграції робочої сили. Це дозволяє акумулювати ресурси у перспективні напрямки на міжнародному рівні.

У глобальній інформаційній економіці більшого значення набувають нематеріальні активи, такі як комунікаційні зв'язки, персонал, торговельна марка, інтелектуальний потенціал, які амортизуються досить швидко. Найбільш глобалізовані компанії є активними суб'єктами отримання нових знань у всіх сферах та застосування їх у своїй практичній діяльності, постійно займаються пошуком нових концепцій та інвестують в інновації. В той час, як нові технології підтримують глобалізацію, вони є необхідним фактором відповідності продукту місцевим потребам та вподобанням споживачів [10].

Швидкий розвиток електронного бізнесу трансформує систему світової торгівлі завдяки аутсорсингу, бенчмаркінгу, формуванню клієнтських баз даних, усвідомлення факту, що значна частина вартості продукту формується за рахунок нематеріальних активів. Онлайновий бізнес з одного боку, викликає сумніви щодо майбутнього роздрібних підприємств (книжкових, музикальних, турагентств, брокерів, автодилерів), а з іншого - сприяє появі нових посередників інтернет-послуг.

З появою Інтернету суттєво зросли швидкість та точність операцій, можливість для охоплення більшого простору та проміжків часу, зниження витрат. Web-сайти пропонують своїм відвідувачам не тільки інформацію про компанію, її історію, політику, продукцію та вакансії, але й можливість здійснити купівлю.

На відміну від стандартизації виробництва, продукції, бізнес-процесів сьогоденні реалії передбачають інформатизацію бізнеса, персоналізацію, гнучкість виробничих комплексів, індивідуалізацію ринкових пропозицій, звернень та медіа, а також кастомізацію – спрямованість зусиль на певному споживачеві [6].

Формування організаційних структур управління підприємством за товарними групами трансформується в організацію за споживчими сегментами, а концентрація на прибуткових транзакціях у акценти на довгострокове задоволення та утримання споживача.

Поширення взаємозалежності впливає на вразливість світової системи локальних та регіональних проблем, що може принципово змінювати фактори сталого соціального та економічного розвитку. Перетворень набуває статус національного суверенітету, що підтверджується формуванням нового економічного порядку з домінуванням над національними інтересами міжнародних прав та обов'язків, режимів та норм.

Можливості суспільства адаптуватися до нових світових реалій формують його здатність вирішувати соціально-економічні проблеми. Глобалізацію вважають вагомим стимулом прискорення динаміки розвитку, що паралельно поглиблює світові диспропорції. Негативно її сприймають суб'єкти світової економіки, що недостатньо динамічні, недостатньо конкурентоспроможні та повільно реагують на надшвидку зміну умов економічного середовища та світового ринку.

Наслідками процесу глобалізації є інтеграція ринків, скорочення транспортних та комунікаційних витрат за рахунок технічного прогресу та формування системи загального інформаційного середовища. Сучасна економічна думка вважає суттєвим наслідком глобалізації - лібералізацію торгівлі, яка супроводжується поступовим скороченням методів й засобів протекціонізму, що стимулює міжнародний рух не тільки товарів та послуг, але й факторів виробництва взагалі. Про що свідчить результат активізації діяльності Всесвітньої торгової організації - інституту, який забезпечує формування уніфікованих правил та норм поведінки суб'єктів й об'єктів світового господарства на базі багатосторонньої домовленості [6].

Світовій економічній системі сьогодення притаманне підсилення дії факторів, які призводять до інтенсифікації міжнародної конкуренції та глобалізації виробництва, що супроводжується поступовим зменшенням розбіжностей між країнами. Основними причинами вважають: посилення подібності інфраструктури, поширення сучасних технологій, каналів розподілу, принципів маркетингу як довгострокової тенденції, збільшення кількості продуктів та торговельних найменувань, доступних у різних частинах світу, що є прикладом збільшення подібності потреб споживачів різної національної належності. Поступово кожна галузь економіки підпадає під дію певної технологічної революції, яка стимулює реструктуризацію, створює нові можливості для економічного лідерства, що в свою чергу змінює природу конкуренції.

Особливої уваги потребує функціонування специфічних суб'єктів господарювання – транснаціональних корпорацій, які формують завершений цикл відтворення та поєднують сфери виробництва, споживання, експорт-імпорт товарів та послуг, капіталу, технологій, праці поза межами національних кордонів [5]. Практично всі великі підприємства володіють мережею філіалів чи стратегічними об'єднаннями, які забезпечують їм необхідний вплив та гнучкість на ринку. В межах діяльності транснаціональних корпорацій відбувається третина світового товарообігу існує думка про загрозу владі та автономії держав з розповсюдженням конкурентної боротьби на світових ринках між глобальними компаніями.

Перебіг процесу глобалізації базується на припущенні, що рішення про інвестиції мають прийматися виключно з урахуванням найдешевшої робочої сили та мінімальних податків [1]. Однак, оскільки глобалізація пов'язана з поглибленням конкурентної боротьби за контроль над природними ресурсами та інформаційним простором завдяки використанню новітніх технологій, що дозволяє гнучко та швидко адаптуватися до змін на ринку, суб'єкти господарювання отримали нові можливості за для збільшення свого значення в світовій економіці. Одночасно ТНК здійснюють оптимізацію виробничих процесів, використання ресурсів й наукових розробок [9], диверсифікацію та управління

інвестиціями в світовому масштабі, про що свідчать дані Конференції ООН з торгівлі та розвитку ЮНКТАД, які публікуються в періодичних виданнях та містять інформацію про величину та географічний розподіл експорту/імпорту міжнародних інвестицій [2].

Внаслідок лібералізації торгівлі великі компанії обрали шлях оптимізації розміщення своєї мережі. Завдяки зростання незалежності компаній в прийнятті рішень про розміщення відбувається інтенсифікація конкуренції за отримання інвестицій між різними регіонами та містами, яку провадять міжнародні корпорації щодо реалізації стратегії оптимального розміщення виробництва. Це сприяло структурним змінам в організації виробництва, яка стала більш гнучкою. Відбулася часткова відмова від традиційних вертикально інтегрованих форм виробництва [8].

Динамічний характер глобалізації підтверджується низкою факторів, які стимулюють міжнародну конкуренцію. Зменшення можливостей реалізації продукції та розвитку виробництва у власній країні призвели до того, що успіх на міжнародному ринку для економічних суб'єктів став необхідністю.

Традиційні джерела порівняльних переваг, такі як вартість робочої сили, доступність сировинних факторів виробництва, почали втрачати своє значення. Нові технології ведуть до постійного зменшення частки прямих витрат на робочу силу в загальній структурі витрат. Технологічні ініціативи країн порівняно швидкоплинні в міру поширення технологій через ліцензування, інжинірингові компанії, світове наукове співробітництво. Ринок природних ресурсів став глобальним та значно спростився доступ до них. Всі ці зміни значно похитнули традиційний баланс порівняльних переваг в світі. Кожна географічна одиниця, країна, регіон, інтеграційне угруповання мають унікальний набір локальних умов, які мають сприяти розвитку певної галузі виробництва.

Незважаючи на тенденцію зниження торговельних бар'єрів та регіональні угоди у сфері світової торгівлі, спрямовані на лібералізацію міжнародної торгівлі, тиск з боку міжнародної конкуренції призвів до появи нової хвилі протекціонізму.

Характерною особливістю процесу глобалізації в економіці є посилення впливу найменших учасників, яким притаманні специфічні місії.

Суспільно-політична сфера з одного боку пов'язана з розвитком глобальних економічних, інформаційних та культурних процесів, а з іншого з визначенням національної ідентифікації. В цьому зв'язку виникає протиріччя, яке призводить до розпаду традиційних внутрішніх зв'язків, деградації неконкурентоспроможних виробництв, загострення безробіття, агресивного проникнення ідей, цінностей та моделей поведінки, які нехарактерні менталітету певного суспільства. Вплив відповідної реакції у вигляді військового націоналізму прямо пропорційно ідеологічному потрясінню суспільства. В цьому явищі проявляються передумови етнічних та релігійних конфліктів, які породжують тероризм. Значну роль відіграє ідеологічний фактор, що базується на розпаді системи централізованого планування та впровадженні принципу лібералізації, де панує вільна конкуренція. Проте більшість прихильників фрітрейдерства безумовно користуються завуальованими формами протекціонізму, оскільки застосовують нетрадиційні методи захисту національних або комерційних інтересів.

Найбільший розвиток процесу глобалізації проявляється в фінансовій сфері. Сучасні методи передачі інформації, системи електронний розрахунків та кредитних карток, супутниковий та волоконний зв'язок дозволяють практично миттєво використовувати фінансову інформацію, складати контракти, перерозподіляти ресурси з одних рахунків на інші незалежно від відстаней та державних кордонів, тобто створити світовий фінансовий ринок. Розпад Бреттон-Вудської системи та скасування режиму фіксованих валютних кур-

сів призвели до розмивання кордонів національних фінансових просторів, стимулювання експансії іноземного капіталу на національних фінансових ринках.

Прояв нового інструментарію валютно-фінансового ринку, що дозволяє розгорнути спекулятивні операції з курсами валют та цінними паперами, прискорює процес відокремлення фінансової сфери від реального сектора економіки. Це призводить до дестабілізації та до підвищення диспропорцій в світовій економіці та як наслідок до зростання соціальної поляризації. Сьогодні існує думка про те, що значні маси вільно мігруючого капіталу в змозі стимулювати або зруйнувати фінансову систему будь-якої держави та змінити структуру та пріоритети в економіці, особливо в умовах вилучення фінансової сфери з реального виробництва товарів та послуг.

Висновки. Завдяки процесу поглиблення світової міграції факторів виробництва, тобто капіталу, ресурсів, технологій, товарів та послуг, інформації, процес глобалізації світової економіки є умовою розвитку та прогресу людства.

Підвищення обсягів неконтрольованої влади суб'єктів, які діють в світових масштабах викликає небезпеку ризиків, пов'язаних з відокремленням та самодостатністю фінансових ринків, а саме валютних, фондових, кредитних та зміною структури світової економіки.

До основних характерних рис глобалізації відносять: технологічну інтенсифікацію, доступ до ресурсів в світовому масштабі, реалізація стратегії скорочення витрат виробництва, зростання значення іноземних ринків для національних виробників, інтенсифікація глобальних конкурентів, активізація іноземного інвестування, лібералізація та уніфікація фінансового ринку, а також глобальна концентрація та спеціалізація виробництва.

Застосування глобального підходу вимагає складної організаційної переорієнтації для багатьох суб'єктів господарювання. Звуженість внутрішніх інтересів певної країни, культурні та мовні розбіжності ускладнюють можливість вирішення проблем, тому вимагають нових підходів до визначення місця економік окремих держав на сучасній світовій арені.

Стрімкий розвиток різноманітних процесів в функціонуванні глобальної світової політико-економічної системи паралельно створюють та руйнують господарчі одиниці, характер відносин між ними, явища та прояви взаємодії. Тому процес глобалізації розглядається так неоднозначно та будь-які прогнози та можливі тенденції розвитку представляються не визначеними.

Література:

1. Про режим іноземного інвестування: Закон України від 19.03.96 // Галицькі контракти.-1996.-№20.
2. Дэниелс Д. Радеба Л. Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции. Пер с англ., 8-е изд. - М.: Дело ЛТД, 1998.
3. Котлер Ф., Келлер К. Маркетинг менеджмент.-СПб: Питер, 2012.- 816с.
4. Предборський В.А.Економічна безпека держави: Монографія.- К.: Кондор, 2005. - 391с.
5. Пузакова Е.П..Мировая экономика и международные экономические отношения. – Ростов на Дону:Феникс, 2004.-448с.
6. Международные экономические отношения: уч. / Н.Н.Ливенцев; -2-е изд. –М.:Прспект, 2005. -648с.
7. Международные экономические отношения: уч. / А.И.Евдокимов. –М.: Прспект, 2005.-552с.

8. Международные экономические отношения: уч. / Под ред. Б.М.Смитиенко. –М.: ИНФРА-М,2005. -512с.
9. Международные экономические отношения: уч. / Под ред.Фаминского, 2-е изд. -М.: Экономист, 2004, -880с.
10. Міжнародна економіка: Підручник / А.П.Румянцев, Г.Н.Климко, В.В.Рокоча та ін.; за ред..А.П.Румянцева.- К.:Знання-Прес, 2003. – 447с.
11. Новицький В.Є. Міжнародна економічна діяльність України. –Підручник, -К.: КНЕУ, 2003 -948с.
12. Соколенко С.І. Глобалізація і економіка України. – К.: Логос, 1999. – 568с.

УДК 339.94

Кібальник Л. О.*

РОЛЬ ТНК У ФОРМУВАННІ ГЛОБАЛЬНИХ ВИРОБНИЧО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ МЕРЕЖ В СИСТЕМІ ГЕОЕКОНОМІКИ

Глобальні тенденції інтернаціоналізації виробництва й капіталу, приватизації, стратегічних альянсів і лібералізації зовнішньої торгівлі поставили ТНК у центр світового економічного розвитку. На сьогодні можна говорити про новий етап розвитку геоекономіки, де головними «дійовими особами» стають не лише країни та їх об'єднання, а й найбільші транснаціональні корпорації (ТНК), вартість капіталу яких перевищує розміри державних бюджетів деяких країн. З огляду на ці тенденції, а також подальший перерозподіл світових ринків та сфер впливу, можна прогнозувати ймовірність перетворення сучасних ТНК на глобальні виробничо-інвестиційні мережі шляхом злиття, поглинання чи об'єднання найбільших компаній світу. ТНК проводять свої операції на основі розроблених глобальних стратегій, пов'язуючи національні та регіональні ринки і забезпечуючи цілісність світового господарства. Одним із ключових напрямків експансії ТНК, що визначає розвиток міжнародного виробництва, є їх інвестиційна діяльність.

Загальною світовою тенденцією останніх 10 років є випереджаюче зростання прямих закордонних інвестицій в порівнянні з міжнародною торгівлею. Основні інвестори – ТНК – міцно зайняли центральне місце в процесі інтернаціоналізації світової економіки, стали основним механізмом зміцнення господарської взаємозалежності між окремими державами. Так, сукупний обсяг ПІІ у світі у 2011 р. зріс на 16 % в порівнянні з 2010 р., склавши 20,4 трлн дол. США [4]. Цей показник перевищив рівень докризового періоду 2005-2007 рр., незважаючи на негативні тенденції в окремих країнах та регіонах протягом 2008-2009 рр. Таке зростання ПІІ відбулося на тлі підвищення обсягів прибутків транснаціональних корпорацій та відносно високих темпів економічного зростання в країнах, що розвиваються.

В останнє десятиліття посилилася тенденція до укрупнення ТНК, пов'язана насамперед зі збільшенням кількості злиттів і поглинань (М&А). Це призвело до якісних зрушень у розвитку цих міжнародних корпорацій. Крім цього, однією із суттєвих особливостей функціонування ТНК в період із середини 90-х років ХХ ст. до початку ХХІ ст. також є активний розвиток стратегічних альянсів. Вони відіграють важливу роль в стратегіях геоекономічного поділу світу, тому що, як правило, стають запорукою отримання ключових факторів успіху на новому ринку. Результатом численних злиттів і поглинань, а також стратегічних альянсів є утворення нових виробничо-інвестиційних мереж олігополістичного типу. Так, на сьогодні в розвинених країнах домінуючими в кожній галузі є лише два-три супергіганти, які конкурують між собою на ринках всіх країн. Ця тенденція під час світової фінансової кризи тільки посилилася, оскільки у корпорацій з'явився шанс придбати активи за зниженою вартістю та додати до власної мережі компанії, що опинилися на межі банкрутства [3].

* к.е.н., доцент, докторант, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Саме низькі відсоткові ставки, зростання прибутків та вартості активів найбільших ТНК, особливо в розвинутих країнах, сприяли активізації злиттів та поглинань, зокрема трансграничних, протягом

2000-2011 рр. Свого піку вони досягли у 2007 р., коли їх вартість становила 1022 млрд дол. США. У порівнянні з 2000 р. вона збільшилась на 13 %, проте такі результати не вдалося втримати внаслідок негативного впливу світової фінансової кризи [2, с. 33-34]. Водночас результати 2009-2011 рр. свідчать про поступове відновлення показників транскордонних злиттів та поглинань, що сягнули 526 млрд дол. США у 2011 р.

Основним чинником такого зростання слугувала активність ТНК у здійсненні великих угод злиттів та поглинань у розвинених країнах і країнах з перехідною економікою. В обох регіонах найважливіші угоди були укладені в секторі добувної промисловості, в той час як у розвинених країнах спостерігалось також зростання кількості M&A у сфері фармацевтичної промисловості. Крім того, загальна кількість мега-угод (понад 3 млрд дол. США) зростає з 44 у 2010 р. до 62 у 2011 р. Подібні операції відіграли важливу роль в процесі структурної перебудови і консолідації багатьох галузей, особливо в розвинених країнах.

Транснаціональні корпорації розвинених країн продовжують фінансово підтримувати свої дочірні підприємства за кордоном (рис. 1)

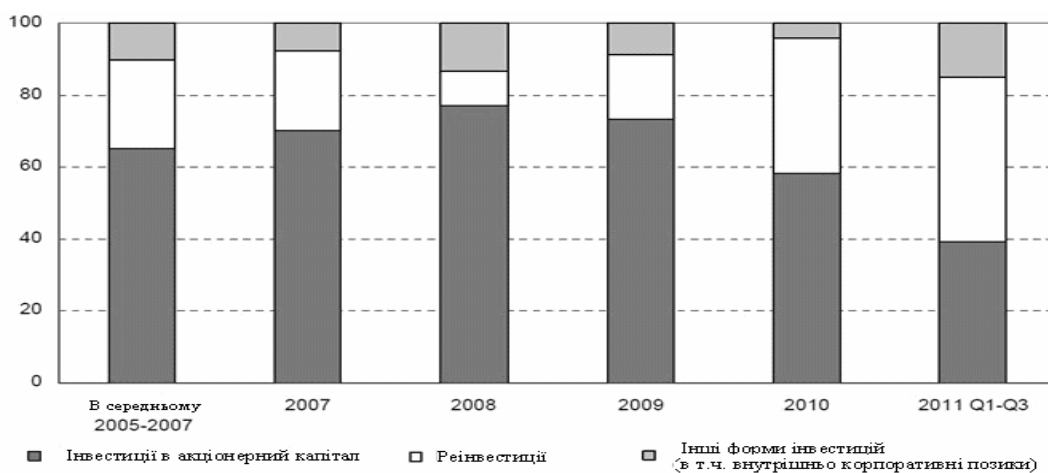


Рис. 1. Компонентна структура потоків ПІІ в розвинених країнах

У більшості розвинених країн, частка інвестицій в акціонерний капітал у 2011 р. скоротилася на 40%, реінвестовані доходи становили більше половини всіх потоків ПІІ, а іноземні інвестиції у формі внутрішньокорпоративних позик між афілійованими компаніями вирости з 25 млрд дол. США у 3 кварталі 2010 р. до 36 млрд дол. США за аналогічний період 2011 р. [1].

Попередній аналіз засвідчує, що в перспективі ТНК можуть перетворитись на альтернативну національним економікам (державам) силу, замінивши їх в ролі основних суб'єктів геоeкономіки. Оскільки, ТНК контролюють понад 57% світового промислового виробництва, 69% міжнародної торгівлі, більш як 81% патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90% прямих зарубіжних інвестицій. Як правило, вони є багатогалузевими компаніями, їхня діяльність широко диверсифікована. Зокрема, кожна з 500 найбільших ТНК зі США має в середньому підрозділи в 11 галузях, а найпотужніші компанії охоплюють близько 30-50 галузей. Серед сотні найбільших промислових компаній Великобританії багатогалузевими є 96, в Італії — 90, у Франції — 84, а в Німеччині — 78.

Отже, сучасні ТНК сьогодні – це самостійні гравці геоекономічного простору, які власною зовнішньою політикою впливають на формування глобальних виробничо-інвестиційних мереж. ТНК відіграють вирішальну роль у структурі міжнародного виробництва, є чинником інтеграційних та глобалізаційних процесів, здійснюють світовий трансфер нових технологій, прискорюють міжнародний рух капіталу, призводять до мобільності факторів виробництва тощо.

Список літератури

1. Олейников А. Прямые иностранные инвестиции: обзор мирового рынка в 2011 году // А. Олейников [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.inventure.com.ua/main/analytics/analysis/obzor-mirovogo-rynka-pryamyh-investicii-v-2011-godu>
2. Сазонець І. Л., Лещенко М. М. Холдинги в міжнародних злиттях та поглинаннях / І. Л. Сазонець, М. М. Лещенко // Збірник наукових праць Кіровоградського національного технічного університету. – Кіровоград, 2011. – № 19. – С. 32–38.
3. World Investment Report 2009: Transnational Corporations, Agricultural Production and Development, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/docs/wir2009_en.pdf
4. World Investment Report 2012: Towards a New Generation of Investment Policies, UNCTAD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf

Коваленко Ю.О.*

ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Стаття присвячена дослідженню основних напрямів формування механізму використання інноваційного потенціалу України в посткризовий період. Визначено стратегічні орієнтири його подальшого розвитку.

Ключові слова: інновація, інноваційна система, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, пріоритети інноваційного розвитку.

Статья посвящена исследованию основных направлений формирования механизма использования инновационного потенциала Украины в посткризисный период. Определены стратегические ориентиры его последующего развития.

Ключевые слова: инновация, инновационная система, инновационный потенциал, инновационная деятельность, приоритеты инновационного развития.

The article is sacred to research of main ways of forming the mechanism of innovative potential of Ukraine. The strategic directions of it's further development are determined.

Key words: innovation, innovative system, innovative potential, innovative activity, priorities of innovative development.

Постановка проблеми. Вітчизняна економіка на сучасному етапі її розвитку потребує модернізації з метою підвищення технологічного рівня експорту та якісних характеристик продукції, яка постачається на внутрішній ринок, що необхідно для забезпечення конкуренції з імпортованими товарами не тільки за ціновими, але й за якісними характеристиками. На виконання цього стратегічного завдання має бути спрямована інноваційна політика України. Рівень розвитку будь-якої країни залежить від рівня розвитку інноваційної діяльності, тому впровадження інновацій є головним чинником успіху підприємств, який впливає і на рівень розвитку держави загалом. Слід зауважити, що в Україні раціональному здійсненню інноваційної діяльності заважають перешкоди фінансового, політичного та правового характеру.

Актуальність теми дослідження полягає в необхідності розробки чіткого механізму формування інноваційного потенціалу на рівні держави та окремих підприємств, розробки стратегії переходу до інноваційної моделі розвитку на основі використання методів наукового планування на всіх рівнях управління.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми формування та управління інноваційним потенціалом суб'єктів господарювання знайшли відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема, Ілляшенка С., Кравченко М., Мартюшевої Л.,

* к.е.н., доцент, Київського економічного інституту менеджменту

Одотюка І.В., Покропивного С.Ф., Стеченка Д.М., Шовкуна І.А., Яковлева В. А., Шипуліної Ю. Разом з тим, ефективний інструментарій та комплексна система управління інноваційним потенціалом ще не сформовані, що значною мірою впливає на розвиток конкурентних засад на макро- та мікрорівні розвитку вітчизняної економічної системи.

Різні аспекти досліджуваної проблеми в тій чи іншій мірі висвітлюються в економічній літературі, проте єдиної думки щодо визначення сутності даної економічної категорії на сьогодні не існує. Більшість авторів при розгляді питань, пов'язаних з управлінням інноваційним потенціалом, мають на увазі перш за все його оцінку. Такий підхід, на нашу думку, є досить обмеженим, оскільки розглядає лише один з елементів системи управління інноваційним потенціалом. Тому особливості актуальності набуває формування саме комплексного підходу до управління інноваційними потенціалом, який би включав не тільки оцінку, а й його формування, використання, розподіл, мобілізацію тощо.

Метою дослідження є обґрунтування пріоритетів розвитку інноваційного потенціалу України в посткризовий період. Це передбачає наявність наступних завдань: визначення сутності та особливостей використання інноваційного потенціалу, дослідження пріоритетів та стримуючих чинників ефективного розвитку інноваційної діяльності на всіх рівнях функціонування вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. Формування і вибір стратегічних напрямків інноваційної діяльності країн світу базується на результатах всебічної оцінки як середовища, в якому вони функціонують, так і визначенні внутрішніх інноваційних можливостей окремих держав, які характеризуються станом і рівнем використання інноваційного потенціалу. Як свідчить досвід розвинених країн, життєздатність національних економік насамперед визначається масштабами та якістю впровадження нових ідей, нових технологій, нових управлінських систем, нових продуктів, які є результатом розвитку науки та інноваційної діяльності. Тому під інноваційним потенціалом слід розуміти спроможність держави до інноваційного розвитку з використанням усіх необхідних для цього ресурсів, що є в її розпорядженні.

У найбільш економічно розвинутих країнах світу саме інновації є вирішальною умовою забезпечення стабільного довгострокового економічного розвитку. У Програмі економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава» метою реформи в інноваційній сфері визначено активізацію інноваційних процесів, повноцінне використання потенціалу науки в процесі технологічної модернізації економіки. Індикаторами досягнення мети в період 2010-2014 рр. визначено збільшення частки інноваційно активних промислових підприємств з 10,7 % до 25 %, підвищення наукоємності ВВП з 0,95 % до 1,5 %. Активне вжиття антикризових заходів, спрямованих на стабілізацію макроекономічної ситуації, відновлення стабільності у фінансовій сфері дозволили у 2010 році досягти за деякими показниками докризового рівня, проте стан інноваційної діяльності залишається важким та потребує вжиття активних стимулюючих заходів з боку держави.

Для формування національної інноваційної системи України важливо мати, передусім, ефективну нормативно-правову базу регулювання інноваційної діяльності. На законодавчому рівні інноваційна діяльність України визначена "Концепцією науково-технологічного й інноваційного розвитку України", Законом України "Про інноваційну діяльність", Законом України "Про пріоритетні напрямки інноваційної діяльності в Україні" та ін. Закон України "Про інноваційну діяльність" визначає інновації як новостворені і вдосконалені конкурентоспроможні технології, продукцію або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або

іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і соціальної сфери; а інноваційну діяльність - як діяльність, що спрямована на вирішення і комерціалізацію результатів наукових розробок та досліджень і зумовлює випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів та послуг [7]. До основних принципів державної інноваційної політики, встановлених у цьому законі, варто віднести орієнтацію на інноваційний шлях розвитку економіки України; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; фінансову підтримку, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури. Інноваційний потенціал держави залежить від багатьох чинників. Головними з них є адекватна концентрація фінансових та організаційних ресурсів держави і бізнесу на науці та освіті; наявність для цього відповідної мережі навчальних, науково-дослідних, фінансових установ; наявність механізмів стимулювання державою інноваційної діяльності; висока інноваційна культура населення загалом та представників бізнесу зокрема тощо.

Важливе значення в інноваційному процесі має інноваційна інфраструктура. Вона виконує роль елемента, який створює умови для плідної інноваційної діяльності шляхом надання різноманітних послуг. Інноваційна діяльність промислових підприємств сприяє розширенню асортименту продукції, створенню нових ринків збуту в Україні, збереженню і розширенню традиційних ринків збуту, забезпечення відповідності сучасним правилам і стандартам, зростанню виробничих потужностей, поліпшенню умов праці.

Сьогодні підприємства, що інвестують у нові розробки та технології, оперують, насамперед, власними коштами, обсяги яких є недостатніми. При цьому можливості використовувати для цього залучені кошти є обмеженими через високу вартість кредитних ресурсів, нерозвиненість ринку венчурного інвестування, низький рівень державної підтримки тощо [3]. Інноваційна діяльність підприємств стримується такими факторами, як недостатній рівень фінансування, недостатність інформації про ринки збуту, високі кредитні ставки, недосконалість законодавчої бази у сфері інновацій, податкової системи та пільгового режиму для здійснення інноваційної діяльності, міграція фахівців високого рівня, науковців.

Окремо у цьому контексті слід звернути увагу на кадрову проблему. Через недостатні обсяги фінансування в Україні скорочується кількість осіб, що займаються науково-дослідною діяльністю як своєю основною роботою. Безпосереднім наслідком цього стала еміграція багатьох висококваліфікованих фахівців у інші країни, а також збільшення частки іноземних коштів у фінансуванні інноваційної діяльності майже до 30 % [5]. Незважаючи на вище зазначене, Україні вдалося в основному зберегти свій кадровий потенціал у науково-технологічній сфері, що дає можливість надолужити можливості активного інноваційного розвитку.

В останні роки було вжито певні заходи із стимулювання інноваційної діяльності, формування національної інноваційної системи, створення сприятливих умов для компаній, що вкладають кошти у новітні технології та енергозбереження. Важливим кроком в цьому напрямі стало створення Державного агентства України з інвестицій та інновацій, відновлення діяльності Державної інноваційної фінансово-кредитної установи, створення системи регіональних центрів інноваційного розвитку. Регулююча економічна й соціальна роль держави в сучасному суспільстві акумулює функції державних органів по регулюванню інновацій. Основними принципами державної інноваційної по-

літики є: орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; визначення державних пріоритетів інноваційного розвитку; формування нормативно-правової бази у сфері інноваційної діяльності; створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок; фінансова підтримка, здійснення сприятливої кредитної, податкової і митної політики у сфері інноваційної діяльності; сприяння розвитку інноваційної інфраструктури; інформаційне забезпечення суб'єктів інноваційної діяльності; підготовка кадрів у сфері інноваційної діяльності.

Пріоритет інновацій над традиційним виробництвом передбачає визнання за наукою провідної ролі в системі продуктивних сил. Тільки використовуючи на практиці результати наукових досліджень, можна забезпечити конкурентоспроможність продукції та самих підприємств. Інтеграція наукової, науково-технічної діяльності й освіти зміцнює взаємозв'язки між системою освіти та науково-виробничими системами, що дає змогу прискорити впровадження інновацій у виробництво, а наукову діяльність орієнтувати на вирішення виробничих проблем.

Підтримка конкуренції у сфері науки, техніки й інноваційній діяльності означає поєднання стимулювання з функціонуванням інноваційних структур в умовах конкурентного середовища. Держава стимулює інноваційну активність, сприяє розвитку науки, малого інноваційного підприємництва й обмежує діяльність підприємств-монополістів через антимонопольне законодавство. Зростає чисельність інноваційних фірм, які конкурують між собою, що стимулює інноваційний розвиток.

Зосередження ресурсів на пріоритетних напрямках забезпечує вирішення глобальних першочергових проблем інноваційної діяльності, розроблення відповідних програм з урахуванням інноваційного потенціалу держави, які становлять основу сучасного технологічного прогресу. Наприклад, США прагне стати світовим науково-дослідним центром, де буде зосереджена більшість усіх принципових наукових розробок планети і налагоджений процес дослідного виробництва найсучасніших, технічно складних і дорогих промислових виробів та систем, що стане новою спеціалізацією країни в міжнародному поділі праці [8].

Кінцевою метою ринкових перетворень є створення в Україні соціально орієнтованої та внутрішньо збалансованої національної економіки, що може органічно інтегруватися в систему міжнародного поділу праці та посісти відповідне місце серед розвинених країн світу. Реалізація цієї стратегії, виходячи з реалій сучасного становища України, можлива лише за умов упровадження науково обґрунтованої державної політики структурної переорієнтації економіки, що має інноваційно-інвестиційну спрямованість.

Важливим показником ефективності державної трансформаційної політики, в тому числі – і в інноваційній сфері, має стати створення за підсумками попередніх років економічних реформ передумов для органічного переходу до інноваційної моделі розвитку. Оскільки інноваційна модель зростання є об'єктивно наступною стадією трансформаційного процесу, саме це, зрештою, і має визначити, наскільки адекватними та ефективними були реформи, і чи привели вони до бажаної мети.

Україні варто враховувати досвід країн світу, які ефективно впроваджують інновації у свій розвиток з метою оптимізації вітчизняного інноваційного потенціалу. Важливим

кроком для нашої країни може стати запозичення досвіду Фінляндії у впровадженні нових підходів до створення системи з реалізації науково-технологічних та інноваційних проєктів, що здійснюється за допомогою інноваційного фонду SITRA. SITRA як один з гравців системи підтримки та реалізації інноваційних проєктів має значний досвід у сфері інвестування в науково-технологічні розробки на початковій стадії комерціалізації, коли високі ризики успішної імплементації результатів роботи та отримання прибутку. Така співпраця дозволяє розвивати двостороннє науково-технічне співробітництво, зокрема, залучення Фонду SITRA до реалізації двосторонніх міжурядових програм у сфері інновацій та наукових технологій.

Для України поки що характерні відсутність радикальних (базових) інновацій, незначна кількість інноваційної продукції принципової новизни, низька інноваційна активність підприємств. Наприклад, нові технічні рішення на рівні винаходу були використані у процесі створення лише 9 % загальної кількості зразків нової техніки.

До основних проблем розвитку інноваційної діяльності в Україні слід віднести наступні: низькі темпи впровадження високих технологій; висока енергоємність внутрішнього валового продукту; зношеність основних фондів; недосконалість законодавства щодо розвитку інноваційної діяльності; невиконання суб'єктами господарювання вимог законодавства щодо взяття на облік об'єктів права інтелектуальної власності та відсутність механізму заохочення введення таких об'єктів у комерційний обіг; нерозвиненість інноваційної інфраструктури, недостатня кількість інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів; недосконалість механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок; невизначеність пріоритетів розвитку базових галузей економіки та відсутність сприятливих умов для залучення інвестицій з метою забезпечення розвитку високотехнологічного виробництва; незначна кількість вітчизняних виробників високотехнологічної продукції, що беруть участь у міжнародному обміні технологіями, у зв'язку з недосконалістю законодавства щодо трансферу технологій; недостатня державна підтримка впровадження інновацій для забезпечення розвитку малого та середнього підприємництва. Розв'язання зазначених проблем потребує активізації інвестиційної та інноваційної діяльності, спрямованої на забезпечення розвитку базових галузей економіки. Важливого значення в цьому аспекті набуває Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні, основною метою якої є перехід на інноваційну модель розвитку економіки, модернізація виробництва, підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому і зовнішньому ринку, запобігання впливу міжнародної фінансової кризи на розвиток економіки [7].

З метою активізації та ефективного розвитку інноваційної діяльності в Україні доцільно запровадити наступні заходи. По-перше, розробити комплекс інструментів державної підтримки інноваційної діяльності малих та середніх підприємств, зокрема, створити окрему інституцію (наприклад фонд) підтримки інноваційних підприємств, що здійснює придбання активів до 50 % від вартості проєкту шляхом відкритого конкурсу. По-друге, закріпити на загальнодержавному рівні середньострокові пріоритети інноваційної діяльності в межах визначених довгострокових стратегічних пріоритетів, що дозволить забезпечити концентрацію обмежених інвестиційних ресурсів держави на ключових пріоритетах розвитку, усунути розбіжності між встановленими цілями державної інноваційної політики та фактичними заходами з її реалізації. По-третє, відновити фінансування заходів, спрямованих на розвиток інноваційної інфраструктури, шляхом передбачення у Дер-

жавному бюджеті України фінансування заходів Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2009–2013 роки». По-четверте, стимулювати науково-дослідну та технологічну кооперацію з країнами СНД у спосіб формування інформаційного простору для міжнародного трансферу технологій. Зокрема, створити Українсько-російську міжуніверситетську мережу трансферу технологій на базі Національної мережі трансферу технологій України та Російської мережі трансферу технологій, що сприятиме посиленню міжнародної співпраці України з Росією у сфері науково-технічного співробітництва, здійснити необхідні заходи організаційно-правового характеру щодо спільного використання науково-технічної інфраструктури.

Сьогодні вітчизняні підприємці покладаються здебільшого на власні фінансові ресурси, а не на підтримку держави чи інших фінансових інститутів. Власні фінансові ресурси суб'єктів господарської діяльності варто розглядати як фундаментальний елемент у системі руху інноваційних процесів. При цьому важливим є те, що власні фінансові ресурси виступають не просто фактором підтримки, а й стимулом до ведення інноваційної діяльності [9].

Вивчення стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності України свідчить, що найбільша частка припадає на самофінансування, а найменша — на державне фінансування. Роль приватного капіталу в ринковій економіці важко переоцінити. В Україні джерелом інвестицій на 80% є власні кошти підприємств, основними елементами яких є прибуток та амортизаційні відрахування. Основу інноваційного потенціалу підприємства складають кадрові та матеріально-технічні складові, а також наявність науково-технічної й інтелектуальної власності. Особливо важливою є наявність кадрів спеціалістів і вчених, що забезпечують інноваційний процес новими знаннями, ідеями, винаходами, ноу-хау, новими технологіями. Саме цій складовій інноваційного потенціалу має приділятися головна увага в стратегії її підтримки, розвитку і перебудови. Перш за все виникає потреба в нових знаннях, винаходах, технологіях, ядром яких є фундаментальні дослідження і розробки, користь яких виявляється не тільки в тому, що фундаментальні знання ведуть до зниження витрат на прикладні дослідження внаслідок зменшення кількості проб і помилок, а й у накопиченні цінних ідей, які можуть використовуватись у довгостроковій перспективі для розроблення інновацій. Важливе значення для формування інноваційного потенціалу організації має потенціал інноваційного менеджменту [10].

Накопичений досвід у різних за рівнем розвитку країнах світу свідчить, що серед усіх ресурсів підприємства (матеріальних, трудових, фінансових) найважливішим є саме ресурс управління, тобто здатність управлінської ланки оперативно приймати рішення, визначати правильні інноваційні цілі, ціннісні орієнтири та координувати виконання завдань і функцій, об'єднавши колектив людей з різним рівнем кваліфікації, освіти, досвіду, з творчою цільовою орієнтацією на розроблення та впровадження нових ідей, тобто спільну творчу працю. Враховуючи зростаючу конкуренцію й складність ринків, інновації в управлінській практиці стали необхідністю для бізнесу по всьому світу. У сучасних провідних компаніях використовуються такі інновації, що, в першу чергу, пов'язані з прибутковістю та операційною ефективністю.

Висновок. Сучасний етап розвитку національної економіки вимагає посилення державного впливу на розвиток інноваційного потенціалу на всіх рівнях функціонування вітчизняної економіки за рахунок збільшення фінансування та сприяти розвитку малих і середніх інноваційних підприємств; створити політику структурних перетворень, при якій основні зусилля держави будуть спрямовані на зміну економічної структури господарського механізму.

Використана література:

1. Баранчєєв В. Анализ и оценка маркетингового потенциала предприятия / Баранчєєв В., Стрижов С. // Маркетинг. – 2004. – № 5. – С. 12 - 42.
2. Власова А.М. Інноваційний менеджмент. [Навчальний посібник.] / Власова А.М. – К. : КНЕУ, 2005. – 292 с.
3. Гаман М.В. Державне управління інноваціями: Україна та зарубіжний досвід: [Монографія.] / Гаман М.В. - К. : Вікторія, 2004.
4. Донцова Л.В. Інноваційна діяльність: стан, необхідність державної підтримки, податкове стимулювання // Менеджмент в Україні і за кордоном / Донцова Л.В. – №3. – 2003. – С. 14-18.
5. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: [Монографія] / Денисенко М.П., Михайлова Л. І., Грищенко І.М., Гречан А. П. та ін.; За ред. д.е.н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л. І. Михайлової. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.
6. Кульвєц П.А. Проблемы экономической эффективности использования научно-технического потенциала / Кульвєц П.А. – К. : Либідь, 2004. – 192 с.
7. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні. - №389.від 02.02.2011 р.
8. Федоренко В.Т. Інвестиційний менеджмент: [Навч. посібник.] / Федоренко В.Т. – К. : Академія, 2006. – 184 с.
9. Федулова Л. І. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / Федулова Л. І., Александрова В. П., Бажал Ю. М., Данько М. С. [НАН України; Інститут економічного прогнозування / Л.І. Федулова (ред.).] — К. : Основа, 2005. — 550с.
10. Електронний ресурс : режим доступу : <http://innovations.com.ua>

УДК 339.923: 061.1

Копистира А.М.*

КОРУПЦІЯ ЯК ЧИННИК ОФШОРИНГУ

Корупція спричиняє зменшення прозорості і передбачуваності національної системи захисту прав власності, а також змінює рівень трансакційних витрат. Крім того корупція дозволяє компаніям впливати на політику слабких держав у економічних та неекономічних сферах життя суспільств у корумпованих країнах. Саме цими наслідками корупції обумовлюється її вплив на стратегії сорсингу компаній у приймаючих країнах. З одного боку, компанії ризикують втратити певну частину своїх майнових прав або ж отримати значно більші трансакційні витрати, ніж планувалося. З іншого боку, ті ж компанії можуть самі створити собі вигідні умови роботи (низька вартість робочої сили, низькі стандарти звітності тощо) та торгівлі (вплив на торговельну політику країни для певних галузей чи товарів) і знизити витрати.

Задля зменшення витрат фірми вдаються до сорсингу в інших країнах, який може бути організований як офшоринговий аутсорсинг (співпраця з незалежними іноземними підрядниками) або офшоринговий інсорсинг (вертикальна інтеграція на основі ПІІ, створення афілійованих структур в іноземній країні)¹. Як показали дослідження [4; 6; 7; 11], корупція впливає як на вибір країни для офшорингу, так і на обсяг використання офшорингу у виробничому процесі. Однак є пороговий рівень корупції нижче якого вплив корупції на офшоринг є незначним [6]. Негативний вплив корупції особливо помітний для бідних приймаючих країн, які до того ж зазвичай мають найбільший рівень корупції [7; 11; 12].

Рівень корупції відіграє більшу роль при прийнятті рішень щодо аутсорсингу для великих фірм, аніж для малих фірм [6]. Корупція, зокрема адміністративна, є суттєвим бар'єром для входження невеликих фірм. Великі ж компанії навпаки схильні використовувати велику корупцію та захоплення держави у власних інтересах. М. Хабіб та Л. Журавські [2; 3] показали, що в корумповану країну більш схильні заходити інвестори з країн з близьким рівнем корупції, аніж інвестори з менш корумпованих країн. Однак Т. Сорейде [10] виявила, що немає суттєвої різниці між методами ведення справ різними міжнародними компаніями у приймаючій корумпованій країні. Незалежно від рівня корупції у країні походження компанія розглядає корупцію у приймаючій країні як одне з правил гри, що дозволяє їй брати участь у корупційних трансакціях. При чому чим вища конкуренція на ринку, тим іноземні компанії більш схильні давати хабарі. Великі фірми частіше стикаються з великою корупцією та захопленням держави, менші фірми – з адміністративною корупцією. Ймовірно взаємозалежність між розміром фірм і видом корупції обумовлюється вартістю контрактів, які укладають фірми, та можливостями останніх вийти на певний рівень вирішення проблем, що супроводжують укладання та

* На практиці розділити вплив корупції на ці два види сорсингу вкрай важко через брак деталізованих статистичних даних. Тому дослідники визначають вплив лише на ПІІ, або ж у цілому на офшоринг, який включає статистику по ПІІ та міжнародній торгівлі напівфабрикатами.

* к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Київський Національний Університет імені Тараса Шевченка

виконання контрактів. Великі фірми, багатонаціональні підприємства та фірми, що займаються офшорингом у декількох країнах, тобто фірми, що створюють найбільший попит на офшоринг, більш чутливо реагують на корупцію у приймаючій країні, ніж інші фірми, завдяки можливостям швидко знайти інших підрядників у менш корумпованих країнах або ж швидше домовитись про сприятливі умови роботи у інших корумпованих країнах [7; 11; 12].

Офшорні угоди з партнерами з корумпованих країн укладаються на коротші строки і менші обсяги, ніж аналогічні угоди з партнерами з відносно не корумпованих країн. Обсяги використання офшорингу збільшуються досить швидкими темпами протягом перших двох років виконання контрактних зобов'язань, а потім залишаються постійними. Довгострокові офшорингові контракти укладають порівняно чутливі до корупції фірми [11]. Б. Смаржинська та Ш.-Дж. Вей [9] на прикладі країн Східної Європи та колишнього СРСР виявили, що зростання показника корупції з «низького» до «високого» скорочує ймовірність іноземного інвестування (у формі створення спільних підприємств) на 1,5% внаслідок подорожчання власне проекту, а також внаслідок невпевненості у захисті авторських прав партнером зі спільного підприємства. Іноземні інвестори, що використовують нескладні технології виробництва, схильні створювати спільні підприємства з місцевими партнерами у корумпованих країнах для подолання корупційних бар'єрів. Іноземні інвестори з більш складними технологіями виробництва схильні взагалі не входити до корумпованої країни через загрозу захисту авторських прав та патентів, або ж входження відбувається у формі короткострокових контрактів на управління та концесію (ВОТ-угоди, будівництво-володіння-передача) [13]. Це підтверджується дослідженням Дж. Доха та Г. Тігена [1], яке свідчить, що інвестиції до високотехнологічного телекомунікаційного сектора мають обернену залежність від рівня корупції. Отже фактор корупції обмежує надходження нових технологій та інноваційних товарів та послуг до приймаючої країни внаслідок перешкод для входження міжнародних високотехнологічних компаній у вигляді додаткових видатків та недосконалості системи захисту майнових прав, а також внаслідок погіршення конкурентних умов для інноваційних товарів та послуг.

Вплив корупції на сукупний офшоринг відрізняється від її впливу на ПІІ, однак конкретизувати різницю проблематично через брак даних [6]. Е. Хелпман та П. Антрас [5] виявили, що покращення виконання угод (яке є складовою частиною рівня корупції) в приймаючій країні сприяє поширенню офшорингу, однак може змінити співвідношення обсягів ПІІ та офшорного аутсорсингу у випадку нерівномірного покращення виконання угод підрядниками, що надають управлінські послуги та що здійснюють певні частини виробничого процесу. Д. Марін [8] на прикладі фірм з Німеччини виявили, що фірми обирають офшорний аутсорсинг для капіталомістких виробництв з низькою часткою R&D за умови високих транспортних витрат і порівняно низького рівня корупції у приймаючій країні. Для працемістких виробництв з високою часткою R&D і за умови високої корупції у приймаючій країні фірми обирають вертикальну інтеграцію, тобто офшорний інсорсинг.

Література

1. Doh J., Teegen H. Private telecommunications investment in emerging economies: comparing the Latin American and Asian experience // *Management Research* № 1(1). – 2003 – P. 9–26.
2. Habib M., Zurawicki L. Corruption and foreign direct investment // *Journal of International Business Studies*, 33(2). – 2002 – P. 291-308.

3. Habib M., Zurawicki L. Country-level investments and the effect of corruption: some empirical evidence // *International Business Review* № 10(6). – 2001 – P. 687-700.
4. Hakkala K., Norback P.-J., Svaleryd H. Asymmetric Effects of Corruption on FDI: Evidence from Swedish Multinational Firms. // *The Review of Economics and Statistics*, № 90(4). – 2007 – p. 627-642.
5. Helpman E., Antras P. Contractual Frictions and Global Sourcing. / Harvard University Working Paper № 1–2007. – 2007 – February – 36 p.
6. Ingvarsson A., Wretfeldt B. Asymmetric Effects of Corruption on Offshoring: A Firm-level Study of Swedish Offshoring 1997-2005. // Bachelor Thesis in Economics, Stockholm School of Economics – 2010 – 42 p.
7. Karpaty P., Tingvall P. G. Offshoring of Services and Corruption: Do Firms Escape Corrupt Countries? // The Royal Institute of technology Centre of Excellence for Science and Innovation Studies Electronic Working Paper № 243. – 2011 – March – 31 p.
8. Marin D. A New International Division of Labor in Europe: Outsourcing and Offshoring to Eastern Europe. // *Journal of the European Economic Association*, № 4(2-3). – 2006 -- April-May – p. 612–622
9. Smarzynska B.K. Wei S.-J. Corruption and the composition of foreign direct investment: firm-level evidence // Center for International Development at Harvard University Working Paper № 60 – 2001 – February – 24 p.
10. Soreide T. Corruption in international business transactions: the perspective of Norwegian firms // *International handbook on the economics of corruption* / edited by Susan Rose-Ackerman. – 2006 – 616p, p. 381-417.
11. Tingvall P. G. Dynamic Effects of Corruption on Offshoring. // The Ratio Institute Working Paper № 182, Stockholm. – 2011 – December – 32 p.
12. Tingvall P. G. Offshoring and Corruption: Does Corruption Matter. // The Royal Institute of technology Centre of Excellence for Science and Innovation Studies Electronic Working Paper № 237. – 2010 – December – 29 p.;
13. Uhlenbruck K., Rodriguez P., Doh J., Eden L. The impact of corruption on entry strategy: evidence from telecommunication projects in emerging economies // *Organization Science* Vol. 17, № 3. – 2006 – May–June – P. 402-414.

УДК 338.2:332.1

Панікар Г.Ю.*

КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА ЯК ОСНОВА ЗРОСТАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ДЕРЖАВИ

Сценарій довгострокового розвитку національної економіки передбачає зростання її конкурентоспроможності. Вирішення цього завдання вимагає створення системи чіткої взаємодії держави, бізнесу, науки й освіти на основі використання ефективних інструментів інноваційного розвитку, серед яких немаловажну роль повинна відіграти кластеризація.

Ідея підвищення конкурентоспроможності національної економіки на основі реалізації кластерної політики не нова. Вона дозволяє протистояти натискові глобальної конкуренції й належним чином відповідає вимогам національного й регіонального розвитку. Підвищення конкурентоспроможності за допомогою кластеризації стає базовим елементом стратегій розвитку переважної більшості країн.

У якості основних характеристик кластерів можна виділити:

- географічну концентрацію (близько розташованих фірм приваблює можливість заощаджувати на швидкій виробничій взаємодії, обміні соціальним капіталом і процесах навчання);
- спеціалізацію (кластери концентруються навколо певної сфери діяльності, до якої всі учасники мають відношення);
- множинність економічних агентів (діяльність кластерів охоплює не тільки фірми, що входять у них, але й громадські організації, академії, фінансових посередників, інститути, що сприяють кооперації і т.д.);
- конкуренцію й співробітництво (як основні види взаємодії між фірмами - членами кластера);
- досягнення необхідної «критичної маси» у розмірі кластера;
- життєздатність кластерів у довгостроковій перспективі;
- залучення в інноваційний процес.

Високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання забезпечують, насамперед, фактори, що стимулюють поширення нових технологій. У цьому зв'язку багато країн усе активніше використовують кластерний підхід у підтримці найбільш перспективних напрямків. Інноваційна орієнтованість кластерів поступово зростає, і сьогодні вона є найважливішою характеристикою, що визначає конкурентоспроможність кластерних утворень. Кластери мають більшу здатність до нововведень внаслідок наступних причин:

- учасникам кластера спрощується доступ до нових технологій;
- у результаті міжфірмової кооперації зменшуються витрати на НВДКР;
- в інноваційний процес включаються постачальники та споживачі, а також підприємства інших галузей;
- фірми в кластері перебувають під інтенсивним конкурентним тиском, який посилюється через постійне порівняння власної господарської діяльності з роботою аналогічних компаній;

* к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки та економічної дипломатії, Дипломатична академія України

- кластери здатні забезпечувати поєднання у виробництві конкуренції з кооперацією, вони уособлюють «колективну ефективність», створюють «гнучку спеціалізацію»;
- фірми-учасники кластера здатні більш адекватно й швидше реагувати на потреби покупців.

Більше залучення в інноваційну діяльність кластерних компаній підтверджується також статистичними дослідженнями. Аналіз більше 500 кластерних ініціатив, що були реалізовані за останні 10 років в 20-ти країнах, показує, що висока конкурентоспроможність цих країн базується на сильних позиціях окремих кластерів, що виступають у ролі локомотивів конкурентоспроможності. Показові також результати проведених у ЄС досліджень ролі кластерів у розвитку інновацій: інноваційна активність кластерних компаній вище - близько 60%, у той час як поза кластерами - близько 40-45%.

Сучасна державна політика в області підтримки кластерів, визначається багатьма національними особливостями. Вона може бути досить різноманітною й виступати у вигляді:

- 1) функціональної кластерної політики, за якої держава сприяє об'єднанню зацікавлених сторін між собою та надає певну фінансову підтримку щодо реалізації проекту;
- 2) підтримуючою кластерної політики, де функція держави доповнюється спрямуванням та підтримкою інвестицій в інфраструктуру кластера з метою стимулювання його розвитку;
- 3) директивної кластерної політики, коли підтримуюча функція держави доповнюється проведенням спеціальних програм, що спрямовано на трансформацію спеціалізації локального регіону через розвиток кластерів;
- 4) інтервенціоністської кластерної політики, коли держава разом із своєю директивною функцією бере на себе відповідальність за подальший розвиток кластеру через надання трансфертів, субсидування та інших інструментів активного регулювання.

Ініціаторами проведення кластерної політики можуть виступати як центральні органи керування, які проводять кластерну політику «зверху», так і регіональні влади або місцеві об'єднання підприємців, що пропонують реалізацію програм стимулювання розвитку кластерів «знизу-нагору».

Різнманітність проведеної політики визначає й різноманіття напрямків і форм державної підтримки інноваційних кластерів, серед яких:

- пряма фінансова підтримка окремих проектів;
- полегшення бюрократичних процедур;
- зниження податків на дослідницькі та інноваційні видатки;
- послаблення фіскального навантаження на бізнес в позаінноваційній сфері діяльності.
- організація публічних заходів (ярмарок, торговельних місій, тощо);
- полегшення зусиль виробників щодо формування спільних мереж з науковими установами та адміністративними органами;
- сприяння у формуванні виробничих мереж;
- сприяння розвитку бізнес-інкубаторів;
- зміцнення іміджу регіональних кластерів;
- забезпечення передачі інформації;
- забезпечення офісними приміщеннями та іншими об'єктами інфраструктури;
- сприяння транснаціональним зв'язкам з іншими кластерами чи регіонами

Кластеризація в Україні зумовлена традиціями історичного розвитку національної економіки та базується на використанні природного, індустриального, наукового, кадрового потенціалу країни. Важливими чинниками формування кластерів можна вважати:

потужний інноваційний потенціал України; функціонування територіально-галузових інтеграційних об'єднань та існування коопераційних зв'язків між підприємствами, що є історичним результатом розвитку української економіки; наявність висококваліфікованих управлінських кадрів, які ще не втратили досвіду спільного (інтегрованого) розвитку, але вже набули певних навичок в усіх сферах виробничо-комерційної діяльності. Прискорення об'єктивних процесів кластеризації є необхідною умовою успішного розвитку країни, а також реальним чинником посилення її конкурентних позицій. Використання кластерного підходу має сприяти підвищенню конкурентоспроможності та продуктивності праці на макро-, мезо- і макрорівнях за рахунок ефективного використання переваг поділу праці.

Резнікова Н.В.*

МІЖАРАБСЬКА ТОРГІВЛЯ ЯК ЧИННИК ІНТЕГРАЦІЇ КРАЇН РЕГІОНУ

В статті аналізується специфічні риси міжарабської торгівлі та перспективи поживлення регіональної співпраці між країнами Перської затоки та Північної Африки.

Ключові слова: міжарабська торгівля, двосторонні економічні зв'язки, арабські інтеграційні угоди, Рада співробітництва арабських держав Перської затоки, Союз Арабського Магрибу.

The paper analyzes the characteristics of inter-Arab trade and the prospects of recovery of regional cooperation among the countries of the Persian Gulf and North Africa.

Keywords: inter-Arab trade, bilateral economic relations, Arab integration agreements, the Cooperation Council for the Arab States of the Gulf, the Arab Maghreb Union.

В статье анализируются характерные особенности межарабской торговли и перспективы оживления регионального сотрудничества между странами Персидского залива и Северной Африки.

Ключевые слова: межарабская торговля, двусторонние экономические связи, арабские интеграционные соглашения, Совет сотрудничества арабских государств Персидского залива, Союз Арабского Магриба.

Постановка проблеми. Процес регіональної інтеграції, яким був ознаменований післявоєнний період, переважно зачіпав торгівлю – власне, економічну сферу міжкраїнної співпраці, однак починаючи з восьмидесятих років двадцятого сторіччя економісти констатували появу так званої хвилі „нового регіоналізму”, яка внесла певні корективи у трактування самого феномену регіональної інтеграції як багатоаспектного процесу, що за своєю суттю близький до симбіозу економічного союзу, політики, дипломатії, безпеки, культури. Водночас, попри понятійну та змістовну розрізненість, торгівельна та економічна інтеграції залишаються центральними аспектами безперервних схем інтеграції [1].

Зовнішньоторговельні зв'язки на субрегіональному рівні завжди відігравали ключову роль у становленні національної економіки країн САБВ, у тому числі й у процесі реалізації інтеграційних ініціатив. Проте не остання роль належить й іншим формам взаємодії – міграції робочої сили і фінансовій співпраці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості економічного розвитку країн, що розвиваються, знайшли своє відображення у працях вітчизняних і зарубіжних авторів А.С. Булатової, С.А. Кузьміна, В.К. Ломакіна, В.А. Мельянцева, А.І. Неклесси, А.І. По-

* к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

горлецького, А.П. Румянцева, С.Л. Стоклицького, С.Роузфілда, М. Тодаро та ін.

Значний внесок в аналіз специфіки процесів соціально-економічного розвитку арабських країн також учених Р.І. Беккін, Н.В. Жданова, А.Ю. Журавльова, А.Д. Ларіонова, М.Ю. Рубцовой, Л.Л. Фітуні та ін.

Мета та завдання статті полягають в аналізі міжарабської торгівлі та вивченні перспектив її розвитку, зокрема, в межах поглиблення інтеграційних ініціатив регіону з метою реалізації його потенціалу у міжнародному поділі праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У кінці 1940-х рр. чимало арабських країн, економіки яких потерпали від кількісних і тарифних обмежень, уперше звернули серйозну увагу на стан регіональних торгових стосунків та можливості їхнього розвитку. А тому Ліга арабських держав, як колегіальний орган, теж, на пріоритетному рівні, започаткувала процеси вивчення перспектив удосконалення міжарабської торгівлі, розуміючи, що саме так можна каталізувати соціально-економічний поступ кожної країни. Крім того, це стало б фундаментом для розвитку взаємного економічного співробітництва, а потім й такої ж інтеграції на субрегіональному рівні. Одним з перших заходів стало прийняття Економічною радою Ліги 9 вересня 1953 р. Угоди про полегшення товарообігу і транзиту. Її учасниками стали Йорданія, Єгипет, Саудівська Аравія, Сирія, Ірак, Ліван, а потім Кувейт і Йемен.

Угода звільняла від митних зборів продукцію землеробства, тваринництва і деякі види мінеральної сировини, занесені до списку «А», а мита на низку промислових товарів зі списків «В» і «С» скорочувала на 25% і 50% відповідно. Передбачалося також надання країнам-учасникам режиму найбільшого сприяння при видачі експортних і імпорتنих ліцензій та полегшення транзитних перевезень. Обумовлювалося, що зацікавлені сторони згодом укладуть Спеціальну угоду про полегшення транзитної торгівлі.

Необхідно наголосити, що роль двосторонніх торгових угод при цьому не лише не зменшилася, але, навпаки, зростає. Однак усе ж водночас діяли чинники, що обмежували дію Угоди. Так, у списку «А» були, в основному, зазначені такі сільськогосподарські і сировинні товари, які або ще не мали мита, або обкладені ним незначно. Система імпорتنих ліцензій також створювала перешкоди для регулювання торгових потоків між країнами [2]. Зниження митних тарифів на продукцію, занесену до списків, часто нічого не змінювало, адже тільки посередник, що мав імпорتنу ліцензію, міг проникнути на ринки держав-учасниць Угоди.

Політичні події на Арабському сході також зіграли важливу роль, оскільки напруженість у відносинах між країнами відразу ж відбивалася на торгових зв'язках. Так, вихід Сирії із складу Об'єднаної Арабської Республіки призвів до майже повного розриву її торгових стосунків з Єгиптом.

Крім того, зниження митних зборів не супроводжувалося відміною інших зовнішньоторговельних обмежень (контингентування і ліцензування імпорту, контроль над обміном валюти і т. п.). Кожна держава - член Угоди також широко використала право вилучення зі списків тих товарів, на які поширювалося зниження митних зборів.

Як результат, Угода «розчинилася» у численних двосторонніх документах, які реально регулювали регіональну арабську торгівлю. 25 січня 1956 р. Економічна рада ЛАД затвердила Угоду про введення єдиного митного тарифу, підписану Йорданією, Сирією, Іраком, Саудівською Аравією, Єгиптом і Йеменом. Угода передбачала встановлення єдиного митного тарифу для країн-учасниць.

У грудні 1959 р. затверджено Угоду про організацію транзитної торгівлі. Її ратифіковано Сирією, Ліваном, Йорданією, Саудівською Аравією і Кувейтом. За цією Угодою усі товари країн-учасниць звільнялися від будь-яких транзитних обмежень. Проте обидві

Угоди не мали серйозного значення, бо митні збори відмінялися, в основному, на сільськогосподарські товари, а на готові промислові вироби, які передусім зустрічали конкуренцію на ринках країн-учасниць, відмінялися лише частково. Крім того, багато двосторонніх угод уже передбачали пільги за умовами багатосторонніх угод. Угода про створення АОР (1964 р.) теж не спричинила збільшення товарообігу [3]. Отже, розглянуті документи не внесли яких-небудь істотних змін у міжарабську торгівлю того періоду.

У 1970-ті рр. обсяг торгівлі зростав високими темпами завдяки підвищенню цін на нафту. Він збільшився приблизно з 2 млрд. дол. у 1971 р. майже до 28 млрд. дол. у 1981 р. Середньорічний темп зростання міжарабського товарообігу за 1971-1981 рр. становив 130%. Упродовж 1980-х і початку 1990-х рр. динаміка торгівлі мала нестабільний характер - товарообіг знизився з 28 млрд. дол. у 1981 р. до 22 млрд. дол. у 1982 р. і навіть до 11 млрд. дол. у 1987 р. У цілому середньорічний темп зростання за 1982-1992 рр. становив 98,9% [4].

Таке зниження навряд чи має аналоги в інших регіонах світу. На думку автора, це відбулося через коливання цін на рідке паливо, монотоварність національних економік і постійні розбіжності між країнами. Хоча експортери нафти і прагнуть до вироблення єдиної для усіх арабських країн політики у галузі ціноутворення на нафту і газ (з огляду на їхню актуальність для світового господарства і національних економік), проте прийняті рішення не є категорично обов'язковими для виконання, що не сприяє взаєморозумінню і довірі.

На початку 1990-х-2000-х рр. ситуація змінилася. Так, у 1993-2003 рр. вартісний обсяг міжарабської торгівлі зріс з 22 279,45 млн. дол. до 46 740,80 млн. дол. - більш як у два рази [6]. Проте на основі аналізу статистичних даних можна зробити висновок, що це зростання упродовж останнього десятиліття зовсім не було поступальним і стійким і дуже диференційоване по країнах. Але наголошу, що дані про торгівлю країн Ради співробітництва арабських держав Перської затоки (РСАДПЗ) у середньому є вищими, ніж у держав Північної Африки (Союз Арабського Магрибу - САМ).

Проте - і це надзвичайно важливо для аналізу - можна стверджувати, що:

- питома вага арабської торгівлі у цілому практично не змінилася за зазначений період;
- незважаючи на це, блокова торгівля зросла у САМ і РСАДПЗ, причому у держав Перської затоки приріст істотно вищий.

У державах, які не входять до зазначених інтеграційних угруповань (за винятком Єгипту), регіональна торгівля скоротилася. Серед країн САМ найменший приріст блокової, у тому числі взаємної, торгівлі був у Марокко і Алжиру, що пояснюється політичними розбіжностями між ними.

Частка міжарабської торгівлі у загальному обсязі торгівлі арабських країн не перевищує 10%, а тому можна зробити висновок, що міжарабська торгівля грає недостатню роль у розвитку економіки цієї групи держав у цілому. Особливо незначною є участь у міжарабській торгівлі, з одного боку, країн-експортерів вуглеводневої сировини, а, з іншого, - бідних держав регіону.

Так, наприклад, двостороння торгівля станом на 2011 р. в межах Магрибу характеризується наступними показниками: імпорт країн Магрибу з країн-партнерів по об'єднанню становить 3,468,104 тис.дол.США ; експорт Магрибу до решти країн світу - 134,277,288 тис.дол.США, тоді як імпорт Магрибу з решти світу описується показником в 116,354,983 тис.дол.США [6].

Досить репрезентативним з огляду на окреслену проблематику виступає аналіз двосторонньої торгівлі між Арабськими країнами Перської затоки та країнами Магрибу, обсяги якої станом на 2011 р. становили 2,085,856 тис.дол.США. Так, частка країн Магрибу

загальному імпорту Арабських країн Перської затоки, що у 2011 р. становив 370,244,463 тис.дол.США, складада на той самий період лише 173,995 тис.дол.США, тоді як експорт Магрибу до решти світу описується показником у 134,277,288 тис.дол.США [6].

Водночас немає сумніву, що економічні можливості перших дають їм змогу ефективніше брати участь у міжарабській торгівлі. Лідуюче становище у міжарабській торгівлі за вартісним обсягом посідає Саудівська Аравія, за нею зі значним відставанням розміщуються ОАЕ та Оман. Слід також враховувати значну роль міжарабської торгівлі у зовнішньоекономічних зв'язках окремих арабських держав, зокрема, Сомалі, Судану, Бахрейн. Частка торгових зв'язків з іншими арабськими країнами до загального торгового обсягу кожної з них становить відповідно 39,28%, 33,14% і 29,67% (станом на 2011 р.) [6].

Частка ж торгових зв'язків Алжиру, Мавританії, Тунісу, Кувейту, Лівії і Єгипту становить менше 7% (у Королівства Саудівської Аравії - 7,31%) від загального обсягу зовнішньої торгівлі кожної з цих країн, що менше за середньоарабський рівень [6]. Частка регіональної торгівлі арабських країн є нижчою, ніж у багатьох інших інтеграційних угруповань - АСЕАН, ЕКОВАС (Економічне співтовариство країн Західної Африки), усіх латиноамериканських блоків, не кажучи вже про показники ЄС і НАФТА.

Отже, висновок полягає у тому, що у цілому, незважаючи на застосовані зусилля держав, нинішній стан міжарабської торгівлі є недостатнім в умовах географічної близькості і економічних особливостей країн. Водночас західні економісти упевнені, що арабські країни мають резерви для розширення обміну. Зокрема, Марокко, Єгипет, Туніс і Сирія могли б збільшити виробництво свіжих, сушених і заморожених сільськогосподарських продуктів; Єгипет, Марокко, Ірак, Сирія і Джибуті мають змогу поставляти більше свіжих і заморожених продуктів тваринництва і рибальства. Тканини, готовий одяг і шкіряні вироби можуть експортувати Єгипет, Туніс, Йорданія, Ірак, Марокко і Сирія; господарські товари, холодильники, нагрівальні прилади - Туніс, Єгипет, Сирія, Кувейт і Йорданія, а традиційні товари з міді і шкіри - більшість арабських країн.

Постачальниками нафти, газу, фосфатів, залізорудної сировини, рафінованої міді, калійних солей і сірки на ринку арабського співтовариства можуть бути Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт, Алжир, Марокко і Туніс. Нафтопродукти, скраплений газ, продукти нафтохімії і добрива є в достатній кількості у Кувейті, Саудівській Аравії, Алжирі і Лівії. Залізорудна сировина, рафінований свинець і алюміній можуть поставляти Єгипет, Бахрейн, ОАЕ і Алжир. Деякі види устаткування для оброблювальної промисловості арабських країн можуть виробляти Єгипет, Алжир, Туніс.

Напрямок зовнішньої торгівлі цих країн, що склався, не відбиває наявних можливостей для задоволення їх потреб, не сприяє повною мірою реалізації потенціалу в інтересах економічного розвитку торгових партнерів арабського світу. Наприклад, Саудівська Аравія і Алжир, експортуючи нафту і газ у західні країни, перебувають у великій залежності від кон'юнктури світового ринку цих товарів, а також від рівня політичних стосунків з країнами Заходу.

Можливості фінансування національних бюджетів арабських нафтовидобувних країн, програм їх розвитку значною мірою визначаються рівнем і динамікою світових цін на нафту. Спрямовуючи частину своєї нафти і газу в інші арабські країни, нафтовидобувні країни могли б пом'якшити свою залежність від західних ринків і водночас сприяти економічному розвитку арабських країн-імпортерів нафти [3].

Відносно широко диверсифіковано виробництво Сирії і Тунісу. Готові промислові вироби і напівфабрикати становлять у загальному промисловому виробництві цих країн 25% і 55% відповідно (станом на 2011 р.). Значну частку в експорті Сирії і Тунісу становлять

також сільськогосподарські товари. Розвиток торгівлі Сирії і Тунісу з іншими арабськими державами міг би сприяти задоволенню гострих потреб у продовольстві деяких інших арабських держав.

Алжир і Єгипет мають відносно розвинену промисловість, у тому числі важку, і могли б експортувати в арабські країни широке коло промислових товарів - від продукції важкого машинобудування до текстильних виробів і предметів домашнього ужитку. Адже на зарубіжні товари такого типу Алжир, Сирія, Саудівська Аравія, Туніс і Єгипет витрачають у середньому майже 30% валютних коштів, що виділяються на імпорту. У цьому зв'язку слід говорити про невикористані можливості переорієнтації і коригування торгових зв'язків арабських країн, витіснення неарабських країн арабськими партнерами без збитку для доходів від експорту.

На практиці, проте, ці можливості використовуються слабо. Причина полягає у тому, що численні угоди арабських країн передбачають, в основному, лібералізацію торгівлі шляхом відміни митних бар'єрів та інших адміністративних обмежень і не вимагають змін виробничої структури у межах єдиної політики.

Висновки. Багато діючих міжарабських угод не реалізуються у результаті небажання сторін виконувати усі умови. Зміна політичної ситуації, охолодження стосунків між учасниками угод часто паралізують договори, покликані ослабити і ліквідувати існуючі торгові обмеження або перешкоджати введенню нових.

Чимало угод прийнято занадто поспішно без достатньої продуманості наслідків реалізації або без реальної оцінки можливостей їх виконання. Часто ухвалення рішень переслідує політичні або інші неекономічні інтереси. Недостатня економічна обґрунтованість таких угод згодом призводить до тупикових ситуацій.

Політичні мотиви в арабському співтоваристві часто переважають над економічними. Характер міжнаціональних стосунків і політичної ситуації значною мірою визначає рівень розвитку економічних зв'язків, у тому числі торгових, незважаючи на передбачену угодою 1981 р. (про введення додаткових пільг для арабських країн у межах міжарабської торгівлі) необхідність усунення будь-яких політичних перешкод на шляху розвитку торгівлі усередині арабського співтовариства.

Незважаючи на безперервні зусилля органів ЛАД (передусім Генерального секретаріату з економічних питань і Ради економічної єдності) і спеціалізованих міжарабських установ - Арабського валютного фонду (АВФ), Арабської організації з інвестиційних гарантій, Союзу торгових, промислових і сільськогосподарських палат в арабських країнах - міжарабська торгівля має проблеми у розвитку кредитно-фінансової системи, гостро відчувається відсутність механізмів стимулювання експорту на регіональному рівні, нестача інститутів і фондів для прямого і непрямого фінансування міжарабської торгівлі, імпорту, відсутні регіональна компанія зі страхування експорту і рекламна фірма, недостатньо контролю за експортними операціями щодо дотримання специфіки і якості товарів.

Успішному розвитку міжарабської торгівлі перешкоджає також недостатній рівень інфраструктури країн-партнерів. Низька ефективність роботи наземного, морського і повітряного транспорту та нерівномірний розподіл транспортної мережі призводять до збільшення транспортних витрат і несвоєчасного виконання поставок.

Проблеми розвитку міжарабської торгівлі ускладнюються конкуренцією з боку імпортованих товарів неарабського виробництва, що також посилюється, і політикою субсидування експорту країнами-постачальниками. Конкуренція на ринках арабських країн полегшується для постачальників з третіх країн також і тому, що далеко не всі

арабські виробники докладають необхідних зусиль для поліпшення якості своїх товарів (як сільськогосподарських, так і промислових) і часто не надають технічних гарантій на промислові товари.

Трапляються випадки бартерних угод між арабськими і неарабськими державами, а також угоди з неарабськими державами за політичними мотивами або у межах довготермінових програм фінансування. Негативний вплив має також система укорінених історичних торгових зв'язків арабських держав з іншими країнами.

Перебудова наявної системи на користь міжарабського торгового партнерства ускладнена і у зв'язку з тим, що арабські країни розглядають цю торгівлю як другорядну, оскільки вона нині далеко не забезпечує їх життєво важливих потреб. Історична прихильність до неарабських ринків сформувала певну психологію арабського споживача, який, як правило, віддає перевагу товарам із західноєвропейськими товарними знаками, що хоча і продаються за вищими цінами. У міжнародній торгівлі арабські країни залежать від диктату західних країн у ціновій політиці. Багато діючих арабських угод ставлять за мету розвиток міжарабської торгівлі з урахуванням координованого розвитку національних економік за взаємодоповнюючим принципом.

Список використаних джерел

1. Резнікова Н.В. Система показників регіональної інтеграції як інструмент вивчення міждержавної взаємодії / Н.В. Резнікова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморско-го экономического сотрудничества и ГУАМ. – Сборник научных трудов. – 2008. – С.189-196.
2. Maghreb Bank for Investment and Foreign Trade to be Created // <http://www.maghreb-barabe.org/en/news.cfm?type=2&id=224>
3. Transnational Connections and the Arab Gulf/ edited by Madawi Al-Rasheed. – Routledge, 2004. – 189 p.
4. For the Common Good: GCC member states continue their integration/ from the Report: Oman 2010. – Oxford Business Group, 2010. – 257 p.
5. The Foreign Policies of Arab States: The Challenge of Globalization/ Edited by Bahgat Korany and Ali E. Hillal Dessouki. – Cairo: The American University in Cairo Press, 2008. – 515 p.
6. Офіційний сайт Міжнародного торговельного центру: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx.

*Рибчук А.В.**

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ЕВОЛЮЦІЇ ВИРОБНИЧОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ У ГЛОБАЛЬНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Всеохоплюючий, планетарний масштаб та характер глобалізаційних процесів на межі тисячоліть привів до подальшого поглиблення міжнародного поділу праці, розширення спеціалізації національних економік, збільшення масштабів економічного життя світового співтовариства, зумовив необхідність та потребу оптимізувати відтворювальні процеси як на національному, так і на міжнародному рівнях. Їхній сталий розвиток залежить від наявності адекватної обслуговуючої системи, яка називається глобальною виробничою інфраструктурою світового господарства. Останню можна визначити як інтегровану сукупність національних, регіональних і міжнародних виробничих інфраструктур, що взаємодіють між собою та взаємодоповнюють одна одну, і тим самим забезпечують ефективне функціонування наднаціонального відтворювального процесу. Свого часу А. Сміт, аналізуючи міжнародну торгівлю, вказав на необхідність транспортних шляхів як засобів її реалізації між державами. До них він відносив різного роду інструменти, машини, фабрики, залізниці, кораблі тощо. Тобто задовго до впровадження в економічну науку цієї категорії, інфраструктура реально існувала і частково функціонувала [9, с. 30 – 31].

Досліджуючи генезис глобальної виробничої інфраструктури, необхідно зазначити, що її основи заклалися ще в стародавні часи, коли здійснювався обмін між державами та регіонами за допомогою сухопутних і морських засобів перевезення вантажів. Великі географічні відкриття дали новий поштовх до розвитку елементів глобальної виробничої інфраструктури, оскільки освоєння нових територій об'єктивно вимагало розширення засобів та маршрутів переміщення не тільки на національному, але й на міжнародному рівнях. Це прискорило формування світового ринку товарів, розширило число його учасників, масштаби економічного життя цивілізації і зумовило необхідність прогресу у засобах переміщення між державами та континентами. Альфред Маршалл, розглядаючи структуру капіталу, відзначав: „... допоміжний або опосередкований капітал названий так тому, що він сприяє прикладанню праці у виробництві. Сюди входять інструменти, машини, фабрики, залізні дороги, кораблі і т.д. ...”. І далі стверджує, що „... річки також були зручними транспортними шляхами, які сприяли простим формам торгівлі та поділу праці...” [6, с. 136].

Глобальна виробнича інфраструктура стала результатом прискорення процесу інтернаціоналізації господарського життя, інтенсивного розвитку продуктивних сил під впливом науково-технічної революції, формування наднаціональних виробничих комплексів, функціонування яких неможливе без адекватної обслуговуючої системи – комплексу галузей, що забезпечують переміщення факторів виробництва, його результатів та інших послуг виробничого характеру в планетарних масштабах. Наднаціональна виробнича інфраструктура виступає провідним елементом глобальної світогосподарської системи, зв'язуючи між собою суб'єкти економічного життя в межах національних еко-

* д.е.н., доцент, Дрогобицький державний педагогічний університет імені Івана Франка

номік і на міжнародному рівні. Карл Маркс, аналізуючи в “Капіталі” прогрес машин та великої промисловості зазначав, що “саме революція у способі виробництва, промисловості та землеробстві зробила необхідну революцію в загальних умовах суспільного процесу виробництва, тобто в засобах зв’язку та транспорту ... саме останні були поступово прилаштовані до способу виробництва великої промисловості через систему річкових пароплавів, залізних доріг ... та телеграфів” [5, с. 395 – 396].

Подальша активізація процесу інтернаціоналізації господарського життя спричинила виникнення міжнародних виробничих формувань – транснаціональних корпорацій, які безпосередньо впливають на матеріальне виробництво, підпорядковуючи собі окремі галузі в масштабах окремих країн, регіонів та світового господарства, формуючи при цьому умови для розвитку національної, регіональної та міжнародної інфраструктури. Але формування інтегрованої виробничої системи планетарного типу доводить необхідність та потребу у глобальній виробничій інфраструктурі. Аналізуючи взаємозв’язок еволюції світового ринку в процесі глобалізації В. Медведєв акцентує увагу на тому, що: „Нова стадія розвитку світового ринку товарів і послуг, капіталу і робочої сили під впливом глобалізації проявляється у формуванні його міжнародної економічної інфраструктури – світової і регіональної” [7, с. 5].

Одним із елементів глобальної виробничої інфраструктури виступає транспортна система світу, яка забезпечує континентальні та міжконтинентальні перевезення вантажів і пасажирів. Об’єднуючи всі види транспорту, вона постійно розвивається і модернізується під впливом науково-технічних досягнень та реалізує зростаючі потреби міжнародного виробництва. Транспортна інфраструктура активно впливає на розвиток національних економік, сприяючи їх швидшій інтеграції у регіональні союзи та світове господарство. Використання об’єктів транспортної інфраструктури активізує розширення міжнародних економічних відносин, прискорює глобалізаційні тенденції розвитку сучасної цивілізації. З цього приводу досить влучним є вислів Н. Злоказової, що „єдина транспортна інфраструктура на континенті має і суттєвий політичний аспект – інтереси національних урядів країн Центральної та Східної Європи повністю збігаються у цій частині з інтересами ТНК, що діють в регіоні” [3, с. 63].

Розширення просторових масштабів функціонування транспортної системи світу в умовах глобалізації зумовлено відсутністю комплексного підходу до її розвитку. Як правило, по-перше, тут домінують інтереси міжгалузевих транспортних організацій, тому формування глобальних напрямів розвитку даного інфраструктурного елемента вступає в суперечності з національними інтересами урядів окремих держав. По-друге, зростання кількості суб’єктів транспортних перевезень зумовило загострення конкуренції як у регіональних, так і світових масштабах, що своєю чергою спричинює необхідність формування узгодженої транспортної політики. По-третє, певний відбиток на функціонуванні транспортної системи світу створюють екологічні проблеми та рівень розвитку інфраструктури морських і річкових портів, що значно зменшують обсяги вантажоперевезень.

У системі наднаціональної виробничої інфраструктури енергетичне господарство є джерелом життєздатності як наднаціонального, так і міжнародного виробництва. Транспортуючи нафту, газ, вугілля, передаючи електроенергію в межах континентів та у глобальному середовищі, енергетична інфраструктура забезпечує необхідними ресурсами усіх споживачів національних економік та потреби суб’єктів світогосподарських відносин. Функціонуючи на різних рівнях міжнародних економічних відносин енергетична інфраструктура впливає на подальшу інтернаціоналізацію господарського життя. В.Г. Варнавський, оцінюючи роль електроенергетичного комплексу, підкреслює, що „елект-

роенергетика відіграє надзвичайно важливу роль в сучасному суспільстві та економіці, будучи однією з головних інфраструктурних галузей” [1, с. 25 - 32].

Інформаційно-комунікаційна мережа як результат інформаційної революції створює нові умови для функціонування міжнародного виробництва. Розширюються його масштаби та зменшується кількість зайнятих. Формується інформаційний сектор економіки, який виробляє, реалізовує та обслуговує комп’ютерну техніку, засоби зв’язку, надає різноманітні інформаційні послуги. Інформаційні технології пронизують усі сфери економіки, трансформуючи їх структуру та підвищуючи ефективність праці. У результаті використання всіх переваг інформаційних технологій прискорюється функціонування комплексу галузей глобальної виробничої інфраструктури.

Визначальні риси інформаційної ери – провідна роль комп’ютерів і телекомунікацій, мікропроцесорів, фундаментальне значення теоретичного знання. Тобто в усіх підходах до характеристики суспільства, що формується, виокремлюється глобальність процесів та визначальна роль інформаційно – комунікаційних технологій. Як зазначає І. Осадча: „Глобалізм – за суттю черговий етап інтернаціоналізації, оснований на розвитку інформаційних технологій. Саме сучасні технології зв’язку та інформації створили зовсім інші умови для руху капіталу, для швидкого його переливу з однієї країни в іншу” [8, с. 3].

Глобальна виробнича інфраструктура світового господарства, виступаючи структурним елементом інформаційної економіки є як результатом, так і умовою її успішного функціонування, а також важелем та фактором економічного зростання. Перехід світової економіки у якісно новий інформаційний простір розвитку посилює взаємопереплетення національних відтворювальних структур, веде їх у нову економічну стадію розвитку. Значною мірою це зумовлено тим, що телекомунікаційна інфраструктура та її послуги є фундаментом інформаційної економіки.

Процес інтернаціоналізації господарського життя привів до збільшення масштабів міжнародного виробництва, розширення сфер впливу світового ринку, поглиблення міжнародного поділу праці та глобалізації валютно-фінансових і кредитних відносин. Усе це зумовило необхідність регулювання фінансового забезпечення великомасштабних інфраструктурних проєктів та скоординованого розвитку і функціонування об’єктів глобальної виробничої інфраструктури. У зв’язку з цим було створено систему міжнародних інституцій різнопланового характеру – універсального, економічного та фінансового типу. Їх діяльність спрямована на вироблення узгодженої стратегії розвитку національних господарських комплексів та їх інтеграцію у глобальну виробничу інфраструктуру світового господарства.

Міжнародні організації різного типу, поряд з економічною та фінансовою діяльністю забезпечують ефективне функціонування об’єктів глобальної виробничої інфраструктури через свою інформаційну діяльність. Адекватні процеси, що відбуваються у міжнародних, міжурядових та фінансово-кредитних інституціях спрямовані на врегулювання та реалізацію їх інтересів у глобальному економічному просторі. Усі суб’єкти інформаційного суспільства впливають на розвиток інформаційно-комунікаційної, а також глобальної виробничої інфраструктури.

Економічний розвиток сучасної цивілізації значною мірою залежить від використання результатів науково-технічної та інформаційної революції. При цьому обов’язковим компонентом сучасного зростання є залучення до інтернаціонального виробництва – інтелектуального, професійного та організаційного потенціалу суспільства, який базується на інноваціях. Використання інновацій у процесі формування та модернізації основних елементів глобальної виробничої інфраструктури дасть змогу внести зміни у їх якісні та кіль-

кісні параметральні характеристики, розширити масштаби їх залучення до транснаціональних процесів, підвищити ефективність світового відтворювального процесу. Характеризуючи роль ТНК у розвитку інноваційної діяльності, Н. Іванова зазначає: „Економічна історія інноваційної діяльності, закономірності становлення та зміни галузей – лідерів технічного прогресу, показують, що кожен новий товар, який формує галузь, як правило, пов'язаний з діяльністю тієї чи іншої великої корпорації” [4, с. 11].

Глобалізація світогосподарських відносин здійснюється водночас з впровадженням та використанням у міжнародному виробництві основного ресурсу сучасної економіки – інтелектуального, професійного та інституційного потенціалу суспільства. Формується новий тип економіки, ефективність функціонування якої залежить від здатності переважної більшості країн світу витримати технологічну та організаційну конкуренцію, що базується на інноваціях. В таких умовах використання інноваційних розробок при створенні та удосконаленні об'єктів міжнародної виробничої інфраструктури дозволить прискорити операції на світовому фінансовому ринку, знизити витрати світової торгівлі та міжнародного виробництва, поглибити його спеціалізацію і кооперування.

Створення, реконструкція та модернізація об'єктів глобальної виробничої інфраструктури потребує використання інвестиційного потенціалу різних суб'єктів світової економіки: національних інвестиційних ресурсів, приватних інвестицій, позик міжнародних фінансово-кредитних установ та міжнародних страхувальників великомасштабних інфраструктурних проєктів. При цьому, глобальні суб'єкти фінансового ринку можуть безпосередньо або опосередковано впливати на формування й функціонування об'єктів наднаціональної обслуговуючої системи планетарного масштабу.

В умовах глобалізації наднаціональний відтворювальний процес опосередковується зовнішньоекономічною діяльністю в широкому змісті цього слова. З одного боку, зберігаються традиційні форми світової торгівлі, а з іншого – досить інтенсивно розвивається міжнародний обмін, який безпосередньо пов'язаний з новими формами зовнішньоекономічної діяльності, зокрема, інвестиційним та науково-технічним співробітництвом. Реалізація традиційних форм співпраці неможлива без затрат фінансових ресурсів на створення та використання елементів міжнародної виробничої інфраструктури. Тим більше, що прослідковується безпосередній взаємозв'язок світових фінансових ресурсів та глобальної виробничої інфраструктури через форми взаємодії об'єктів інфраструктури та джерел інвестування їх розвитку. Водночас, В.Г. Варнавський підкреслює, що „в умовах, коли держава не в змозі розв'язати проблему фінансування, підтримки та модернізації інфраструктурної мережі... головною концептуальною умовою розвитку інфраструктури мають стати ті чи інші форми партнерства держави та приватного сектора” [2, с. 78].

Глобалізаційні тенденції у сучасному економічному середовищі вимагають розроблення стратегічних напрямів розвитку глобальної виробничої інфраструктури, які мають враховувати силу впливу ендогенних та екзогенних факторів. Національні економіки як суб'єкти світового господарства в процесі економічної глобалізації розробляють національні стратегії розвитку виробничої інфраструктури, узгоджуючи при цьому подальші напрями своєї співпраці через призму реалізації державних інтересів. Важливу роль у цьому процесі відіграють економічні організації системи ООН, які формують програми координації інфраструктурних відносин у світовому господарстві на найближчу перспективу.

Адаптація національних економік до глобалізаційних процесів еволюції світового господарства у новому тисячолітті вимагає вироблення ними адекватної стратегії роз-

витку, яка має включати і враховувати фактори постіндустріального зростання. Кожна держава в сучасних умовах повинна пристосовуватися до вимог глобалізації, нових видів жорсткої конкуренції, активного розповсюдження та впровадження інформаційних технологій, формування соціальних цілей розвитку. Це реалії, які є результатом об'єктивного історичного розвитку світового господарства, вступом його у цивілізаційну фазу постіндустріалізму – техногенну, враховуючи інформаційно-інноваційну модель розвитку. Дана тенденція швидко розвивається і стає основною парадигмою економічного розвитку сучасної цивілізації.

В умовах формування економічної єдності світу, вироблення адекватної стратегії передбачає спрямування зусиль відповідних суб'єктів на формування концепції, яка могла б, незважаючи на вплив різних чинників та зовнішніх сил, реалізувати поставлену мету. Розробка стратегії того чи іншого суб'єкта міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації потребує врахування його національних інтересів і, відповідно, оптимальних шляхів інтеграції до світового співтовариства. При цьому необхідно враховувати вплив факторів зовнішнього середовища. Оскільки національні господарства виступають структурними елементами світової економіки, то вони знаходяться у постійній взаємодії та взаємозалежності і суттєво впливають на реалізацію національних стратегій. Існує також і можливість неузгодженості дій суб'єктів світового господарства між собою та міжнародними організаціями, що створює загрозу досягнення окремими державами поставлених цілей.

Таким чином, сталий розвиток світової економіки залежить від скоординованих дій усіх її складових елементів. В умовах сучасної глобалізації комплекс галузей наднаціональної виробничої інфраструктури має розвиватися згідно стратегій розроблених міжнародними інституціями. Кожен з об'єктів обслуговуючої системи по-різному інтегрований у світове господарство. Найвищий рівень глобалізації властивий фінансовій сфері, яка переживає в сучасних умовах кризу, і тому інвестування об'єктів глобальної виробничої інфраструктури, їх модернізація та розширення є проблематичним, що своєю чергою, створює загрозу у майбутньому ефективно обслуговувати наднаціональний відтворювальний процес. Соціально-економічні та політичні наслідки глобалізації можуть бути різними для суб'єктів світового господарства. У короткостроковому періоді відчутний позитивний ефект інтеграції національних господарств у глобальний економічний простір. Більш тривалий період характеризується непередбачуваними наслідками для учасників світогосподарських відносин, і тому окремі об'єкти глобальної виробничої інфраструктури можуть виступати своєрідним буфером, що пом'якшує та усуває загрози глобального масштабу. Йдеться про глобальну енергетичну проблему, світову фінансову нестабільність, порушення пропорційності розвитку суб'єктів світової економіки.

Список використаних джерел

1. Варнавский В.Г. Реформирование мировой электроэнергетики / В.Г. Варнавский // МЭ и МО. – 2003. – № 4. – С. 25–32.
2. Варнавский В.Г. Риски частных инвестиций в производственную инфраструктуру России / В.Г. Варнавский // МЭ и МО. – 2004. – №5. – С. 74–82.
3. Злоказова Н.Е. Расширение ЕС : за и против с позиции его членов / Н.Е. Злоказова // МЭ и МО. – 2004. – №1. – С. 62–70.
4. Иванова Н.И. Формирования и эволюция национальных инновационных систем / Н.И. Иванова. – М.: ИМЭМО, 2001. – 328 с.

5. Маркс К. Капитал / К. Маркс, Ф. Энгельс, соч., 2-е изд. т. 23. – 907 с.
6. Маршалл А. Принципы экономической науки / А. Маршалл. – Том 1. – М., 1993. – 414 с.
7. Медведев В.А. Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В.А. Медведев // МЭ и МО. – 2004. – №2. – С. 3–10.
8. Осадчая И.М. Глобализация и государство: новое в регулировании экономики развитых стран / И.М. Осадчая // МЭ и МО. – 2002. – № 11. – С. 3 – 14.
9. Сміт А. Дослідження про природу та причини багатства народів / А. Сміт. – М., 1962. – 684 с.
10. Шишков Ю.В. Мирохозяйственный механизм: движение к глобалистике. Мировая экономика : глобальные тенденции за 100 лет / Ю.В Шишков ; под. ред. И.С. Королева. – М.: Экономистъ, 2003. – 604 с.
11. Rosenstein-Rodan P. Notes on the Theory of the „Big Push” / P. Rosenstein-Rodan // Economic Development for Latin America. – N.Y., 1961. – 360 p.

Філіпенко В.І.*

МІЖНАРОДНИЙ ПОДІЛ ПРАЦІ В АСЕАН

Найвпливовішим інтеграційним об'єднанням в Азійсько-Тихоокеанському регіоні є створена у 1967 р. Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН) у складі Сінгапуру, Таїланду, Філіппін, Індонезії та Малайзії. Пізніше приєдналися Бруней (1984), В'єтнам (1995), Лаос, М'янма (1997), Камбоджа (1999).

На країни АСЕАН припадає 81% світового виробництва натурального каучуку, 38% — пальмової олії, 53% — коко-сової олії, 62% — олова, 60% — мідної руди, 12% — хромової руди. Вони володіють значними запасами нафти і природного газу.

Економічні показники діяльності країн АСЕАН(2009р.)

ВВП млрд. дол США	Загальний товаро- оборот млрд. дол. США	Експорт млрд. дол США	Імпорт млрд. дол США	Внутрішньор егіональний товарооборот млрд.дол США	Внутрішньор егіональний експорт млрд.дол США	Внутрішньор егіональний імпорт млрд.дол США	Залучені ПП млрд. дол США	Внутрішнь орегіональ ні ПП млрд.дол США
1506,2	1700,4	879,1	831,2	458,1	242,5	215,6	60,2	11,1

За попередніми підрахунками, у 2011р. ВВП АСЕАН становив 2,2 трлн.дол.США, обсяг товарообороту – 2,4 трлн. дол. США, обсяг залучених ПП – 88,9 млрд.дол.США.

Основними сферами співпраці в межах АСЕАН є:

- політична взаємодія і безпека;
- економічне співробітництво;
- ділове співробітництво;
- розвиток кооперації та участь у міжнародному поділі праці (МПП).

Економічна інтеграція в АСЕАН розпочалась із виробничого співробітництва, шляхом започаткування 13 проектів створення спільних промислових підприємств у галузі машинобудування й хімічної промисловості. Мета реалізації цих проектів — максимальне використання власних природних ресурсів і забезпечення задоволення потреб країн-учасниць у продовольстві, сировині, деяких видах готової промислової продукції за рахунок поділу праці. АСЕАН являє собою на даний час найефективніше регіональне інтеграційне об'єднання в Азійсько-Тихоокеанському регіоні. Тут створено один із найбільших у світі субрегіон вільної торгівлі, а частка взаємної торгівлі цих країн у загальному обсязі їхнього зовнішньоторговельного обороту сягає майже третину.

На сьогодні країни-члени АСЕАН через міжнародну торгівлю (73% їх загального товарообороту) та міжнародну інвестиційну діяльність (81,6% від сукупного обсягу залучених прямих іноземних інвестицій - ПІІ), активно включаються в МПП. На прикладі таких країн, як Сінгапур, Малайзія, Таїланд, Індонезія можна проаналізувати головні статті експортної спеціалізації та інвестиційної привабливості АСЕАН, враховуючи той факт, що 85,1% експорту АСЕАН і майже 82% зовнішніх залучених ПІІ припадає саме на

* к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана

ці країни. Найбільшу частку у внутрішньорегіональному експорті АСЕАН у 2009 р. займали Сінгапур — 42,0%, Малайзія — 20,9% і Таїланд — 16,4%.

Сінгапур утримує провідні позиції в експорті країн АСЕАН, його частка в сукупного експорті становить 27,5%. Головними статтями експорту є машини і обладнання, споживчі товари, хімічна продукція, мінеральна сировина та нафта. Серед провідних торговельних партнерів Сінгапуру можна виділити Китай, Японію, Францію, Німеччину та АСЕАН. Найбільш привабливими сферами для інвестування є послуги, інжиніринг, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), біомедичні дослідження, електричні машини та електроніка; головними інвесторами є Японія, США та країни Європи.

Частка Малайзії в експорті АСЕАН сягає 22,1%. Основні продукти експорту - сира нафта, електронна продукція, нафтохімічна продукція, хімія й хімічні продукти, пальмова олія та машини. Малайзія співпрацює із такими торговельними партнерами, як США, Японія, Китай, АСЕАН. Закордонних інвесторів приваблюють: сфера послуг, нафтохімічне і полімерне виробництво, ІКТ, інжиніринг, харчова промисловість, електроніка, машинне і транспортне обладнання. Провідні інвестиційні партнери – Японія, Австралія, Сінгапур, США та Нідерланди.

Третю позицію у міжнародній торгівлі АСЕАН займає Таїланд – 19,9% у загальному обсязі експорту. Його товарна спеціалізація – автомобілі й запчастини, резина, хімія, очищене пальне, радіоприймачі й телевізори, пластикові гранули, дорогоцінне каміння й прикраси. Країни експортної орієнтації – США, Китай, Японія, Республіка Корея, ОАЕ, АСЕАН. Для інвесторів, якими виступають Японія, Китай, Республіка Корея, Франція та Німеччина, найбільш привабливими сферами вкладання капіталів є нафтохімія і полімери, послуги, дослідження й розробки, ІКТ, машинобудування й транспортне обладнання, інжиніринг, електроніка, харчова промисловість.

Четверта позиція у міжнародній торгівлі АСЕАН належить Індонезії, її частка -15,6%, експортні товари – сільськогосподарська та промислова продукція, мінерали. Співпрацюють у торгівлі з Індонезією Японія, США, Республіка Корея, Китай та країни АСЕАН. Пріоритетними галузями для ПІІ є агро-промисловий комплекс, рибна, харчова, автомобільна галузь, сталеливарна, нафтопереробна, текстильна промисловість, нафтохімія та кораблебудування.

Зацікавленість у інвестиціях в економіку Індонезії проявляють Японія, Гонконг, Республіка Корея, Тайвань, Великобританія, Сінгапур.

Таким чином, якісні та кількісні показники щодо динаміки і структури торгівлі, руху міжнародних інвестицій, досягнутого економічного потенціалу дають підстави стверджувати, що міжнародний поділ праці відіграє суттєву роль у економічному розвитку країн-членів АСЕАН.

*Фаренюк Н. В.**

ТЕНДЕНЦІ РОЗВИТКУ РИНКУ ПРАЦІ У ВЕЛИКІЙ БРИТАНІЇ КРИЗОВОГО ПЕРІОДУ

Згідно висновку ОЕСР, Велика Британія посідає третє місце щодо рівня ліберальності законодавства по найму та звільненню робітників, після США та Канади. Ці країни формують групу, націлену на підвищення темпів росту та здатну створювати робочі місця за короткий проміжок часу. У Великій Британії, як і в переважній кількості розвинутих країн, наразі стандарти життя надмірно спресовані, а падаюча продуктивність праці додає песимізму до перспектив економічного зростання. Станом на 2005 рік показник продуктивності праці становив 98%, а на кінець 2012 р. його значення зафіксоване на рівні лише 100,5%, із рівнем пікового значення 2008 р. у майже 105%. Зниження рівня інфляції в країні, яке спостерігається з кінця 2011 р., співпадає із досягненням нового мінімуму росту індивідуальних доходів на кінець першого кварталу 2012 р.

Сучасні проблеми ринку праці Великої Британії включають високий рівень поляризації професій високого рівня кваліфікації та самого низького із зменшенням можливостей для найманих робітників середнього рівня кваліфікації. Фактором подальшого загального збіднення населення країни залишається знижена продуктивність праці. Професіонали інтелектуальної праці, техніки і менеджери обіймають передові позиції у бумі економічно безпечних професій, який створює сучасну форму ринку праці. Дана тенденція збільшує інтенсивність процесу створення економіки за принципом пісочного годинника, де зростають професії найвищого та найнижчого рівнів кваліфікації. Суттєвий вплив технологій поступово виключає із переліку необхідних ринку професій такі, що знаходяться посередині системи і пов'язані, або передбачають, посередницькі навички.

Надзвичайно важливим фактом є те, що в умовах, так званої, подвійної рецесії у Великій Британії відбулось зростання показника чистої зайнятості більше ніж на 750 000 від мінімуму початку 2010 р. У приватному секторі було створено приблизно 1,2 млн. робочих місць на фоні паралельного звільнення більше ніж 460 000 працівників державного сектору в результаті заходів по надзвичайній економії. Рівень заробітної платні суттєво знизився, а відтак відбулось зростання у сегменті зайнятих неповний робочий день та тимчасово зайнятих, а також само зайнятих.

Зайнятість у сегменті професійних занять, а саме юристи, бухгалтери та консультанти з управління, зросла більше ніж на 230 тис., що відповідає 4,4% у порівнянні з початком 2010 р. і демонструє найвищий показник збільшення поміж усіх інших груп. Друге місце у сегменті висококваліфікованих працівників за рівнем зростання обіймають представники асоційованих та технічних професій. Перелік зайнятих в даній групі включає як технічних інженерів та персонал з підтримки ІТ, так і фінансових контролерів, графічних дизайнерів та спортивних тренерів. Найменший показник росту, і третє місце у даній групі, зафіксовано за менеджерами, директорами та найвищими офіційними особами.

Представники середньої ланки ринку праці скоротилися у всіх трьох групах, а найдраматичніше падіння показника у 4,8 %, що відповідає 160 тисячам робітників, зафік-

* к.е.н., доцент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

соване серед адміністративного та секретарського персоналу. Оператори системи обробки тестів, робітники заводів та машинні оператори скоротилися на 3,2%, а менше скорочення відбулось у групі кваліфікаційних професій, які включають електриків та слюсарів – збірників.

Надзвичайно показовим є збільшення приблизно на 2,5% у кожній з трьох груп зайнятих нижньої ланки ринку праці. Представники найпростіших видів зайнятості, які включають офіціантів, персонал барів, помічників на кухні, охоронців та прибиральників зросли синхронно.

Регіональний аспект аналізу створення робочих місць у Великій Британії суттєво проявляється у диференціації темпів. Згідно FT's дослідженням, найшвидші темпи у створенні робочих місць продемонстрували Східна Англія та Лондон, натомість найнижчі – Північно-західна Англія, Шотландія та Схід Центральної частини. Зростання вище за середні показники відбулось також на Уельсі та в Північній Ірландії.

Найвищими темпами зайнятість зростала у віковій групі понад 65 років, а наступний рівень зайняла група від 25 до 34 років. Найактуальніше питання безробіття молоді залишається гострим для Великої Британії, як і для усіх розвинутих країн ЄС.

Ринок праці із гнучким графіком роботи на протязі тривалого часу залишався причиною політичного конфлікту у Великій Британії з аргументами лівих сил щодо джерела непевності за умов його існування, а з боку правих – щодо жорсткого законодавства у сфері зайнятості. Наразі ситуація круто змінилась. На ринку праці присутні 1,4 млн робітників із неповною зайнятістю, що становить 27,5 % від загальної кількості зайнятих. Частка тимчасово зайнятих зросла з 5,4% до 6,4% у загальній кількості зайнятих з 2008 р., проте все ще нижча за показник піку 1998 р. у 7,9%.

Наразі налічується 2,51 мільйони безробітних, або 7,8 % від загальної кількості працездатного населення Великої Британії. Даний показник знизився у порівнянні з показником попереднього року у 8,4%. Дана тенденція розцінюється як позитивна навіть за умови наступного його збільшення, оскільки не вбачається за реальне досягнення показником безробіття двох піків попередніх рецесій – 11,9% у 1984 р. та 10,6% у 1993 р. Ціна, яку довелось сплатити за таку динаміку ринку праці - скорочення заробітної платні із збереженням робочих місць та одночасними заморожуваннями виплат та компенсаціями, нижчими за інфляційні показники, а відтак досягнення піку 30-річної тенденції.

Фомічова Н.В.* , Лук'яненко А.О.**

ТЕХНОЛОГІЧНІ ПЕРЕВАГИ УЧАСТІ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН У МІЖНАРОДНОМУ ПОДІЛІ ПРАЦІ (НА ПРИКЛАДІ СІНГАПУРА)

У статті розглядається участь нових індустріальних країн першої хвилі у процесах міжнародного поділу праці на прикладі Сінгапура, аналізуються визначальні чинники, проводиться оцінка кількісних показників залучення країни до міжнародного поділу праці, побудовано прогнозну модель рівня експортної спеціалізації.

Ключові слова: міжнародний поділ праці, нові індустріальні країни (НІК), спеціалізація, структура експорту.

First wave new industrial countries participation in international division of labor in terms of Singapore is considered in the article, the explicative factors are determined, quantitative indicators of involvement of country in international division of labor are analyzed, predictive model of level of export specialization is developed.

Key words: international division of labor, new industrial countries (NICs), specialization, export structure.

Актуальність теми дослідження. Нові індустріальні країни першої хвилі (Південна Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг - «4 азіатських тигри») у своєму розвитку пройшли різні стадії, які характеризувалися їх різними позиціями в міжнародному поділі праці (далі – МПП) і глибиною спеціалізації. Отже їх участь у МПП можна пояснити різними факторами і надати відповідну кількісну оцінку. Актуальність даного дослідження визначається необхідністю вивчення та критичного осмислення економічної моделі азіатських нових індустріальних країн (далі – НІК) як однієї з найбільш ефективно функціонуючих в світі, зокрема її місця в системі МПП.

На прикладі Сінгапуру необхідно визначити фактори, які впливають на місце НІК в зазначених процесах, визначити ступінь їх залучення і дати якісну характеристику їхньої ролі в МПП.

Метою дослідження є оцінка рівня залучення Сінгапура в процесі МПП, його спеціалізації. В рамках цього вирішені наступні завдання: характеристика факторів, що стимулюють державу до участі в поділі праці, аналіз показників участі країни в системі МПП, знаходження функціонального взаємозв'язку між рівнем спеціалізації та іншими факторами.

Питаннями вивчення міжнародного поділу праці, зокрема в аспекті участі в ньому нових індустріальних країн у різний час займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені:

* к.е.н, доцент кафедри міжнародної економіки Донецького національного університету

**v фінансовий директор ТОВ «Мегасофт», м. Донецьк.

В.Андрійчук, В.Будкін, Ж.Гот'є, М.Дудченко, Ю.Макогон, А.Мокий, А. Філіпенко, А.Шепті, О.Шнирков та інші.

Сутність сучасного МПП виявляється в діалектичній єдності поділу й об'єднання процесу виробництва. Виробничий процес припускає відокремлення і спеціалізацію різних видів трудової діяльності, а також обмін ними, їх взаємодію [1]. Поділ праці виступає не тільки як процес розриву, але як спосіб об'єднання праці, особливо в світовому масштабі.

Розглянемо чинники, які спонукають Сінгапур до активної участі в міжнародному поділі праці:

- Ємність внутрішнього ринку країни - розвинений (диверсифікований) ринковий попит в Сінгапурі спонукає розширювати імпортні закупівлі, відшкодовуючи їх розширенням експортної спеціалізації.

- Рівень економічного розвитку країни – високі показники соціально-економічного потенціалу стимулюють Сінгапур шукати сфери його реалізації.

- Питома вага в структурі ВВП базових галузей – через те, що в Сінгапурі більша частка ВВП приходить на послуги, а промислове виробництво орієнтоване на продукцію, що продається на зовнішніх ринках (електротехніка, побутові прилади, запчастини), то включення в систему МПП є масштабним.

Щоб достатньо обґрунтовано судити про ступінь залучення ресурсів країни в процес міжнародного поділу праці, необхідно поряд з концентрацією виробництва використовувати і відомості про розвиток зовнішньої торгівлі між цією країною та іншими учасниками МПП [1]. Саме дані про стан зовнішньої торгівлі показують, що валовий внутрішній продукт в окремих країнах витрачається не тільки для задоволення внутрішніх потреб, але і йде на продаж на світовому ринку.

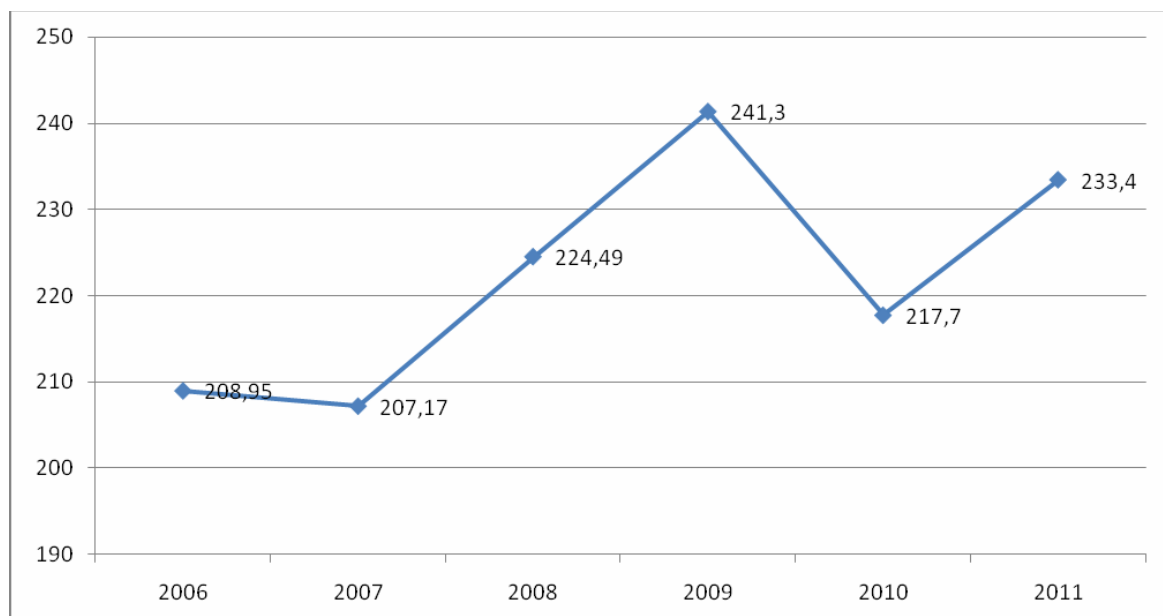


Рис. 1. Експорт товарів і послуг Сінгапура (% від ВВП) [4]

На рисунку 1 вартісне вираження показника експорту враховує транспортні, страхові, фрахтові, мерчендайзингові, інформаційні та інші витрати, роялті і т. д. Для Сінгапуру, як і для решти НІК першої хвилі, характерною є виражена експортоорієнтованість. Високий показник відношення експорту до ВВП свідчить про значний ступінь залежності національного виробництва від зовнішніх ринків.

Ще одним показником для виміру ступеня залучення всіх ресурсів окремої країни в систему міжнародного поділу праці, є коефіцієнт випередження темпами зростання екс-

портної квоти (розраховується як відношення експорту до ВВП) темпів зростання валового внутрішнього продукту даної країни (табл. 1). Відношення експорту до обсягу ВВП показує ступінь залучення ресурсів країни в систему міжнародного поділу праці, отже, на основі порівняння темпів зростання експорту з темпами зростання валового внутрішнього продукту можна вже судити про перспективи зміни цього рівня, тобто про тенденції зміни ступеня участі країни у МПП.

Таблиця 1.
Порівняння темпів приросту ВВП і експорту Сінгапура у 2007-2011 рр [6].

Рік	Темп приросту ВВП, %	Темп приросту експортної квоти, %	Коефіцієнт випередження
2007	1,198347	0,932734	0,77835
2008	1,22069	1,108865	0,908393
2009	1,067797	0,931193	0,87207
2010	0,968254	0,921616	0,951833
2011	1,218579	1,008592	0,827679

У випадку Сінгапура, коли випередження темпів росту валового експорту в порівнянні з темпами зростання ВВП проявляється з недостатньою послідовністю, візуалізуються певні невикористані можливості для подальшого включення ресурсів у систему МПП.

Для вимірювання ступеня включення країни у МПП застосовується і коефіцієнт випередження темпами зростання відношення імпорту до ВВП темпів зростання валового внутрішнього продукту (табл. 2). На відміну від імпортної квоти цей показник дає уявлення про тенденції розвитку імпорту, про ступінь залежності національної економіки від закупівель товарів за кордоном.

Таблиця 2.
Темпи приросту імпорту і ВВП Сінгапура 2007 – 2011 рр.

Рік	Темп приросту ВВП (*100%)	Темп приросту імпортної квоти (*100%)	Коефіцієнт випередження
2007	1,198347	0,916757	0,765018
2008	1,22069	1,171497	0,959701
2009	1,067797	0,898206	0,841177
2010	0,968254	0,908421	0,938205
2011	1,218579	1,019748	0,836834

Чим більш значне місце в складі експортованої продукції спеціалізованих галузей займають вироби передових галузей обробної промисловості, тим більш прогресивним є характер міжнародної спеціалізації і тим вищим є її реальний рівень. І, навпаки, явна перевага в експорті продукції добувних галузей і сільського господарства є свідомством пасивної ролі країни в МПП, відносної відсталості міжнародної спеціалізації.

Наступним показником, який характеризує ступінь участі країни в МПП, є відношення обсягів зовнішньої торгівлі до валового національного продукту.

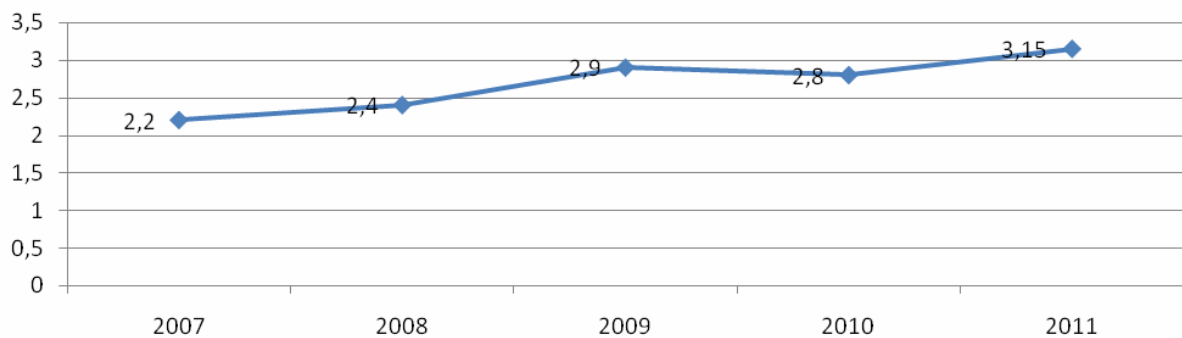


Рис. 2. Співвідношення обсягів зовнішньої торгівлі до валового національного продукту Сінгапура в 2007 – 2011 р. [4]

На фундаментальному рівні МПП є основою міжнародного обміну, тобто прояв участі країн в цьому процесі знаходить своє відображення в торгівлі між країнами. Сінгапур за даним показником може бути класифікований як економіка, інтенсивно залучена в процесі МПП і міжнародної спеціалізації [1].

Абсолютний показник, що дозволяє дати не порівняльну, а кількісну оцінку динаміці зміни ступеня залучення держави в процесі МПП - це відношення вартісного вираження зовнішньоторговельного обороту до чисельності населення (рис. 3)

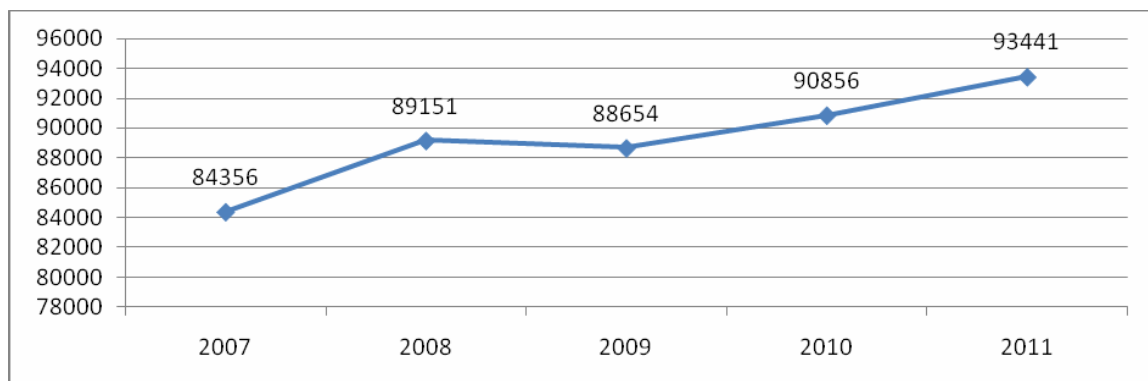


Рис. 3. Співвідношення зовнішньоторговельного обороту Сінгапура до чисельності населення, SGD / люд. [7]

За даним показником при відносно динамічно зростаючому населенні (4,4 млн. чоловік в 2007 році і 5,08 млн. чоловік в 2011) спостерігається позитивна динаміка, що дозволяє зробити висновок про прискорювані темпи інтеграції Сінгапуру в МПП.

Як і більшості НІК першої хвилі, Сінгапуру властивий ряд специфічних рис, а саме високий рівень витрат на освіту, велика питома вага НДДКР в ВВП;

Яскраво виражена експортна орієнтація, активна інтеграція, високі показники доданої вартості.

Місце Сінгапуру в системі МПП визначає його спеціалізація. В експорті переважають послуги (до 74% у 2011 році), товари складають 26% у вартісному вираженні в 2011 році. У товарній структурі переважають високотехнологічні товари з великою часткою доданої вартості, що й відображають спеціалізацію цієї країни і відповідно її позицію в сфері МПП. Проаналізуємо динаміку зміни показника частки високотехнологічних продуктів у всій товарній структурі експорту Сінгапуру в інші країни світу під впливом витрат на НДДКР (табл. 3, 4).

Таблиця 3.
Вихідні дані для кореляційно-регресійного аналізу [10]

Рік	Y (частка високотехнологічних продуктів в загальному обсязі товарного експорту, % від експорту)	X (витрати на НДДКР, % від ВВП)	Рік	Y (частка високотехнологічних продуктів в загальному обсязі товарного експорту, % від експорту)	X (витрати на НДДКР, % від ВВП)
1996	53,92	2,06	2004	56,54	2,11
1997	55,49	2,07	2005	56,88	2,1
1998	56,8	2,1	2006	56,89	2,3
1999	58,84	2,15	2007	58,07	2,35
2000	60,68	2,22	2008	45,21	1,6
2001	62,79	2,23	2009	49,38	1,92
2002	60,95	2,19	2010	48,14	1,85
2003	60,63	2,14	2011	49,91	1,88

Перевірка параметрів моделі за допомогою критеріїв Стьюдента і Фішера дозволяє говорити про їх статистичну значущість, а також про значущість самого рівняння, середня помилка апроксимації свідчить про те, що дана модель може бути використана в економічному дослідженні (помилка не перевищує 7%). Коефіцієнт детермінації показує, що 78% змін результативного фактора (частки експорту високотехнологічних продуктів) пояснюється параметром, врахованим в моделі (витратами на НДДКР).

Таблиця 4.
Результати однофакторного кореляційно-регресійного аналізу

<i>Регресійна статистика</i>					
Множинний R		0,885			
R-квадрат		0,784			
Нормований R-квадрат		0,769			
Стандартна помилка		2,456			
Спостереження		16			
Дисперсійний аналіз					
	<i>df</i>	<i>SS</i>	<i>MS</i>	<i>F</i>	<i>Значимість F</i>
Регресія	1	306,532	306,532	50,8	5,11e-006
Залишок	14	84,477	6,034		
Всього	15	391,009			
	<i>Коефіцієнти</i>	<i>Стандартна помилка</i>	<i>t-статистика</i>		
Y-перетин	5,926	7,01	0,845		
Змінна X 1	23,934	3,358	7,127		
	<i>P-Значение</i>	<i>Нижние 95%</i>	<i>Верхние 95%</i>		
Y-перетин	0,412	-9,108	20,961		
Змінна X 1	5,113e-006	16,732	31,137		

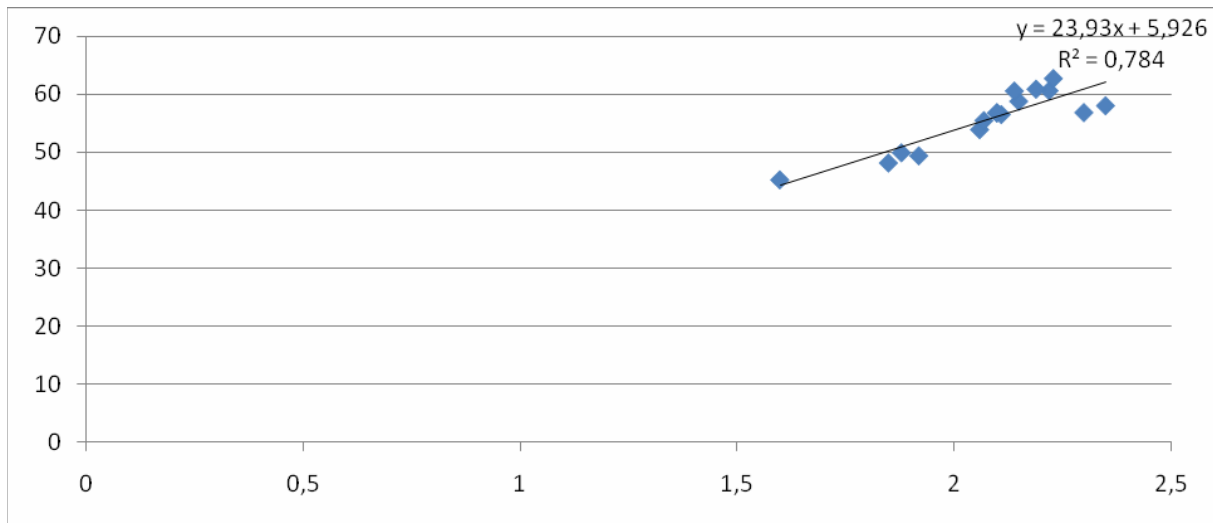


Рис. 4. Кореляційне поле кореляційно-регресійного аналізу

Прогноз дозволяє зробити висновок про 95% ймовірності того, що частка експорту високотехнологічних компонентів за підсумками 2012 року буде визначена в діапазоні від 58,244% до 59,121% (від сумарного обсягу експорту), незважаючи на низхідний тренд (табл. 5).

Дане дослідження припускає гіпотезу про те, що саме витрати на НДДКР надають стимулюючу дію і, в кінцевому підсумку, формують спеціалізацію Сінгапуру в світовій економіці, тобто його участь у МПП, що підтверджується економетричною моделлю.

Таблиця 5.

Прогнозні розрахунки частки високотехнологічної продукції в експорті Сінгапуру

<i>Рік</i>	<i>Розрахункове значення Y</i>	<i>Залишки</i>	<i>Стандартні залишки</i>
1996	55,23127	-1,31127	-0,55255
1997	55,47061	0,019385	0,008168
1998	56,18865	0,611353	0,257613
1999	57,38537	1,454633	0,612956
2000	59,06078	1,619224	0,682311
2001	59,30012	3,48988	1,470572
2002	58,34274	2,607257	1,09865
2003	57,14602	3,483977	1,468084
2004	56,42799	0,112009	0,047198
2005	56,18865	0,691353	0,291323
2006	60,97553	-4,08553	-1,72157
2007	62,17225	-4,10225	-1,72861
2008	44,22145	0,988555	0,416559
2009	51,88045	-2,50045	-1,05365
2010	50,20505	-2,06505	-0,87017
2011	50,92308	-1,01308	-0,42689
Прогноз 2012	58,6811	2,2041	0,44
$r_{xy} = 0,999545251$			
$58,2411 \leq Y_{\text{прогноз}} \leq 59,1211$			

Висновки.

Сукупність факторів, яка спонукають нові індустріальні країни активно брати участь у міжнародному поділі праці (обсяги внутрішнього ринку, рівень економічного потенціалу, недостатній рівень розвитку базових галузей і т. д.) є суттєвою і значущою, як показав приклад Сінгапуру. Держава активно регулює міжнародну торгівлю, зовнішньоторгівельна політика є експортоорієнтованою та націленою на нарощування конкурентних переваг у галузях спеціалізації, а саме наданні послуг (банківських, страхових, фінансових і т. ін.) і виробництві високотехнологічних продуктів, що і визначає його місце в системі МПП. Також можна сказати, що виробнича спеціалізація Сінгапуру тісно залежить від його рівня науково-технічного потенціалу, на який в свою чергу впливають державні витрати на освіту, витрати корпоративного сектора на НДДКР, рівень прямих іноземних інвестицій і т. ін. Подальший розвиток Сінгапуру полягає в ефективному управлінні стратегіями нарощування своїх конкурентних переваг і зміцненні позицій на зовнішніх ринках.

Список використаних джерел:

1. Aehyung Kim. Technological adaptation and innovation in NICs. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://dspace.mit.edu/bitstream/handle/>.
2. Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). 2008. Database on the Cooperation Progressing in the ASEAN plus Three and the ASEAN plus One Cooperation Frameworks [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://www.aseansec.org>.
3. Association of Southeast Asian Nations (ASEAN). 2008. AFTA and FTA. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://www.aseansec.org/>.
4. Data / The World Bank [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://data.worldbank.org/>
5. Economy survey of Singapore 2011/ Department of statistics of Singapore/ [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://www.mti.gov.sg/>.
6. Edward E. Leamer. Effort, Wages and the International Division of Labor. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://ideas.repec.org/>.
7. IMF Data and Statistics / International monetary Fund [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://www.imf.org/external/data.html>.
8. Koh, Tommy. Timothy Auger, and Jimmy Yap eds. 2007. Singapore: The Encyclopedia. Singapore: Editions Didier Millet, National Heritage Board.
9. Ramirez, Carlos D. and Ling Hui Tan. 2009. Singapore, Inc. Versus the Private Sector: Are Government-linked Companies Different? IMF WP. [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2009/>.
10. Statistical Database / UNCTAD [Електронний ресурс]. Режим доступу - <http://unctad-stat.unctad.org/ReportFolders/>.
11. Тихоокеанская Азия: проблема “ответственного лидерства” (среднесрочный прогноз экономического и политического развития) / Отв. ред. – В.Б. Амиров, В.В. Михеев. – М.: ИМЭМО РАН, 2011. – 89 с.

УДК 339.9+338.47

Харсун Л.Г.*

ПЕРСПЕКТИВНІ ФОРМИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ У РОЗВИТОК ТРАНСПОРТНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ

У статті наголошено на потребі залучення приватного інвестиційного капіталу у розвиток транспортної інфраструктури України, виходячи із притаманних їй технічних та технологічних проблем. Виявлено пріоритетні напрями іноземного інвестування у інфраструктурні елементи кожного виду транспорту. Доведено перспективність використання концесії, як форми співпраці з іноземними приватними інвесторами у транспортній галузі.

Ключові слова: іноземні інвестиції, транспортна інфраструктура, державно-приватне партнерство, концесія, концесійна угода.

В статье акцентировано внимание на потребности в привлечении частного инвестиционного капитала в развитие транспортной инфраструктуры Украины, исходя из свойственных ей технических и технологических проблем. Определены приоритетные направления иностранного инвестирования в инфраструктурные элементы каждого вида транспорта. Доказано перспективность использования концессии, как формы сотрудничества с иностранными частными инвесторами в транспортной отрасли.

Ключевые слова: иностранные инвестиции, транспортная инфраструктура, государственно-частное партнерство, концессия, договор концессии.

In the article it is marked the requirement of bringing in of private investment capital in development of a transport infrastructure of Ukraine, proceed from inherent it technical and technological problems. Found out priority directions of the foreign investing in the infrastructural elements of every type of transport. Perspective of the use of concession is well-proven, as forms of collaboration with foreign private investors in a transport industry.

Key words: foreign investments, transport infrastructure, state private partnership, concession, concession agreement.

Постановка проблеми. Транспортна система України перебуває на сьогоднішній день у ситуації неповного і неефективного використання її потенціалу, зокрема до здійснення міжнародних перевезень вантажів. Обмеженість обсягів та незадовільна якість таких операцій зумовлена насамперед проблемами інфраструктурного характеру, які притаманні сектору послуг кожного виду транспорту.

Саме удосконалення та розвиток вітчизняної транспортної інфраструктури є основною запорукою формування ефективної системи транспортного забезпечення зовнішньої

* к. е. н., доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності Київського економічного інституту менеджменту

торгівлі нашої країни, а відтак, і першочерговим напрямом спрямування інвестиційних ресурсів. З іншого боку, в умовах гострої нестачі внутрішніх державних та приватних інвестиційних джерел фінансування очевидною стає потреба пошуку шляхів залучення капіталу іноземних інвесторів у вітчизняну транспортну галузь. Причому ключовою вимогою до можливих форм залучення іноземних інвестицій має стати оптимальне поєднання інтересів власників капіталу та держави, у власності якої знаходиться більшість об'єктів транспортної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розвитку транспортної інфраструктури приділяється значна увага серед вітчизняних авторів, зокрема таких, як Бакаєв А., Котлубай М., Ложачевська О., Пирожков С., Прейгер Д., Садловська І., Хахлюк А., та ін.. Однак, не зважаючи на однотайність висловлювань щодо нагальної потреби та пріоритетних напрямів інвестування у транспортний комплекс України, не знайшли достатнього відображення у економічній літературі проблеми вибору методів та форм залучення капіталу іноземних інвесторів.

Метою статті є дослідження сучасних форм залучення приватного капіталу у процеси фінансування транспортного комплексу країни та обґрунтування вибору концесії, як оптимального механізму іноземного інвестування у розвиток транспортної інфраструктури.

Основні результати дослідження. За роки незалежності в Україні відмічається загрозлива тенденція скорочення протяжності шляхів сполучення майже за всіма видами транспорту. Так, за період з 1991 по 2012 рік більш ніж на 5% зменшилась довжина залізничних колій загального користування (з 22794,6 до 21644,6 км.), хоча й збільшилась питома вага електрифікованих – майже 47% у 2011 р. порівняно з 37% у 1991 р. [1]. Через низький рівень технічного стану верхньої будови колії, земляного полотна і споруд тільки на головних коліях постійно мають місце встановлення обмеження швидкості поїздів до 60-40 км/год., а в окремих випадках – до 15-20 км/год. [2;26]. До недоліків залізничної інфраструктури в Україні слід віднести і дефіцит пропускної спроможності деяких залізничних станцій (насамперед у напрямку до Криму – Сімферополь, Севастополь, Мелітополь, Джанкой) та нестачу роздільних пунктів.

Найбільше скорочення протяжності шляхів сполучення відбулось у галузі річкового транспорту, яке склало за останніх 22 роки 45%, що виступає однією з основних причин скорочення вантажопотоку вітчизняного річкового судноплавства. Конкурентоспроможність вітчизняного річкового транспорту у перевезеннях експортних та імпорتنих вантажів обмежується і тим фактом, що лише 30% внутрішніх водних шляхів України мають європейський клас «Е» і відповідають стандартам стосовно глибини, обладнання, суднохідної обстановки, тощо.

Ряд проблем, які стримують розвиток міжнародних вантажоперевезень стосуються і автодорожнього комплексу України. Так, за даними Державної служби автомобільних доріг України, забезпеченість автомобільними дорогами з твердим покриттям становить 280 км на 1000 км², що у декілька разів менше, ніж у розвинених європейських країнах. До того ж 90% доріг потребують ремонту.

Основною проблемою морської транспортної інфраструктури в Україні, з нашої точки зору, є мілководність торговельних портів. Зараз великотоннажні судна, і то максимальним дедвейтом 50 тис. т., приймають лише три українські МТП – Одеський, Іллічівський та Південний, глибина яких складає 13,5-13 м. З осадкою понад 10 м можуть приймати судна Феодосійський та Севастопольський порти, від 9,8 до 6 м – Миколаївський, Керченський, Маріупольський, Бердянський, Херсонський та Ялтинський, решта мають глибину менше 4,5 м. [3;116]. Тому, в умовах тенденції світового фрахтового ринку до збільшення розмі-

рів морських торговельних суден українські порти втрачають значну частину товаропотоків, які переорієнтовуються на порти Балтії та Румунії. До стримуючих факторів збільшення обсягів перевалки зовнішньоторговельних вантажів морськими торговельними портами України відносяться і їх вузька спеціалізація та низький рівень технічної оснащеності. Так, за словами Директора Департаменту державної політики в галузі морського та річкового транспорту В. Севрюкова, рівень зношеності інфраструктури портів складає близько 70%. Лише половина причальних споруд є у придатних для експлуатації, а 20% причалів знаходяться у аварійному стані і не відповідають світовим стандартам безпеки судноплавства. Зменшує привабливість перевезень морем через українські порти і нерозвиненість припортової інфраструктури, зокрема під'їзних шляхів, мала площа площадок для відстоювання великовантажного автотранспорту, тощо.

Відтак, беззаперечною є необхідність капіталовкладень в розвиток транспортної інфраструктури. Зокрема, експерти Світового банку оцінюють потребу транспортної системи України на наступні 10 років у 5 млрд. дол. США. Наприклад, лише розширення термінального комплексу аеропорту "Бориспіль" вимагає капіталовкладень в сумі 1 млрд. грн. Також орієнтовний об'єм фінансування Програми розвитку автотранспорту на період до 2015 р. складає 57,9 млрд. грн. В той же час за підрахунками Укравтодору будівництво необхідних 4,5 тис. км автомобільних доріг потребує 31,5 млрд. дол. США.

Сумарно у вітчизняну транспортну галузь вкладено станом на 1.07.2012 р. 2,66 млрд. дол. США прямих іноземних інвестицій, причому щорічно на підприємства транспорту і зв'язку України припадає біля 4% їх сукупного обсягу. Серед країн-лідерів за обсягами інвестицій вирізняються Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Швейцарія, РФ та США, хоча вкладення останньої у вітчизняну транспортну систему в поточному році практично не здійснювались.

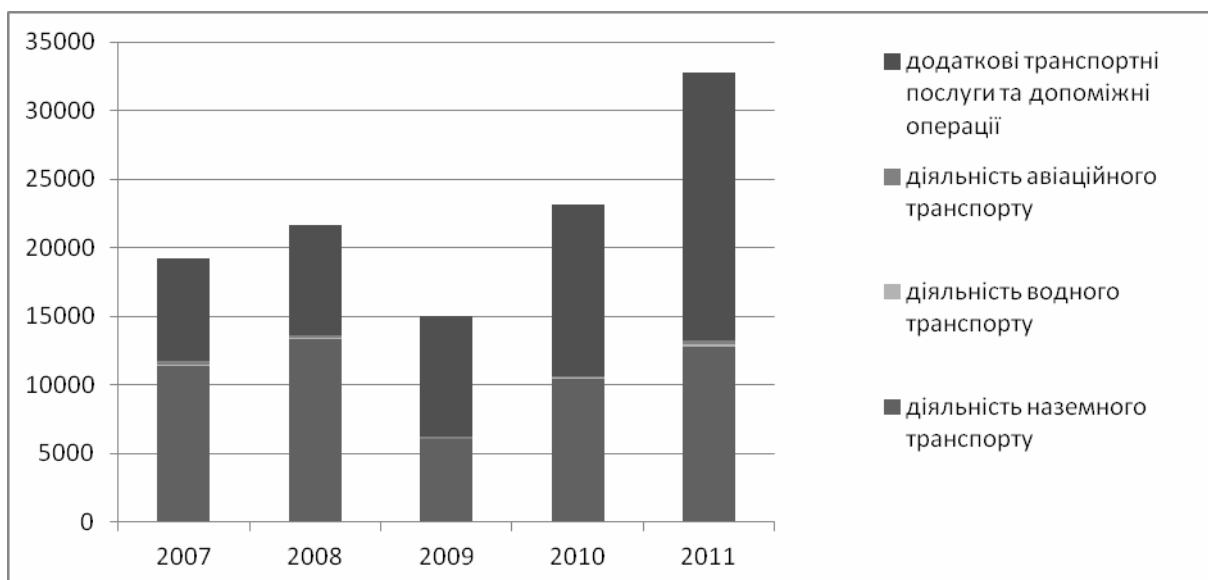


Рисунок 1. Інвестиції в основний капітал транспортних компаній України у 2007-2011 рр, млн.грн.

Джерело: складено автором за даними Держкомстату України. [4].

Динаміка освоєння капітальних інвестицій підприємствами транспортної галузі України за останні п'ять років є позитивною, не зважаючи на зрозумілий їх спад у кризовий 2009 рік. (рис. 1.). З 1-е півріччя 2012 р. підприємствами транспорту капіталізовано 10388,2 млн. грн., що майже на 30% більше порівняно з аналогічним періодом 2011 року. Але майже порівну цей обсяг розділили між собою реципієнти секторів наземного транс-

порту (6370,7 млн. грн.) та додаткових транспортних послуг і допоміжних операцій (6476,7 млн. грн.). Такий розподіл свідчить про недостатню спрямованість інвестицій в транспортну інфраструктуру, насамперед повітряного та водного транспорту. Серед одиначних прикладів інвестування в розвиток портового господарства вирізняється проект будівництва глибоководного терміналу “Карантинний мол” в Одеському порту, в який інвесторами вже вкладено 205 млрд. грн.. Реалізацію зазначеного проекту покладено на адміністрацією порту спільно із ДП “ГПК-Україна”, а його фінансування планується здійснювати переважно за рахунок отриманих компанією-інвестором довгострокових кредитів в обсязі 46 млн. дол. США від Міжнародної фінансової корпорації (IFC) та німецької компанії з інвестицій і розвитку (DEG). Очікується, що по завершенню будівництва терміналу ОМТП зможе наростити щорічні обсяги перевалки контейнерів до 1 млн. 300 тис. одиниць.

Але, не зважаючи на необхідність щорічного фінансування в обсязі 1,5% ВВП проектів розвитку транспортної інфраструктури, реальні витрати України становлять лише незначну частину цієї суми. Також, з огляду на переважне володіння державою об'єктами транспортної інфраструктури, з одного боку, та брак бюджетних коштів – з іншого, очевидно є необхідність пошуку нових, більш ефективних способів залучення капіталу приватних інвесторів.

Найбільш повно забезпечити компроміс між інтересами інвесторів та держави можна через застосування механізму Державно-приватного партнерства (ДПП). До об'єктивних передумов розвитку ДПП в Україні слід віднести потребу держави в значних інвестиційних ресурсах та зростання інтересів приватного бізнесу до державної підтримки, яка дозволить знизити інвестиційні ризики та підвищити надійність інвестиційних проектів. Багатьма країнами світу ДПП вже широко застосовується у ряді інфраструктурних секторів економіки. Наприклад у Великобританії це проекти на таких інфраструктурних об'єктах, як школи, лікарні, автомобільні дороги; у Канаді – в таких сферах, як енергетика, транспорт, захист навколишнього середовища, водні ресурси, водопостачання та водовідведення, рекреаційні об'єкти, інформаційні технології, охорона здоров'я, освіта; Греція переважно виконує проекти ДПП в транспортній галузі, зокрема щодо автомобільних доріг та аеропортів; Ірландія визначила такі об'єкти ДПП, як автомобільні дороги та міські транспортні системи; Австралія – транспорт і системи життєзабезпечення міст; Іспанія реалізує проекти ДПП в галузі платних автомобільних доріг та системах життєзабезпечення міст; США переважно виконують проекти ДПП, які об'єднують природоохоронну діяльність, життєзабезпечення сільських населених пунктів. До прикладу, з 1990 по 2009 рр. лише в Європейському Союзі було укладено більше 1300 угод з ДПП загальною вартістю капіталу понад 250 млрд євро.[5]. Водночас, за даними Світового банку щодо проектів ДПП в сфері інфраструктури, в Україні протягом 1992-2011 років було реалізовано 25 проектів, в які інвестовано 12 млн. дол. США, з них близько 11,5 млн дол. США – в сфері телекомунікацій [6].

В Україні потребу в розвитку ДПП передбачено Програмою економічних реформ на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава», Програмою розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні та Національними проектами. Законодавчу базу механізму ДПП формують Закон України «Про державно-приватне партнерство», Закон України «Про угоди про розподіл продукції», Закон України «Про концесії», Закон України «Про концесії на будівництво і експлуатацію автомобільних доріг», постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України, положення та накази центральних органів виконавчої влади, рішення місцевих органів

виконавчої влади та органів місцевого самоврядування. Загалом лише на загальнодержавному рівні налічується кілька десятків нормативних актів, що безпосередньо регулюють питання ДПП. Також, у 2011-2012 рр. прийнято низку нормативних документів щодо методик і процедур, пов'язаних із реалізацією ДПП.

Так, згідно Закону України «Про державно-приватне партнерство» проекти ДПП повинні забезпечити вищу ефективність діяльності, ніж у разі її здійснення лише державним партнером, мати довготривалий характер (від 5 до 50 років), передбачати фінансування (або співфінансування) проекту з боку приватного партнера, розподіл відповідальності та ризиків між приватним і державним партнерами у процесі здійснення ДПП. Також, законодавчо встановлено, що у рамках здійснення ДПП можуть укладатися договори про концесію, спільну діяльність, розподіл продукції та інші договори. Водночас, світовий досвід показує, що у країнах із невисоким рівнем соціально-економічного розвитку проекти ДПП реалізуються насамперед у сферах транспортної інфраструктури та комунального господарства на основі договорів концесії.

Законом України «Про концесії» концесія визначається, як надання з метою задоволення громадських потреб уповноваженим органом виконавчої влади чи органом місцевого самоврядування на підставі концесійного договору на платній та строковій основі юридичній або фізичній особі (суб'єкту підприємницької діяльності) права на створення (будівництво) та (або) управління (експлуатацію) об'єкта концесії (строкове платне володіння), за умови взяття суб'єктом підприємницької діяльності (концесіонером) на себе зобов'язань по створенню (будівництву) та (або) управлінню (експлуатації) об'єктом концесії, майнової відповідальності та можливого підприємницького ризику. [7].

Договори концесії, як специфічна форма реалізації інвестиційних проектів, мають цілий ряд переваг: 1) прозорість залучення коштів, 2) ефективність використання державного і комунального майна; 3) правовий захист інвестицій, 4) цільовий розвиток об'єктів інфраструктури, 5) наявність гарантій виконання зобов'язань всіма учасниками, 6) об'єкти концесії залишаються у власності держави. Це значною мірою пояснює популярність концесії у інвестиційній діяльності багатьох країн світу. Так, за останні 10-15 років реалізовані тисячі концесійних проектів. Концесійне законодавство існує у понад 120 країнах світу з різним суспільним і державним устроєм. Спектр об'єктів, збудованих у рамках концесійних угод, надзвичайно широкий: від грандіозного проекту століття «Євротунель» вартістю 15 млрд дол. США до контрактів муніципальних органів влади у сфері дозвілля і відпочинку вартістю в декілька тисяч доларів. Більше всього концесійних проектів реалізується у сферах водопостачання і каналізації, газового і електро-енергетичного господарства, автодоріг та залізниць, міського будівництва, лісового господарства, розробки надр.

У сфері розвитку транспортної інфраструктури України також є цілий ряд перспективних напрямів залучення інвестицій через механізм концесії. У сфері залізничного транспорту це, насамперед, потреба у відновленні колій задля підвищення їх пропускної спроможності, їх електрифікація, заміна рухомого складу та ремонт вокзалів. Є також об'єктивні передумови використання концесій у портовому комплексі нашої країни, зокрема у напрямку будівництва нових терміналів та технічного переоснащення існуючих, проведення робіт з поглиблення акваторій МТП, тощо. Перспективним є спрямування інвестиційних ресурсів на будівництво нових аеропортів та розширення пропускної спроможності ряду існуючих. Так, неодноразово спеціалісти висловлюють думку про потребу у розширенні терміналу «D» аеропорту «Бориспіль». Традиційною сферою капіталовкладень у галузі автомобільного транспорту виступає будівництво автомобільних доріг. Про

перспективність використання концесійних угод у транспортній галузі України свідчить активізація у цьому напрямку роботи ряду державних установ. Наприклад, КМУ у вересні цього року вже включив ДП МА “Бориспіль” до Переліку об’єктів права державної власності, які можуть передаватись в концесію. Передбачається, що в результаті реалізації концесійної угоди лише за перші 10 років до держбюджету від концесіонера надійде 1,5 млрд. грн. платежів, а також він має забезпечити погашення позик аеропорту у розмірі 4,8 млн. грн. Багатьма фахівцями такий проект ДДП визнається оптимальним для України з огляду на зобов’язання майбутнього концесіонера по забезпеченню безпеки польотів, підвищенню рівня наземного обслуговування, продуктивності праці, зайнятості та соціальних гарантій в аеропорту.

Визнання концесії, як основного можливого інструменту залучення інвестицій і в моргосподарський комплекс України підтверджується заявами і конкретними кроками Міністерства інфраструктури України, яке вже проводить роботу з організаційно-технічної підготовки до впровадження прозорих механізмів використання приватними інвесторами об’єктів портової інфраструктури. Очевидною є зацікавленість і приватних інвесторів в укладанні концесійних договорів з МТП. Так, один з найкрупніших зернотрейдерів України – американська компанія Cargill – підписала протокол про наміри з Іллічівським портом, згідно якого планує побудувати в порту термінал по перевалці зерна вартістю 90 млн. дол. США. При цьому потенційний інвестор в якості найбільш оптимальної форми співпраці визнає концесію. [8;16] Другим ймовірним концесіонером вітчизняних МТП може стати друга у світі круїзна компанія Royal Caribbean, представники якої зазначають, що з прийняттям Закону України “Про морські порти” в Україні з’явилась нормативна база для реалізації механізму концесії в портовому комплексі країни. [8;16]

Єдиним видом транспорту України, де вже мало місце підписання концесійних договорів є автомобільний. Так, у грудні 1999 р. було підписано першу в Україні концесійну угоду між Укравтодором та консорціумом «Концесійні транспортні магістралі» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Краковець, яка мала стати складовою автомагістралі А-4 (Берлін-Вроцлав-Львів-Київ) третього Критського коридору. Загальна кошторисна вартість будівництва дороги становила близько 1,635 млрд. грн.[9]. А у грудні 2002 р. було підписано концесійну угоду між Укравтодором та ВАТ «Виробничо-наукова компанія «Розточчя СТ» на будівництво та експлуатацію автомобільної дороги Львів-Броди. Загальна кошторисна вартість будівництва дороги становила 2,7 млрд грн, фінансування будівництва мало здійснюватись спільно: 79 % – за рахунок концесіонера, 21 % – за рахунок Укравтодору. Але, внаслідок фактичного невиконання умов концесійних договорів їх в судовому порядку було розірвано.

Висновки. Отже, в Україні поки що не має прикладів ефективного використання концесій у сфері розвитку вітчизняної транспортної інфраструктури. Причинами цього можна вважати по-перше, недосконалість нормативно-правової бази регулювання ДПП, яка є дуже складною, багаторівневою і забюрократизованою; по-друге, суперечності в інституційному забезпеченні ДПП, насамперед дублювання функцій та виникнення суперечностей між органами влади; по-третє, відсутність кадрового забезпечення із відповідним рівнем методологічної та методичної підготовки; по-четверте, відсутність чітких технічних і процедурних норм і правил застосування концесії; по-п’яте, відсутність належних державних гарантій.

Тому у напрямку створення умов для ефективною співпраці держави, як власника більшості об’єктів транспортної інфраструктури, з приватними інвесторами на умовах концесії необхідно реалізувати кроки щодо: - удосконалення нормативно-правової бази та

інституційного забезпечення механізму концесій; - окреслення умов взаємної відповідальності сторін (відповідальність приватного інвестора за неефективне управління об'єктом концесії, несвоєчасне введення в експлуатацію предмету договору та його невідповідність критеріям, передбаченим умовами концесійної угоди; забезпечення державних гарантій про мінімальний обсяг споживання товарів або послуг та встановлення цін (тарифів) на товари, що виготовляються, або послуги, які надаються приватним партнером, на рівні, що відповідає економічно обґрунтованим витратам на їх виготовлення чи надання та забезпечує окупність інвестицій, а також внесення змін до Бюджетного кодексу України, що гарантувало б компенсацію збитків приватного партнера, пов'язаних з невідповідністю попиту на товари та послуги запланованим показникам, невиконанням державою зобов'язань за договорами концесії, відшкодуванням різниці в тарифах тощо); - забезпечення умов рівноправного захисту інтересів держави та приватного партнера у системі правосуддя; - проведення професійних консультацій про технічно-процедурні умови реалізації концесійних договорів на транспорті та про методологічні підходи до оцінки їх ефективності.

Список використаних джерел:

1. Транспорт: шляхи сполучення. [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Макаренко М. Економічна доцільність державного регулювання на транспорті / Михайло Макаренко. // Економіст. – 2006. – №10. – С. 25-27.
3. Шевченко Н. Им порт подавай / Наталья Шевченко. // Бизнес. – 2007. – №52. – С. 114-118.
4. Капітальні інвестиції за видами економічної діяльності. [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України; ред. О.Г. Осауленко. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. Підготовка та реалізація проектів публічно-приватного партнерства: Практичний посібник для органів місцевої влади та бізнесу / С. Грищенко. – К, 2011. – С. 32.
6. Ukraine - Private Infrastructure Projects - The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=97
7. Закон України “Про концесії” від 08.07.2011. - №3687-VI. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. - №18. – с. 157.
8. Самойленко В. Америка входит в украинские воды / Виктор Самойленко. // Комментарии. – 2012. - № 41. – с. 16.
9. Концесійний «довгобуд» Львів-Краковець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://daily.lviv.ua/news/13282>

УДК 35.071.5

Чернюк О.В.*

ОСНОВНІ ТЕНДЕНЦІЇ СУЧАСНИХ ПРОЦЕСІВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Розглянуті сучасні процеси впливу глобалізації на світове господарство, підходи до визначення глобалізації та її позитивних і негативних явищ.

Ключові слова: глобалізація, господарство.

Рассмотрены современные процессы влияния глобализации на мировое хозяйство, подходы к определению глобализации и ее позитивных и негативных явлений.

Ключевые слова: глобализация, хозяйство.

The modern processes of influence of globalization are considered on a world economy, giving near determination of globalization and its the positive and negative phenomena.

Keywords: globalization, economy.

Постановка проблеми. Базовим поняттям, що відбиває стан світового господарства в останньому десятилітті ХХ століття і в першому десятилітті ХХІ століття, стало поняття глобалізації світової економіки. Під феноменом «глобалізація» більшість дослідників розуміє, насамперед: - ступінь економічної та фінансової інтеграції держав, тобто рівень міжнародної торгівлі інвестицій; - персональні контакти людей - міжнародні поїздки і туризм, обсяг міжнародних телефонних переговорів, поштових переказів тощо; - технології — рівень використання у державі мережі Інтернет, Інтернет-сервісів; - ступінь включення країни до міжнародного політичного співробітництва-членство у різних міжнародних і регіональних організаціях.

Українські експерти до переліку елементів глобалізації, крім зазначеного, обґрунтовано включають також інтеграцію господарського життя; міжнародний поділ праці; інтеграцію ринків капіталу та робочої сили; розвиток міждержавних транспортних мереж; формування світового ринку знань та інтелектуальних продуктів; інтеграцію валютних ринків і виникнення ринку ЄВРО .

Україна, безумовно, також демонструє тенденцію до економічної і політичної інтеграції, насамперед з розвинутими європейськими країнами. За даними рейтингу, 62 найбільш розвинуті країни, які забезпечують 90 % світової економіки, наша держава посідає 42-е місце, а за рівнем включення до світової економіки - 35-у позицію. Водночас зазначимо, що до першої п'ятірки увійшли Ірландія, Швейцарія, Швеція, Сінгапур і Нідерланди. Велика Британія посідає дев'яте місце, за нею йдуть Фінляндія, США, Франція, Проте Японія посідає лише 35-е місце, Росія - 45-е, Китай- 51-у позицію . Безумовно цей процес незворотній.

Вплив глобалізації і надалі поширюється фактично на всі сторони внутрішнього і зовнішнього життя кожної країни, при чому не завжди позитивний. На ХХІ конгресі Соцін-

* к.е.н., доцент, Київський економічний інститут менеджменту

терну, який відбувся 8-11 листопада 1999 р. у Парижі, була дана гостра негативна оцінка процесу глобалізації, висловлена глибока стурбованість його безконтрольністю, формами і методами проведення, наслідком чого може стати подальше поглиблення бідності одних держав і збагачення інших, що в свою чергу стимулює глобальну злочинність, кризові явища в економіці і політиці, інших сферах суспільного життя.

Аналіз останніх досліджень та невіршена раніше частина Глобалізація світової економіки - відносно новий термін, введений в широкий науковий обіг у кінці 1980-х - початку 1990-х рр. (табл.1)[6-11]До цього періоду поняття глобалізація використовувалося переважно для позначення конкретного, специфічного явища в сучасному світовому господарстві - об'єднання окремих ринків збуту продукції великих міжнародних компаній та для характеристики корпоративної стратегії, спрямованої не на освоєння якого-небудь одного національного або зарубіжного ринку, а на дії на усіх ринках, тобто в глобальному масштабі. Близько 20 років тому першим автором, що використав вказаний термін, був американець Т. Левитт, який в 1983 р. в статті в «Гарвард бізнес ревью» писав про злиття ринків продуктів, що вироблялися великими транснаціональними корпораціями (ТНК).

Б. Баді, професор Паризького інституту політичних досліджень виділяє три виміри понять глобалізації : це історичний процес, що розвивається упродовж багатьох століть; глобалізація означає також гомогенізацію світу, життя по єдиних принципах, прихильність єдиним цінностям, звичаям і нормам поведінки, прагнення все універсалізувати; це визнання зростаючої взаємозалежності, головним наслідком якої є підривання, руйнування національного державного суверенітету під натиском дій глобальних фірм, релігійних угруповань, транснаціональних управлінських структур, які взаємодіють на рівних підставах не лише між собою, але і з самими державами - традиційними дійовими особами міжнародних відносин.

Таблиця 1
Еволюція напрямків глобалізації у економічній літературі

НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ	
ГЛОБАЛІСТИ	АНТИГЛОБАЛІСТИ
Р. Рое Р. Робетсон : глобалізація - серія емпірично фіксованих змін, що об'єднуються логікою перетворення світу у одне ціле	Г. Ка Г. Капур: глобалізація – відображає і жає ідеологію ринку, правила якого якого диктуються МВФ, Всесвітнім банком, лідерами «великої вісімки», при чому велика частина світу не отримує благ від глобалізації вел
Х. Зіб Х. Зібберт, Х. Клодт: глобалізація - процес трансформації різноманітних національних господарств у інтегровану глобальну економіку	
Д. Ст Д. Стигліц: глобалізація - подолання бар'єрів на шляху вільної торгівлі та більш тісна інтеграція національних економік	
Ф. Га Ф. Ганн.: відзначає нерівномірне положення країн, тобто розвинуті країни отримують більше благ від глобалізації, ніж ті що розвиваються, що ви що вимушені самостійно шукати шляхи подолання такої нерівності	Е. Цз Е. Цзян: самий великий вплив від глобалізації полягає у зниженні можливостей держав здій з здійснювати власний суверенітет у відносинах з іншими державами

НАПРЯМКИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ	
ГЛОБАЛІСТИ	АНТИГЛОБАЛІСТИ
Експе Експерти МВФ: глобалізація - зростаючий економічний взаємозв'язок країн країн всього світу внаслідок зростаючого обсягу різноманіття міжнародного обміну , а також завдяки все більш швидкій та широкій дифузії технологій	
М. Де М. Делягін: глобалізація - процес формування єдиного загальносвітового фінансово-інформаційного простору на базі нових інформаційних технологій	
І. Лук І. Лукашук: глобалізація - всесвітній процес, що взаємопов'язує національні соціально-економічні утворення у єдину світову економічну і суспільну систему	

Мета. Відносна новизна самого об'єкту дослідження, а також складність і комплексність процесів, що відбуваються у світовій економіці, не дозволили досі скласти більш-менш однакового розуміння і визначення процесів глобалізації світової економіки. Зберігаються різні підходи до глобалізації, різні визначення, трактування змісту цього поняття і навіть його часових рамок. Так, можна зустріти твердження про те, що процеси глобалізації розвиваються ще з часів античності, або, в інших варіантах, - з часів виникнення перших світових ринків або цілісного світового господарства. Проте в такому розумінні глобалізація вільно або мимоволі ототожнюється з процесами інтернаціоналізації господарського життя.

Виклад основного матеріалу. Основними ознаками, що характеризують процес глобалізації являються наступні:

- світова економічна спільнота з сукупності взаємозв'язаних (у тій або іншій мірі) країн перетворюється на цілісну економічну систему (планетарну економіку). Національні господарства (економіки) виявляються складовими елементами єдиного всесвітнього господарського організму, а їх перспективи у світі, що міняється, визначаються ходом розвитку цього організму як цілого; характеризується складним процесом трансформації національно-державної форми організації світового господарства в нову форму. Міжнародні економічні процеси переростають з міждержавних, що більш менш ефективно регулювалися в односторонньому, двосторонньому або багатосторонньому порядку національними державами, у позадержавні, практично повністю непіддатливі державному регулюванню;

- зниження регулюючих функцій національної держави, яка вже не може, як раніше, захищати національну економіку від небажаних зовнішньоекономічних дій. У національній державі з'являються нові функції, міняються або зникають колишні (екологічна, економічна дипломатія, антимонопольне регулювання і т. д.);

- державно-монополістичний капіталізм набуває міжнародні форми інтеграційних об'єднань у вигляді «спільного ринку», наприклад, у що перетворився Європейський Союз (ЄС). Швидко розвивається транснаціональний капітал;

- фінансова сфера (особливо фондовий ринок) набуває глобальні масштаби. Це істотно міняє умови господарської діяльності. Міжнародний рух капіталів у вигляді позик, кре-

дитів, торгівлі цінними паперами, валютних операцій практично в 50 разів перевищує світовий товарообіг. Фінансові ринки функціонують значною мірою відособлено від розвитку відтворювальних процесів в реальному секторі економіки.

Визначити нову категорію дійсно не просто, оскільки процес глобалізації носить всеосяжний характер. Наша позиція полягає в тому, що глобалізація світової економіки - це сучасна, всесвітня, стадія інтернаціоналізації господарського життя, у рамках якого світове господарство набуває якісно нові невідомі раніше, характеристики і особливості свого розвитку. Такими характеристиками виступають кардинальне збільшення цілісності світового господарства і взаємозалежність економік практично усіх країн світу, що різке посилилися, залучення раніше закритих країн до міжнародних економічних відносин, тенденція, хай і не завжди послідовна, до економічної гомогенізації світу (посиленню однорідності, схожості систем і форм господарювання), формування глобальних товарних і, особливо, фінансових ринків, становлення глобальних ТНК

Разом з традиційними суб'єктами світогосподарських стосунків в умовах глобалізації з'являються і діють нові. Автори спеціального випуску французького журналу «Громадські науки», присвяченого проблемам глобалізації, налічують щонайменше сім нових суб'єктів, рішення і поведінка яких впливають зараз їв світові процеси. Це, передусім, міжнародні організації, значущі інституціональні основи глобалізації (МВФ, Всесвітній банк, СОТ, «Велика вісімка» та ін.), регіональні організації, транснаціональні корпорації, інституціональні інвестори, неурядові організації (рух «зелених», «лікарів без меж» і багато ін), великі міста, окремі особи.

На сучасному етапі розвитку світове господарство тісно пов'язане з відносинами країн в політичних і економічних сферах, наявністю загальносвітових проблем, а також супроводжується взаємопроникненням культур. Така тенденція отримала назву „глобалізація”.

Слід торкнутися економічного аспекту глобалізації, тобто створення єдиного світового економічного простору, в рамках якого складається єдиний відтворювальний процес. Тут основне місце займає процес глобалізації світових фінансових ринків (СФР), тобто об'єднання в єдину світову систему усієї сукупності міжнародних фінансових відносин. Цей об'єктивний процес, на нашу думку, обумовлений прагненням спільного ринку до вирівнювання норми прибутку: кожен учасник ринку бажає отримувати близький до решти агентів прибуток на один і той же фінансовий актив, в якому б фінансовому інституті він не був розміщений [1],

Деякі дослідники називають процес глобалізації фінансового ринку фінансовою революцією, коли система фінансових ринків почала функціонувати на світовому рівні. Джордж Сорос відзначав, що в світі «...виникла гігантська система циркуляції, що перекачує капітал на фінансові ринки і інститути в центрі, потім переносить його на периферію - або безпосередньо у формі кредитів і інвестиційних портфельів, або побічно - через багатонаціональні корпорації...» [2].

Основну роль у цьому процесі відіграла зміна світової валютної системи (криза Бреттон-Вудської валютної системи та введення стандарту СДР), зняття бар'єрів по прямих і портфельних міжнародних інвестиціях, розвиток зв'язку і комп'ютерних технологій, поява нових похідних фінансових інструментів, зниження інвестиційних ризиків унаслідок підвищення відкритості конкретних компаній і загальної державної фінансової системи в країнах-одержувачах капіталу.

Ряд авторів вбачає в глобалізації фінансів причину росту спекуляцій і відвернення із спекулятивними цілями капіталу від виробництва і створення нових робочих місць. На думку французького економіста Ж.-П. Аллегре, такі кардинальні розбіжності між уче-

ними пояснюються тим, що з 1980-х років відбувається становлення нової конфігурації світової економіки : перехід від регульованої державами системи (Бреттон-Вудские угоди 1944 р.), до системи, що направляється ринками.

Побоювання можливих негативних наслідків некерованої глобалізації фінансової сфери важко визнати перебільшеними. За оцінками «Гарвард бізнес ревью», нині на кожен долар, що обертається в реальному секторі світової економіки, доводиться до 50 доларів у фінансовій сфері. Загальний об'єм світового ринку вторинних цінних паперів наближається до 100 трлн. дол., а річний оборот фінансових трансакцій досяг півквартриліону дол. За найскромнішими оцінками темпи приросту об'єму операцій на міжнародному ринку капіталу в 1980-1990-і рр. на 60% перевищували приріст обсягу зовнішньої торгівлі і на 130% - валового світового продукту.

З одного боку, інтеграція ринків визначається кореляцією цін на фінансові активи, яка може формуватися через «канали» інтеграції. З іншого, за розрахунками експертів ОЕСР Г. Крістіансона и К. Піготта. з 1980-х рр. кореляція припинила своє зростання. І результати досліджень, присвячених проблемам глобальної фінансової системи, дозволяють сумніватися в тому, що глобалізація бізнесу і розширення потоків капіталу дійсно мають місце.

Також не можна не враховувати той факт, що існують бар'єри на шляху міжнародних інвестицій, які продовжують стримувати глобалізацію СФР. Перш за все, до них слід віднести незнання іноземних продуктів, компаній, методів ведення бізнесу, стандартів обліку і звітності, політичних переваг, державного регулювання [3].

Одним з основних джерел глобалізації є процес транснаціоналізації - становлення і розвиток у світовій економіці великих транснаціональних за масштабами своєї діяльності компаній - транснаціональних корпорацій (ТНК) реального і фінансового сектора. ТНК являються одночасно і результатом і головними дійовими особами інтернаціоналізації. В результаті транснаціоналізації певна доля виробництва, споживання, експорту, імпорту і національного доходу практично будь-якої країни залежить від ринеш, міжнародних центрів за межами цієї держави. У останнє десятиліття різні ринки, зокрема капіталу, технології і товарів, а до певної міри і праці, ставали усе більш взаємозв'язаними і інтегрованими у багатопланову мережу ТНК.

Сьогодні ТНК контролюють, за різними оцінками, від третини до половини світового промислового виробництва, понад половина міжнародної торгівлі. близько чотирьох п'ятих світового банку патентів і ліцензій на нову техніку, технології і ноу-хау. Міждержавні потоки товарів і послуг придбали нову якість близько 40% таких потоків носить характер внутрішньо корпоративної торгівлі що надає їм особливу стійкість.

Інша характеристика сучасних процесів) транснаціоналізації пов'язана з тим, що найбільш великі сучасні ТНК усе більш приймають характер структур олігополістичного типу. Річ у тому, що процеси інтернаціоналізації, гомогенізації (наростання однорідності) загальносвітового економічного простору на рубежі ХХ - ХХІ вв. супроводжуються і пов'язані з помітною тенденцією до зміцнення господарюючих суб'єктів. Сьогодні в розвинених країнах в кожній галузі, а правило, домінують дві-три великі компанії, що конкурують між собою на ринках усіх країн Економічна потужність великих ТНК цілком порівнянна з ВВП середніх за розміром і господарським потенціалом країн. Іншими словами, глобалізація світової економіки підтримується очевидним посиленням концентрації і централізації капіталу.

При цьому критики легковагих уявлень про процеси глобалізації вказують, що часто голосно декларована інтернаціональність, космополітизм великих ТНК -заяви, що не від-

повідують дійсності. Серед 100 найбільших корпорацій світу немає жодної, національна приналежність якої не була б ясна, яка була б суто глобальною. За усіма параметрами (розміщення штаб-квартир, спрямованість інвестицій, місце розташування дослідницьких центрів) досить чітко виражена національна орієнтація компаній. У рамках СОТ ще не розроблена система антимонопольних заходів, які можна було б застосовувати до глобальних ТНК. Це питання знаходиться у стадії обговорення.

Процес глобалізації, що об'єктивно протікає у рамках світового господарства, багато в чому по-різному впливає на країни з різним рівнем розвитку, що представляють «центр» світового господарства (по новій термінології - передові економіки), з одного боку, і країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою, з іншою. Передусім слід зазначити принципову асиметричність ризиків і вигод глобалізації для різних груп країн. Така асиметричність посилюється наслідками дії на країни що реалізуються в першу чергу США і провідними міжнародними фінансовими організаціями, у меншій мірі - іншими державами з розвинутою ринковою економікою неоліберальної моделі глобалізаційних процесів, що припускає посилення взаємозв'язків і взаємозалежності між національними економіками паралельно зі все більшим дерегулюванням внутрішньої (у масштабах країни) і зовнішньоекономічної діяльності і посиленням ролі ринкових механізмів саморегулювання на тепер уже не національних, а глобальних ринках.

Принципова асиметричність ризиків і вигод глобалізації витікає з логіки протікання самого цього процесу : як відомо, у рамках процесу глобалізації складаються глобальні товарні і фінансові ринки, інтегроване в масштабах всього світу економічний простір, на якому явні конкурентні переваги мають найбільші компанії, - ТНК і транснаціональні банки. Вони, як правило, спочатку виграють конкуренцію на ринку з відносно невеликими національними компаніями за рахунок ефекту економії на масштабі, оптимізації використання ресурсних, трудових і технологічних потенціалів багатьох країн, де розташовані їх філії і виробничі потужності, використання механізму трансфертного ціноутворення і так далі

Добре відомо, що необмежена ринкова конкуренція не здатна забезпечити рівний рівень добробуту усім її учасникам. Принципово не змінюється ситуація з перенесенням конкуренції з національного на глобальний рівень. У глобальній конкуренції виграє найсильніший, а найсильніші у більшості випадків - компанії розвинених країн. Виробникам з багатьох країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою в такій боротьбі часто залишаються менш вигідні і прибуткові ніші виготовлення технологічно нескладною, трудомісткою і місцевою по характеру цільового ринку продукції.

Звичайно, не лише в країнах, що розвиваються, і країнах з перехідною економікою, але і розвинених країнах є галузі господарства, які терплять збиток від іноземної конкуренції у міру інтенсифікації міжнародної торгівлі і міжнародного руху капіталу, становлення глобальної фінансової сфери. Скорочення виробництва в цих секторах може спричинити значні соціальні витрати для певних груп населення (безробіття, необхідність перекваліфікації і переїзду в інші регіони та ін.). Очевидно, є немало таких, хто через вік, освіту або інші причини не має шансів на перекваліфікацію і перспектив знайти себе на ринку праці, що різко змінився. Проте в розвинених країнах ці негативні ефекти, якщо вони виникають, амортизуються відносно високим рівнем розвитку систем соціального захисту населення, страхування по безробіттю, державною допомогою в отриманні нової спеціальності і підвищенні кваліфікації робочої сили.

Для менш розвинених країн (що розвиваються і країн з перехідною економікою) при неочевидності вигод глобалізації внаслідок відносно слабкіших конкурентних позицій їх

господарюючих суб'єктів в сучасних секторах економіки використання глобалізаційних процесів будуть, швидше за все, хворобливішими, оскільки можливості згладжування негативних наслідків обмежені меншим рівнем розвитку і меншим потенціалом систем соціального страхування і соціальної допомоги держави, меншими фінансовими можливостями урядів цих країн, що не дозволяють ефективно регулювати процес структурної перебудови їх господарських комплексів.

У реальній дійсності і з об'єктивних причин, і по суб'єктивним - пов'язаним з моделлю глобалізації, що реалізуються, - менш розвинені країни часто не в змозі скористатися плодами глобалізації, перетворити участь в міжнародних товарних і фінансових потоках у «двигун» свого власного розвитку. А спроби урядів цих країн завдяки контролю за процесом збільшення відкритості національних економік зменшувати ризики глобалізації часто викликають протидію прибічників неоліберальної моделі глобалізаційних процесів.

З урахуванням викладеного вище можна стверджувати, що сучасний розвиток світового господарства характеризується такою ситуацією, коли потенційні ризики глобалізації в країнах так званої світової периферії не можуть не бути вище, ніж в країнах його «центру» - передових економіках. Процес глобалізації, що нестримно розвивається, часто приносить явні вигоди країнам з вищим рівнем розвитку і більшою конкурентоспроможністю національної економіки, а для менш розвинених країн витрачання цього процесу можуть урівноважити вигоди, а то і перевищити їх. Чимале число країн, що розвиваються, потрапило в «пастку глобалізації», під якою розуміється залучення < глобалізаційних процесів економік менш розвинених країн шляхом руйнівної для останніх експлуатації їх національних ресурсів, у тому числі природних і інтелектуальних. Вибратися з цієї пастки, очевидно, не так просто. Існують оцінки щорічних втрат країн, що розвиваються, від відсутності рівноправного доступу до глобальних торгових і фінансових ринків, що наближаються до сум близько 1 трлн. дол. Представляється і цілком логічною точка зору ряду дослідників проблем глобалізації (А. Бэтлер, А. Салицький) про те, що країни, що розвиваються, і країни з перехідною економікою - це, швидше, об'єкти процесів глобалізації (globalization - takers) в протилежність країнам-лідерам світової економіки суб'єктам глобалізації (globalization - makers). Причому саме в країнах-об'єктах глобалізації найсильніше небезпека прояву негативних сторін цього процесу. А іспансько-американський економіст М. Кастельс взагалі вважає, що в сучасному світовому господарстві відтворюється і закріплюється «глобальна асиметрія», яка, згідно з цією точкою зору, і лежить в основі процесу глобалізації.

Одна з ознак глобалізації - наростання гомогенізації (схожість) світу, у тому числі уніфікація умов господарської діяльності. З цієї точки зору СОТ об'єктивно сприяє процесу глобалізації, оскільки за більш ніж піввікову історію ГАТТ/СОТ розробили саме таку систему правил і принципів міжнародної торгівлі, обов'язкових для усіх її учасників. Тому в США і інших країнах критики глобалізації стверджують, що СОТ є самим останнім в часі уособленням усієї системи глобального управління, вимагають зупинити ескалацію цього явища, а також обмежити діяльність таких міжнародних організацій, як МВФ і Всесвітній банк. Наприклад, С. Джордж наполягає на необхідності розрушити «антидемократичні інститути, подібні до СОТ, почати загальну битву за цивілізацію і свободу проти варварства і тиранії».

Нове в сучасній глобальній системі - це постійна інтенсифікація структури взаємозв'язків, опосередкованої такими феноменами, як сучасна індустрія комунікацій та новітні інформаційні технології, а також процес глобалізації взаємопов'язаності:

технологічної, організаційної, адміністративної і правової, кожна з яких, попри все інше, має власну логіку та динаміку змін. Політика сьогодні здійснюється з усією своєю звичною невизначеністю, випадковістю та недетермінованістю у світі, пронизаному потоками товарів і капіталу, пересуванням людей, комунікацією через авіаційний транспорт і космічні супутники.

Становлення нових форм світової економіки зараз пов'язують, перш за все, з появою глобальних інфраструктур (інформаційних, освітніх, транспортних тощо), в яких перебувають відносини між господарськими укладами, заснованими на старих та нових організаціях (переважно економічних і технологічних). Наприкінці ХХ століття зростаюча вразливість укладів та соціокультурних інститутів, які змінюються й гинуть під тиском інтелектуальних програм різного спрямування, сприяла розвитку тенденції глобальної технологізації.

Характеризуючи ці тенденції, М. Покровський особливо наголошує на шести з них. 1. Теоретики глобалізації основну увагу звертають не на конкретні зміни в окремих галузях, а на перетини та взаємопокладання цих змін. Це передбачає концентрацію уваги на просторово-географічних параметрах інновацій, їх глобальній релевантності. 2. Мабуть, однією з важливих особливостей глобалізації є те, що вона проникає в глибини соціальних структур, перетворюючи їх на носіїв нових змістів. Процес переходу від старого до нового відбувається швидко. При цьому будь-яке „нове” вважається кращим перш за все тому, що воно „глобальне”. 3. Поза сумнівом, глобалізація радикально впливає на наші уявлення про культуру як про щось успадковане, те, що спускається „згори” й „поширюється”. 4. Безперечним фактором є те, що глобалізаційні процеси підривають фундамент націоналізму в усіх його проявах - хай то будуть нації-держави, національні соціокультурні традиції чи певні типи свідомості. 5. Результатом процесу інтерналізації цінностей і ціннісних орієнтацій стає те, що регулятивно-нормативна функція суспільства суттєво трансформується. Мозаїчний набір соціальних „типів” і „моделей”, брак єдиних принципів раціоналізації, свобода звернення до примордіальних феноменів — невід'ємні складові глобалістсько-постмодерністської картини світу. 6. Будучи особливою нормативно-теоретичною парадигмою, глобалізація перекреслює й попередню концепцію раціональності, що склалася в межах „сучасного суспільства”. Нова модель раціональності, яка передбачає, перш за все, свободу багатоманітності, уособлюється в „теорії мультикультуризму”, в основу якої покладено принцип мозаїчності культурних „мап” регіональних і професійних груп [8].

Висновки. Процеси глобалізації сучасної світової економіки найтіснішим чином пов'язані з еволюцією її інституціональної структури - інституціоналізацією світового господарства. Річ у тому, що в міжнародних економічних відносинах, так як і у рамках національних економічних систем окремих країн, формуються певні інститути (норми, ціннісні характеристики, «правила гри»), а також організації, виступаючі у вигляді зовнішньої формалізованої структури цих інститутів. Говорячи інакше, в світогосподарських зв'язках складаються і видозмінюються конкретні соціальні інститути (що розуміються як синтез традиційних понять інститут і організація), відбувається інституціоналізація міжнародних економічних відносин. У області міжнародної торгівлі разом з такими базовими характеристиками світового ринку, що традиційно визнаються в якості його інститутів, як приватна власність, конкуренція і так далі, до інститутів слід віднести так звані інфраструктурні складові міжнародних торгових відносин - банки, товарні біржі, міжнародні багатосторонні товарні угоди, покликані регулювати окремий сегмент світового ринку, і відповідні ним організації («класичний» випадок такої організації - фактич-

ний картель країн-виробників нафти ОПЕК), двосторонні торгові угоди, ЮНКТАД (Конференція ООН з торгівлі і розвитку) і інші пов'язані з міжнародною торгівлею організації ООН. Окремо слід згадати регіональні інтеграційні організації (ЄС, НАФТА, МЕРКОСУР і багато ін.) і діючий в їх рамках механізм регулювання взаємної торгівлі. В той же час ведучою міжнародною регулюючою організацією, діючою у сфері міжнародної торгівлі, є СОТ.

З приведеного вище очевидний висновок про наростання конфліктного потенціалу у світовій економічній системі, накопиченні на стороні країн, що розвиваються, величезного потенціалу невдоволення. Посилення взаємозв'язків і взаємозалежності між країнами у світовій економічній системі поєднується з ростом світової соціально-економічної нерівності, збільшенням розриву в прибутках і рівні життя між найбагатшими і найбіднішими квинтилями і децилями населення планети.

СПИСОК ВИКОРИСТАНИХ ДЖЕРЕЛ

1. Добродомова С.В. Финансовая глобализация как определенная степень интеграции и ее последствия [Текст] // Весник Нижнегородского государственного университета. - № 1 (7). - 2009. - С. 620-624.
2. Осавлюк С. Л. Прогнозування нестабільності фінансових ринків в умовах глобалізації. [Текст] - К : Інститут світової економіки та міжнародних відносин НАН України, 2010. - С. 248-251 с
3. Савелко Т.В. Уточнення економічного змісту й особливостей глобалізації [Текст] // Фінанси України. - 2009. - № 7. - С 20-26.
4. Стукало Н.В. Глобалізація та розвиток фінансової системи України [Текст] // Фінанси України. - 2011. - № 5. - С. 29-35,
5. Червінський А., Шутіш М. Глобалізація: Україна залишається напіввідкритою і напівпрозорою [Текст] // Україна Business. - 2009. - № 16. - С. 4-5.
6. Robertson R. Globalization. L. : Sage, 2002.
7. Sibert H. Towards Global Competitions : Catalyst and constraints / H. Sibert, H. Klodt. Kiel, December 1998. P. 2.
8. World Economic Outlook. May 2007. P. 45.
9. Стиглиц Дж. Глобалізація: тривожні тенденції. [Текст] М. : Мысль, 2011. С. 7.
10. Kapur G. Globalization and Culture : Navigating the Void [Текст] // The Cultures of Globalization. Duke University, USA. 2008. P. 192.
11. Цзян Е. О влиянии глобализации на международные отношения [Текст] // Гонцзигуанча. 2008. № 1. С. 12.

УДК 339.98: 330.52

Чугасєв О.А.*

ЕКОНОМІЧНА СИЛА КРАЇНИ У МІЖНАРОДНОМУ СЕРЕДОВИЩІ

Незважаючи на процеси глобалізації, регіоналізації та транснаціоналізації, країни залишаються потужними суб'єктами у світовій економіці. Економічна сила країн є одночасно фактором і наслідком їх динаміки та величини економіки, а також аналогічних показників інших країн у міжнародному середовищі. Знання про розподіл економічної сили може сприяти передбаченню поведінки економічних суб'єктів та структурних зрушень у світовій економіці.

Традиційно поняття сили більшою мірою притаманне політичним наукам, і меншою мірою розглянуте в економічних дослідженнях. Труднощі дослідження цього поняття також обумовлені неможливістю безпосереднього спостереження і однозначного вимірювання економічної сили [1]. Аналізом економічної сили, зокрема, займалися К.Басу, Т.Бюте, Р.Гош, С.Де, С.Джонс, Г.Тревертон, Дж.Уоллі, Е.Фрост, Швета.

Метою нашого дослідження є визначення поняття економічної сили.

Економічну силу визначають через здатність впливати на поведінку інших суб'єктів завдяки умисному використанню економічних активів або здатність чинити опір впливу інших суб'єктів [2]. Дж.Уоллі розглядає конфронтаційний та коопераційний аспекти економічної сили, а також феномен м'якої сили як здатності інтелектуальними засобами переконувати супротивників, що запропоновані заходи також і в інтересах [1].

Можливо розглядати економічну силу держави, а не країни в цілому. У такому випадку в глобальному середовищі до сили держав додаються сила транснаціональних та недержавних суб'єктів [3]. Більш вузькі визначення також передбачають концентрацію на окремих аспектах, наприклад на здатності фінансувати більший оборонний бюджет [2].

Поняття економічної сили тісно пов'язані з такими поняттями як: величина або розмір економіки, економічні конкурентоспроможність, безпека, стабільність, вплив, незалежність, суверенітет, суперництво і війни, розвиток.

До складових елементів економічної сили включають, наприклад, природні ресурси, освічену робочу силу, якість управління, ринкову конкуренцію, інфраструктуру тощо [2].

Інструментарій застосування економічної сили може включати: обмеження на торгівлю, інвестиції, міграцію, економічну допомогу, преференційний режим або потенційну можливість їх використання [4] чи навпаки надання економічних преференцій.

Економічну силу можна розглядати в абсолютному вимірі, проте більш доцільно розглядати її у відносному вимірі порівняно з силою інших суб'єктів. Економічна сила нерівномірно розподілена у світі, постійно відбуваються зміни у співвідношенні сил країн.

Існують спроби кількісного вимірювання економічної сили. Наприклад, при вирішенні задач в рамках теорії ігор величина Шейплі відображає переговорну силу країни при входженні до тієї чи іншої коаліції, наприклад, багатосторонньої торговельної угоди [1]. Інший приклад: індекс економічної сили уряду включає чотири складові: доходи уряду, валютні резерви, експорт товарів та послуг, людський капітал [5].

* к.е.н., доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

Оскільки поняття економічної сили є суто абстрактним поняттям, може бути запропоновано безліч способів її вимірювання. Перш за все, на основі зважування декількох економічних показників, частина з яких є якісними показниками, які непросто виразити у кількісному вимірі.

На нашу думку, одним з варіантів узагальнюючого показника економічної сили країни може бути приріст ВВП країни в абсолютному вимірі, поділений на сумарний приріст всіх країн світу. При цьому таких показник необхідно розраховувати протягом тривалого періоду, що знизить ризик обрахунку негативного значення. Таке вимірювання відобразить не стільки потенціал використання економічної сили, скільки реалізацію економічної сили країни на користь нарощування свого економічного потенціалу. Хоча більш адекватною оцінкою стало би використання у цьому коефіцієнті приросту сукупного багатства резидентів країни замість приросту ВВП, але з практичної точки зору це є складнішим способом.

Отже, економічна сила є комплексним поняттям. Тому конкретне її визначення і вимір може залежати від цілей досліджень та їх практичних наслідків. Подальші дослідження можуть удосконалити способи виміру економічної сили, обрахувати її індекс для країн у сучасному стані світової економіки.

Література

1. Whalley J. Shifting Economic Power. – University of Western Ontario Centre for International of Governance Innovation and CESifo Munich, Germany, September 2009. – 46 p. – Режим доступу. – <http://www.oecd.org/dev/perspectivesonglobaldevelopment/45337859.pdf>
2. Frost E.L. What Is Economic Power? // Global Strategic Assessment 2009: America's Security Role in a Changing World / Edited by Patrick M. Cronin. - Washington, D.C.; Published for the Institute for National Strategic Studies By National Defense University Press, 2009. – P.7-15. – Режим доступу. – http://www.ndu.edu/inss/docUploaded/05-GSA2009_Chpt%201.pdf
3. Treverton G. F., Jones S. G. Measuring National Power. – Santa Monica, Calif.: RAND Corporation. National Security Research Division Conference Proceedings, 2005. – xii, 21 p. – Режим доступу. – http://www.rand.org/pubs/conf_proceedings/2005/RAND_CF215.pdf
4. Büthe T. Lecture 15. Wielding Economic Power: Economic Sanctions & Foreign Aid. – Duke University PS 93 Guest Lecture, Fall 2009. – 36 p. – Режим доступу. – http://people.duke.edu/~buthe/downloads/teaching/Buthe_PS93F09_EconomicPower.pdf
5. Basu K., De S., Ghosh R., Shweta The evolving dynamics of global economic power in the post-crisis world: Revelations from a new Index of Government Economic Power // eSocialSciences Working Papers. – Dec. 2011. – № 4666. – 34 p. – Режим доступу. – http://www.esocialsciences.org/Download/repecDownload.aspx?fname=A2011122714589_20.pdf&fcategory=Articles&Aid=4666&fref=repec

УДК 33994

Чучка І. М.*, Білак Г. Г.**

ВПЛИВ ТРАНСКОРДОННОГО ЕКОНОМІЧНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА НА РОЗВИТОК СУЧАСНИХ ФОРМ МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

В сучасних умовах глобалізації світогосподарських відносин розвиваються і набувають суттєвого значення регіональні зовнішньоекономічні відносини, які на європейському континенті проявляються у реалізації транскордонного економічного співробітництва.

Початок ХХІ століття позначений докорінними соціально-економічними і політичними змінами в країнах Центральної і Південно-Східної Європи. Ці зміни все більш помітні в Україні, яка стала на шлях формування ринкової економіки. Але щоб це формування стало ефективним, необхідна інтеграція України перш за все в європейську, а в перспективі – в міжнародну економічну систему через різні форми співробітництва із зарубіжними партнерами. Одна із форм такого співробітництва – міжнародне регіональне економічне співробітництво і, зокрема, його складова – прикордонне співробітництво.

Соціально-економічний розвиток країн Центрально-Східної Європи, які вже стали членами ЄС і межують із областями Українських Карпат, активізує значення прикордонних регіонів, які умовах європейських інтеграційних процесів розглядаються як важливий чинник міждержавного співробітництва. Об'єктивною перевагою транскордонного співробітництва прикордонних регіонів сусідніх країн є подібність природних та історико-економічних умов. Це зумовлює однотипність галузево- та територіально-функціональних структур господарства.

Для сучасної Європи характерним є швидкий розвиток міжнародного співробітництва регіонів – однієї з особливо ефективних рушійних сил європейської інтеграції та об'єднання народів. Співробітництво між регіонами у Європі вносить важливий вклад в зміцнення демократичної та політичної стабільності в державах, в їх економічний, екологічний, культурний та соціальний розвиток. Є значні досягнення такої співпраці, особливо у сфері соціальної згуртованості, навколишнього середовища, культури і освіти. Регіони є головними підвалинами демократії, вони – опора культурного різноманіття в Європі, головні партнери в соціальному та культурному розвитку. Тому саме вони мають взяти на себе відповідальність у тих галузях, де в них є перевага: в економіці, культурі, захисті довкілля, в регіональному та загальнодержавному плануванні, науці тощо. Велика різноманітність регіонів обумовлює чималу кількість моделей та структур, що визначають регіональний розвиток.

Міжтериторіальне співробітництво означає будь-яку взаємоузгоджену діяльність, спрямовану на започаткування відносин між територіальними общинами та владами двох або більше договірних сторін, крім відносин транскордонного співробітництва між сусідніми органами влади, включаючи укладання між територіальними общинами та орга-

* к.е.н., доцент кафедри менеджменту та управління економічними процесами, Мукачівський державний університет

** старший викладач кафедри менеджменту та управління економічними процесами, Мукачівський державний університет

нами влади інших держав угод про співробітництво. Таким чином, найбільш широким поняттям є міжтериторіальне співробітництво, яке визначає право територіального органу влади будь-якого рівня співпрацювати з відповідними територіальними органами влади інших держав. Міжрегіональне співробітництво окреслює правові рамки територій, що стоять на другому після центрального рівня місці.

Роль транскордонного співробітництва багатогранна. Передусім воно є чинником інтеграційного процесу, що сприяє досягненню вільного руху товарів, людей та капіталів через кордон. По-друге, прикордонне співробітництво сприяє мобілізації місцевих ресурсів та їх ефективному використанню з метою підвищення життєвого рівня населення прикордонних територій. Воно зумовлює можливість об'єднання зусиль для вирішення спільних проблем у прикордонному регіоні, у тому числі для вирішення питань національної безпеки. По-третє, прикордонне співробітництво відіграє важливу роль як "полігон" для випробовування та адаптації європейського законодавства, інструментарію підвищення ролі регіонів, адаптації механізмів фінансової підтримки. Ця роль поширюється на всі види міжнародного співробітництва регіонів, в тому числі і єврорегіонів.

Євро регіони – одна з організаційних форм прикордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів на базі спеціальних розширених повноважень щодо міжнародного співробітництва місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології. Єврорегіони можуть створюватися як юридична або не юридична особа, мають свою організаційну структуру та визначені джерела фінансування.

Єврорегіони на кордонах країн Східної Європи переважно створювалися в останнє десятиріччя і своєю стратегічною метою визначили вступ до ЄС. Пріоритетними напрямками діяльності єврорегіонів є розбудова інфраструктури, створення інтегрованого транскордонного регіону, розвиток сільських територій, захист довкілля, співпраця у сфері підготовки кадрів тощо. Організаційні структури переважно містять спільні підрозділи і національні бюро або паралельні структури з кожної сторони – учасника єврорегіону. У цьому випадку в рамках єврорегіону паралельно створювалися інформаційні центри, агенції регіонального розвитку, які, передусім, сприяли отриманню фінансової допомоги (за однаковими механізмами) для транскордонних проектів.

Узагальнення результатів діяльності Карпатського єврорегіону дозволило виділити загальні особливості прикордонної співпраці – це сприяння розвитку транскордонної співпраці між обласними органами влади (державною адміністрацією або радами). При цьому, органи управління нижчих ланок – район, селищна рада – фактично вилучені з системи транскордонного співробітництва. На нашу думку, доцільно було б використати схему єврорегіонів, яка базується на діяльності громадських організацій територіальних органів влади, асоціацій міст тощо

Виконання запланованих транскордонних заходів та ефективне здійснення євроінтеграційних процесів стає неможливим без залучення європейського та світового досвіду. Одним із найефективніших інструментів передачі "ноу-хау" є міжрегіональне співробітництво. На сьогодні Закарпатська область приймає участь у багатьох міжрегіональних програмах, серед них – активна участь у проекті "Міжнародна мережа інституцій регіонального розвитку Центральної Європи, регіонів Дунаю та Адріатики "СЕДА-2". В даному проекті представлені партнерські органи влади та розвиткові організації з наступних країн: Австрія, Німеччина, Італія, Франція, Греція, Іспанія, Словенія, Чехія, Словаччина, Угорщина, Польща, Румунія.

Активна позиція Закарпатської області щодо здійснення міжрегіонального та транскордонного співробітництва в контексті євроінтеграційних перетворень створює для Закарпаття передумови стати інноваційною територією для впровадження нових схем та пріоритетів роботи з Європейськими Фондами. Найкращі ініціативи, які були запроваджені на Закарпатті, мають мультиплікаційний ефект та впроваджуються в інших регіонах України. Отже, практична реалізація інтеграційних планів України залежить від компетенції та бажання вирішувати питання в містах, особливо в регіонах, що межують з країнами-членами ЄС та НАТО.

Таким чином, транскордонне економічне співробітництво є важливою складовою у розвитку міжнародного регіонального поділу праці, форми прояву якого сприяють подоланню кризових явищ як в економіці регіону, так і в державі в цілому.

Шевченко В.Ю.*

ФІНАНСОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЯ В КОНТЕКСТІ СУЧАСНОГО МІЖНАРОДНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

Фінансові послуги є важливим сектором розвинутих та зростаючих економік, транскордонні фінансові зв'язки є динамічною підсистемою глобального поділу праці. Фінансова глобалізація та транскордонні потоки капіталу впливають на посилення взаємозалежності країн у розвитку світової економіки. Домінантами такого впливу є вигоди від доступу до міжнародних фінансових ринків та більш ефективна алокація капіталу. Посткризове ребалансування економіки та європейської боргова криза вимагають переосмислення ролі фінансової глобалізації в системі глобальної економіки.

Фінансова глобалізація є процесу поглиблення інтеграції національних фінансових ринків та інститутів, що сприяє доступу економічних агентів до міжнародних фінансових ринків. Кризові процеси останніх десятиліть вимагають аналізу фінансової глобалізації як багатофакторного, суперечливого та неоднозначного процесу, всебічної оцінки його ролі в розвитку економіки.

Фінансова глобалізація в сучасних умовах не є односпрямованим гомогенним процесом, вона охоплює суперечливу взаємодію інтеграції та диференціації, висхідних та реверсивних трендів, позитивний та негативний вплив на національний фінансовий розвиток.

Динаміка та результативність фінансової глобалізації залежить від ряду умов та факторів, основними з яких є наступні:

1. Темпи зростання національних економік та міжнародних ринків формують макроекономічні умови для розвитку фінансових зв'язків між країнами.
2. Динаміка міжнародної фінансової ліквідності та стан збалансованості фінансових ринків є визначальними для алокації капіталу.
3. Включення до глобалізації залежить від типу національної фінансової системи, ролі фінансових послуг в економіці.
4. Глобалізаційний потенціал залежить від розвитку національної фінансової системи, фінансової лібералізації.
5. Інституційна розвинутість національних фінансових систем створює передумови для більш результативної фінансової глобалізації.
6. Конкурентоздатність національних фінансових систем відображає рівень їх розвитку та здатність забезпечувати фінансові потреби національної економіки.
7. Використання режиму плаваючого валютного курсу дає змогу балансувати курсові коливання, потоки капіталу та підтримувати платіжний баланс.

Вигоди фінансової глобалізації полягають у розвитку фінансових зв'язків між країнами, доступі до зовнішньої фінансової ліквідності, залученні капіталу для національних економік на конкурентних умовах.

Основними результатами та вигодами фінансової глобалізації можуть бути:

1. Ефективне залучення фінансових ресурсів до економіки на основі конкурентного доступу до міжнародних фінансових ринків, що дозволяє подолати обмеження національних джерел.

* к. е. н., доцент, Київського національного університету імені Тараса Шевченка

2. Підвищення якості функціонування національної фінансової та банківської систем шляхом залучення міжнародної ліквідності і сучасних технологій.

3. Диверсифікація фінансових ризиків національних позичальників шляхом виходу на міжнародні ринки, фінансових інновацій.

4. Розміщення акцій національних емітентів на міжнародних фінансових ринках сприяє ефективному залученню капіталу та зростанню капіталізації економіки.

5. Експорт та імпорт капіталу формує стійкі транскордонні фінансові зв'язки, сприяє фінансовій та економічній стабільності.

6. Покращення умов залучення фінансових ресурсів за рахунок міжнародної конкуренції та управління ризиками сприяє економічному зростанню.

7. Розвиток національної фінансової інфраструктури та її включення до міжнародної, інтеграція до глобальних платіжних та інвестиційних систем.

Поряд з вигодами та позитивними результатами, фінансова глобалізація несе певні ризики та загрози:

- Транскордонне поширення фінансових стресів та ринкових коливань, перенесення фінансових і банківських криз між країнами.

- Домінування спекулятивної поведінки інвесторів на міжнародних фінансових ринках провокує значні коливання біржових індексів та цін.

- Значні коливання міжнародних товарних та фінансових ринків генерують зовнішні шоки для зростаючих і трансформаційних економік, їх нестабільність.

- Коливання транскордонних потоків капіталу впливають на макроекономічну, монетарну та валютну ситуацію у зростаючих економіках.

- Макроекономічні та фінансові проблеми країн – експортерів капіталу – можуть спричинити скорочення або відтік капіталу зі зростаючих економік.

- Кризові процеси у основних світових фінансових центрах і на міжнародних ринках обмежують зовнішні залучення капіталу.

Наприклад, пост-кризове глобальне ребалансування ринків та сучасна криза Єврозони спричиняють скорочення притоку та зростання відтоку фінансового та банківського капіталу з України:

Таблиця 1.
Іноземні кредити та облігації банківського сектору України – баланс отриманих та сплачених сум протягом року, млн.дол. США

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Банківський сектор – баланс зовнішніх кредитів та облігацій	1625	4079	10526	7586	-3272	-2010	-3600

Джерело: розраховано за даними [1, с.16]

Дочірні банки європейських банків в Україні погашають раніше отримані кредити та спрямовують прибутки до материнських банків в силу стратегії консолідації та рекапіталізації банківського сектору Єврозони, створення Європейського банківського союзу.

Використання вигод фінансової глобалізації та управління її ризиками повинно бути спрямоване на збалансування зовнішніх фінансових зв'язків, підвищення якості та ефективності національної фінансової та банківської системи, її ролі у ефективній модернізації економіки.

Список літератури

1. Платіжний баланс і зовнішній борг України. 2011 рік. [Електронний ресурс]//Національний банк України: [сайт]. - Режим доступу:
<http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66374> – Назва з екрана.

УДК 331.1:339.91

Шкода Т.Н.*

АУТСОРСИНГ ФУНКЦІЙ З УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ В СИСТЕМІ ГЛОБАЛЬНОГО ПОДІЛУ ПРАЦІ

На даному етапі розвитку світового господарства міжнародна спеціалізація і кооперація в різних сферах діяльності виступають як організаційними формами прояву глобального поділу праці (ГПП), так і результатом, наслідком такого поділу.

Глибокі зміни у розвитку міжнародного поділу праці, які стались наприкінці 20 століття та які світова економічна система продовжує активно відчувати (сприймати) протягом перших десятиріч 21 століття були зумовлені новим етапом науково-технічної революції (НТР) та стали фактором подальшого процесу глобалізації економічної системи виробництва.

За таких обставин ГПП на рубежі другого та третього тисячоліть став визначальним в теорії та практиці світо господарських зв'язків та однією з головних мегатенденцій світового господарського поступу [4].

Головною тенденцією сучасного ГПП є прискорена інтернаціоналізація продуктивних сил, яка виступає його матеріальною основою. Завдяки їй виробничі процеси приймають всезростаючий яскраво виражений міжнародний характер, що передбачає стійкі і масштабні господарські зв'язки між суб'єктами поділу праці. Розвиток цієї тенденції веде до посилення з одного боку економічної взаємозалежності країн світового співтовариства, незалежно від їх суспільно-економічного устрою, а з іншого – до посилення конкурентної боротьби в надзорському середовищі відтворювального процесу, який набуває загальносвітового характеру в умовах широкомасштабної інтернаціоналізації виробничої і науково-технічної діяльності та подальшої глобалізації поділу праці [3].

В умовах ГПП для ефективної організації бізнесу підприємство має застосовувати різні варіанти. Одним з таких варіантів є саме аутсорсинг функцій з управління персоналом, який дозволяє оптимізувати функціонування підприємства за рахунок зосередження діяльності на основному напрямку. Мотивацією його застосування є можливість застосування праці персоналу тільки тоді, коли це необхідно, що дозволяє знизити витрати на утримання штату.

Зазначимо, що в західних країнах практика аутсорсингу в сфері управління персоналом є звичним явищем, в той час як в Україні це явище тільки починає набирати обертів.

За даними дослідників [2], якщо в 2009 році аутсорсинг в сфері управління персоналом тією чи іншою мірою використовували 43% компаній – учасників дослідження, то в 2010 році – вже 46%. При цьому головною послугою аутсорсинга лишається рекрутмент персоналу. Отже, спостерігається незначна тенденція до збільшення у світі користувачів аутсорсингових послуг в сфері управління персоналом. Це підтверджує і дослідження Global Industry Analysts 2011, згідно якого у всьому світі ринок HR-аутсорсингу впевнено зростає і досягне 162 млрд. дол. до 2015 року (де аутсорсинг розрахунку заробітної плати буде найважливішим компонентом) [1]. Як бачимо, цей прогноз дещо відрізняється від попереднього, оскільки лідируючі позиції пророкуються аутсорсингу розрахунку заробітної плати, а не рекрутменту персоналу.

* к.е.н., докторант кафедри економіки, Національний авіаційний університет

Найактивніше ця тенденція розвивається в регіоні Europe-Middle East-Africa (EMEA), де 42% компаній підтвердили готовність віддати на аутсорсинг від 25 до 100% своїх потреб в сфері управління персоналом. В той же час, 81% компаній в Північній та Південній Америках (Americas) згодні передати зовнішнім консультантам не більше чверті своїх потреб в області управління персоналом, що є досить консервативним показником. Там найчастіше на аутсорсинг виділяють управління соціальним пакетом, а найрідше – тренінги. Що ж стосується Азіатсько-Тихоокеанського регіону (APAC), то там ця цифра становить 75%. В цьому регіоні компанії неохоче віддають на аутсорсинг розрахунок заробітної плати, проте готові активно залучати зовнішніх консультантів до формування структури компенсацій.

Дослідження свідчать [2], що необхідність аутсорсингу як послуги прямо залежить від величини бізнесу. 84% невеликих компаній (до 1000 осіб) мають від 1 до 5 працівників в підрозділах з управління персоналом і віддають перевагу централізованому здійсненню HR-функції. В той же час 77% крупних компаній (більше 50000 осіб) мають штат в 20 і більше HR-працівників і регулярно залучають зовнішніх провайдерів HR-послуг. Таким чином, маємо чітко визначену тенденцію зростання зацікавленості в аутсорсингових послугах в сфері управління персоналом в залежності від збільшення масштабу компанії.

Варто зазначити, що саме економічна криза та перерозподіл трудових ресурсів в системі ГПП серйозно вплинули на розвиток аутсорсингу функцій з управління персоналом в Україні. Масове скорочення персоналу, скорочення витрат призвели до того, що компанії серйозно задумались над тим, що дешевше, спокійніше та ефективніше не тримати штат своїх спеціалістів, а звернутись до послуг провайдерів аутсорсингу. У топ-менеджерів та власників бізнесу сформувалось чітке розуміння того, що деякі витратні адміністративні і просто непрофільні функції можна з легкістю передавати на аутсорсинг, економлячи при цьому кошти і здобуваючи гнучкість та чіткість бізнес-процесів. Наприклад, аутсоринг розрахунку заробітної плати за останні декілька років вже відвоював собі значну частку ринку – підприємства почали активніше залучати зовнішніх поставальників для вирішення питань, пов'язаних із забезпеченням розрахунку заробітної плати, відпускних і лікарняних, компенсацій при звільненні, винагород і т.ін.

Враховуючи висновки проведеного нами дослідження сутності аутсорсингу в сфері управління персоналом [5], пропонуємо наступне визначення аутсорсингу в сфері управління персоналом – це форма господарських взаємовідносин між замовником та виконавцем, при яких замовник концентрується на основних видах діяльності, а функцію в області управління персоналом і відповідальність за її ефективність передає професійному виконавцю (аутсорсеру), який спеціалізується в області управління персоналом і володіє відповідним досвідом, знаннями, технічними засобами, на довгостроковій контрактній основі, з метою підвищення якості, зниження витрат, зменшення часу виконання HR-процесів і отримання конкурентних переваг.

Отже, проведене дослідження аутсорсингу функцій з управління персоналом в системі ГПП показало, що загалом у світі популярність рішень щодо аутсорсингу функцій з управління персоналом постійно зростає. Значною мірою така ситуація є наслідком ГПП. Однак в Україні ця зовнішня функція в управлінні персоналом добре розвинута тільки на рівні підприємств з іноземними інвестиціями або повністю іноземних компаній.

Література:

1. Вербицкая Е., Бражник К. HR-аутсорсинг: обзор тенденций. [Текст] / Е. Вербицкая, К. Бражник // Управление персоналом-Украина – Киев, Издательство HRD, 2011. – № 7 (214) – С.13-17.

2. Лысак А. HR-аутсорсинг: данные исследования. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.trainings.ua/article/1852.html>
3. Павлюк В.І. Забезпечення конкурентних переваг підприємств оборонно-промислового комплексу України через формування нових ринків в системі глобального поділу праці. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/tppe/2011_25/Zb25_10.pdf
4. Філіпенко А.С. Методологічні засади міжнародної економічної політики [Текст] / А.С. Філіпенко // Економіка і управління. – К., 2010. - № 3. – С. 12-14.
5. Шкода Т.Н. Сутність аутсорсингу в області управління персоналом [Текст] / Т.Н. Шкода // Проблеми системного підходу в економіці: Збірник наукових праць: Випуск 38. – К.: НАУ, 2011. – С. 48-54.

УДК 336.727.22:330.342.23 Оришечко-Бартоха Т.А.* , Шльончак В.В.**

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД КОНТРОЛЮ ЗА РУХОМ КАПІТАЛУ ТА РЕКОМЕНДАЦІЇ ДЛЯ УКРАЇНИ

Фінансова глобалізація на сучасному етапі характеризується зростанням масштабів і поглибленням процесів міжнародного руху капіталу в глобальному економічному просторі. З одного боку, іноземний капітал може стати джерелом для економічного зростання країни, розвитку її банківського сектору та національних ринків. Проте за відсутності відповідних макроекономічних умов та інституційного середовища, приплив капіталу може підвищувати вразливість національної економіки до дії зовнішніх негативних чинників. З огляду на це актуальним залишається питання запобігання негативних ефектів транс-кордонного руху капіталів шляхом запровадження відповідних механізмів контролю.

Ступінь впливу і частота фінансових криз спонукали аналітиків звернути увагу на проблему пошуку адекватних методів контролю за рухом капіталів. Зокрема, міжнародні фахівці вказують, що основною причиною фінансової кризи у Південно-Східній Азії було завчасне відкриття рахунку капіталів і лібералізація банківської системи за відсутності об'єктивних економічних передумов [1]. При цьому Дж. Стігліц вказує на те, що криза виникла не тільки в результаті масового припливу капіталу, а й у зв'язку з його реверсом [5]. Так, сукупний чистий приплив капіталу в Індонезію, Малайзію, Південну Корею, Філіппіни і Таїланд збільшився з 41 млрд дол. США в 1994 р. до 93 млрд в 1996 р. А в 1997 р. з цих країн «витекло» 12 млрд дол. США, що стало відправною точкою азійської кризи.

Світовий досвід свідчить, що негативне сальдо рахунку поточних операцій виступає в якості одного з головних показників формування потенціалу для кризи (валютної, банківської, боргової або системної фінансової). Крім цього, можна спостерігати таку закономірність: усі буми припливів іноземного капіталу на ринки країн, що розвиваються, закінчувалися валютними і банківськими кризами в країнах-реципієнтах [1], оскільки волатильність потоків капіталів має властивість посилюватися навіть при незначних кризових проявах. Так, розгортання світової фінансової кризи та поширення її наслідків на Україну з вересня 2008 р. зумовило уповільнення припливів довгострокового капіталу, значний відплив короткострокових фінансових ресурсів, що призвело до від'ємного сальдо рахунку операцій з капіталом та фінансових операцій платіжного балансу в 2009 р. (12,5 млрд дол. США) на відміну від позитивного сальдо у попередні роки (у 2008 р. – 9,7 млрд дол. США).

Центральні банки по-різному реагують на потоки капіталів в залежності від особливостей економіки країни. Контроль за рухом капіталів може набувати двох форм: адміністративного або прямого контролю, і ринкового або непрямого контролю.

У рамках цих двох форм, основними заходами при різкому припливі капіталу є: проведення політики стерилізованих інтервенцій, зміна валютного курсу, коригування бюд-

* к.філол.наук, доцент кафедри соціально-гуманітарних дисциплін, Інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

** студент фінансово-кредитного факультету, Інституту банківської справи Університету банківської справи Національного банку України

жетно-податкової та грошово-кредитної політики. Так, в деяких країнах (Чехія після 1998р., Угорщина після 2001 р., Ізраїль після 1997 р., Польща з 1998 р., Румунія з кінця 2004 р., Туреччина після 2001 р.) гнучкий обмінний курс національної валюти нейтралізував вплив надмірних потоків капіталу, чим підтримав цільові показники інфляції і запобіг спекулятивним притокам капіталу [4]. При цьому, Уткер-Робе і Вавра (Ötker-Robe and Vávra) вказують, на те, що гнучкі валютні курси допомагають стримувати короткострокові притоки капіталу в результаті зниження прихованих гарантій обмінного курсу, які забезпечуються цільовими показниками [3].

Останнім часом у світі ведеться гостра дискусія щодо контролю над рухом капіталів, оскільки провідні фахівці МВФ визнали доцільність застосування країнами, що розвиваються, регулюючих заходів щодо контролю над припливом капіталу з метою уникнення збільшення спекулятивних «бульбашок» на ринках активів та нівелювання інших макроекономічних структурних дисбалансів. Економісти МВФ активно просувають ідеї впровадження урядового контролю за припливом капіталу в країнах, що розвиваються, що може допомогти країнам зменшити вразливість до економічних криз [2].

Отже, на наш погляд, необхідно розробити комплекс заходів для усунення негативних ефектів від припливу капіталів в Україну, а саме:

- контроль за структурою та обсягами капіталів, їх цільовою спрямованістю;
- регулювання операцій, що проходять за рахунком капіталів платіжного балансу;
- удосконалення пруденційного регулювання у фінансовій сфері та ін.

При цьому, у рамках діючої системи регулювання імпорту капіталу та стимулювання залучення прямих і портфельних інвестицій до реального сектору економіки має поєднуватися із попередженням масового припливу короткострокового капіталу на внутрішній фінансовий ринок. З іншого боку, для запобігання впливу капіталу необхідно ввести більш жорстку систему регулювання виведення капіталів за межі України [6, с. 509].

Таким чином, інтенсифікація процесів переміщення міжнародних капіталів тягне за собою низку як позитивних, так і негативних наслідків, вплив яких особливо відчутний у періоди економічної нестабільності та назрівання фінансової кризи. Саме тому необхідним є проведення контрольних заходів для уникнення загострень, спричинених надмірним припливом чи відпливом капіталів. Міжнародний досвід свідчить, що існує чимало таких заходів, проте їх реалізація потребує детального вивчення специфіки економіки кожної країни та основних тенденцій на світових ринках.

Література

1. International Bank for Reconstruction and Development. Global Development Finance 2000. Analysis and Summary Tables. – Washington D. C, 2000.
2. Jonathan D. Ostry, Atish R. Ghosh, Karl Habermeier, Marcos Chamon, Mahvash S. Qureshi, Dennis B.S. Reinhardt. Capital Inflows: The Role of Controls: IMF Staff Position Note. – 2010. – SPN/10/04. – Washington, D.C.: International Monetary Fund. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imf.org/external/pubs/cat/longres.cfm?sk=23580>
3. Ötker-Robe, I. and D. Vávra, 2007, “Moving to Greater Exchange Rate Flexibility: Operational Aspects Based on Lessons from Detailed Country Experiences,” IMF Occasional Paper 256 (April) (Washington: International Monetary Fund).
4. Ötker-Robe, Inci, and others, 2007, “Coping With Capital Inflows: Experiences of Selected European Countries,” IMF Working Paper 07/190 (Washington: International Monetary Fund).

5. Review of Joseph E. Stiglitz's *Globalization and its Discontents* (W.W. Norton, New York and London), 9 September 2002. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.anderson.ucla.edu/faculty/sebastian.edwards/Stiglitz.pdf>.
6. Вахненко Т.П. Зовнішні боргові зобов'язання у системі фінансово-економічних відносин / Т.П.Вахненко. – К.: Фенікс, 2006. – 536 с.

*Шнирков О.О.**

ТАРИФНИЙ ЗАХИСТ ВНУТРІШНІХ РИНКІВ КРАЇН МИТНОГО СОЮЗУ ТА УКРАЇНИ

Економічні перетворення, що виникають в останні роки то в одній, то в іншій країні на пострадянському просторі, відсутність будь-яких відчутних результатів у подоланні кризових явищ змушують уряди країн все частіше звертатися до досвіду спільного ведення господарства в умовах інтеграції. Саме міждержавним, економічним, торговельним, валютно-фінансовим об'єднанням західні країни зобов'язані своїм стабільним розвитком. Найпершим кроком до об'єднання національних господарств для рішення найважливіших завдань економіки є створення єдиної митної політики.[1]

В новітній економічній історії пострадянського часу при оцінці стану господарських зв'язків у Співдружності Незалежних Держав частіше застосовують визначення "деінтеграція", чим "інтеграція". Своєрідною відповіддю в суперечливій ситуації в питаннях економічної інтеграції з'явилися підписання 6 січня 1995 р. між Республікою Беларусь і Російською Федерацією Угоди про Митний союз, а 21 лютого того ж року — Угоди про єдність керування митними службами двох країн. Митний союз - перша в короткій історії міждержавного Союзу Беларусі й Росії форма інтеграційного співробітництва.[4]

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.

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. [6]

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%. [2]

Розрахунки свідчать, 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. [7]

* к.е.н., доцент кафедри міжнародної економіки, Український державний університет фінансів та міжнародної торгівлі

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 стала 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.

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 у Митному союзі.

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. Бураковський І. Зона вільної торгівлі з ЄС та Митний Союз з Росією, Білоруссю та Казахстаном: чи можлива інтеграція України в обидва об'єднання одночасно / І. Бураковський, В. Мовчан // Відносини Україна – ЄС: в умовах сучасних викликів. – 2010. – № 2 (14) – С. 17-31.
3. Грановський В. Митний союз по-російськи / В. Грановський, В. Нанівська // В Україні. – 2010. – № 10. – С. 7-10.
4. Единый таможенный тариф Таможенного союза Республики Беларусь, Республики Казахстан и Российской Федерации. М., 2011.
5. Офіційний сайт міністерства економічного розвитку Росії [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ved.gov.ru
6. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org

УДК 339.91

Яншина А.М.*

ФОРМУВАННЯ ВИРОБНИЧО-ІНВЕСТИЦІЙНИХ ГЛОБАЛЬНИХ МЕРЕЖ І СТАЛИЙ РОЗВИТОК НА ПОЧАТКУ ХХІ СТОЛІТТЯ

Економічна глобалізація сприяє посиленню взаємозв'язків між країнами світу, зростанню обсягів міжнародної торгівлі і транскордонних фінансових операцій, розширенню масштабів діяльності транснаціональних корпорацій, формуванню глобальних мереж та нової архітектури міжрегіонального і міжнародного поділу праці. Водночас, «третя хвиля» глобалізації винесла на порядок денний проблеми, пов'язані зі змінами, що відбуваються у межах світового господарства і, зокрема, міжнародних економічних відносинах на фоні кризи неоліберальної моделі глобалізації. Зміни такого типу здійснюють надзвичайний вплив на сталий розвиток людства, оскільки глобалізаційні процеси самі по собі загострюють питання, пов'язані з ефективним природокористуванням, сталим економічним розвитком.

Нині головні загрози прогресуючої глобалізації економіки для сталого розвитку, на наш погляд, криються саме у «зловживаннях» атрибутами неоліберальної моделі глобалізації, яка базується на економічному раціоналізмі й індивідуалізмі, всебічній лібералізації і дерегуляції поряд зі зменшенням ролі держави в економіці, вільній конкуренції і розвитку міжнародної торгівлі, універсалізації інструментів втручання держави у процес функціонування економічної системи. Йдеться про трансформацію ролі міжнародних економічних організацій у сучасних умовах; небачене досі посилення могутності транснаціональних корпорацій; нерівномірний економічний розвиток країн і перенесення шкідливих виробництв з розвинених країн до країн, які розвиваються, що по суті не розв'язує проблему, а лише змінює її місцезнаходження.

Безумовно, кожен з ключових проявів глобалізації накладає свій відбиток на процес втілення у життя концепції сталого розвитку, проте основну увагу приділимо впливу виробничо-інвестиційних глобальних мереж, транснаціональних корпорацій на сталий розвиток людства. Процес формування глобальних мереж як один з атрибутів міжнародного поділу праці, транснаціоналізація світової економіки довгий час розглядалися науковцями як чинники, що не сприяють сталому розвитку людства. Відтак, у науковій літературі до початку ХХІ століття домінувала думка про те, що реалізація концепції сталого розвитку у межах світового господарства, як правило, здійснюється на двох основних рівнях: міжнародному і національному; при чому глобальні виробничо-інвестиційні мережі, транснаціональні корпорації, як вбачалося, участі за великим рахунком у цьому процесі практично не брали. Необхідно розуміти, що сьогодні на національному рівні підтримка сталого розвитку полягає, перш за все, у фінансуванні державних програм і проектів, спрямованих на впровадження «зелених» технологій та високих стандартів екологічної безпеки, збереження навколишнього середовища та ефективного природокористування.

У країнах світу діяльність зі сприяння сталому розвитку здійснюється як державними органами із суто вузькою спеціалізацією, на зразок, Агентства з захисту навколишнього середовища у США, Міністерства з питань навколишнього середовища у Новій Зеландії,

* к.е.н., доцент Київського національного торговельно-економічного університету

Японії та Канаді, Міністерства екології та природних ресурсів в Україні та Російській Федерації, Міністерства з охорони навколишнього середовища у Республіці Казахстан, Міністерства з навколишнього середовища та лісів в Індії, Міністерства з питань навколишнього середовища і водних ресурсів у Сінгапурі, так і багатопрофільними державними установами – Департаментом з питань ресурсів, енергетики і туризму в Австралії, Департаментом з питань навколишнього середовища, продовольства та сільського господарства у Великобританії тощо.

У свою чергу, міжнародні інститути сприяють сталому розвитку, як співпрацюючи безпосередньо з промисловими підприємствами, так і надаючи фінансові ресурси банківським установам, які виступають своєрідним «провідником» кредитних ресурсів у реальний сектор економіки. Підтримка сталого розвитку міжнародними організаціями, фактично, здійснюється у двох головних напрямках: участь у фінансуванні проектів, спрямованих на впровадження енергозберігаючих й інших типів новітніх технологій, модернізацію існуючих об'єктів інфраструктури тощо та консультативні послуги, які полегшують доступ підприємств до кредитних ресурсів та забезпечують промислові компанії необхідною інформацією щодо використання таких технологій.

Справді, прогресуюча нині транснаціоналізація економіки, експансіоністська політика транснаціональних корпорацій у країнах, що розвиваються, дискримінація економічних інтересів та експлуатація природних ресурсів у приймаючих країн сприяли не лише бурхливому розвитку міжнародних економічних відносин, розширенню промислового виробництва, а і породили при цьому негативні для навколишнього середовища ефекти. Проте, разом із тим, поглиблення глобального поділу праці поряд з активною реалізацією концепції сталого розвитку як на національному, так і міжнародному рівнях призвели до долучення глобальних виробничо-інвестиційних мереж, транснаціональних компаній до участі у процесі запровадження вказаної концепції на початку XXI століття.

Промисловими транснаціональними корпораціями, що здійснили найбільший внесок у підтримку концепції сталого розвитку, є Henkel, Intel, Toyota, Mitsubishi Heavy Industries, Scania, Adidas, Siemens, L'Oreal, Renault, Unilever, Danone, H&M, Samsung, Nissan Motor тощо. Компанія Henkel була одним із піонерів, що почали активно втілювати у життя дану концепцію. Так, у 1991 році Henkel однією з перших підписала Хартію Міжнародної торгової палати про підприємницькі принципи сталого розвитку. У 2010 році компанія запропонувала власну стратегію сталого розвитку, розраховану на 20 років.

Компанія L'Oreal розробила власну довгострокову стратегію сталого розвитку на 2005-2015 роки, у межах якої головну увагу приділила необхідності скорочення викидів вуглецю в атмосферу й обсягів споживання води. Щодо фінансових транснаціональних компаній у межах окресленого питання слід виділити Credit Agricole, Intesa Sanpaolo та АХА, зважаючи на численні ініціативи вказаних ТНК.

Сьогодні процес формування глобальних виробничо-інвестиційних мереж і транснаціоналізацію світової економіки не слід у контексті сталого розвитку розцінювати як виключно негативну тенденцію світового господарства. Всю діяльність ТНК у сфері сталого розвитку доцільно розподілити на дві наступні великі групи заходів: розробка і реалізація власних комплексних довгострокових стратегій сталого розвитку, що, зокрема, передбачають запровадження новітніх ресурсозберігаючих технологій й інновацій; спільні з міжнародними економічними організаціями заходи і програми із захисту навколишнього середовища. Серед найважливіших з них – ініціатива «Принципи відповідального інвестування», започатковані у 2005 році й оновлені в останнє у 2012 році, та Ініціатива «Екватор», яка об'єднує різних суб'єктів міжнародних економічних відносин у їх зусиллях сприяти сталому розвитку. До речі, обидві розроблені у межах ООН.

За участю транснаціональних компаній у процесі запровадження концепції сталого розвитку криються сьогодні неоднозначні і суперечливі мотиви. З одного боку, діяльність ТНК у сфері сталого розвитку видається важливим маркетинговим заходом, що сприяє нарощенню обсягів продажу товарів і послуг, зокрема, у розвинених країнах, де значної популярності набув здоровий спосіб життя. З іншого ж боку, участь у реалізації концепції сталого розвитку є сьогодні невід'ємною складовою економічної поведінки більшості суб'єктів міжнародних економічних відносин, яка формується нині у межах світового господарства, внаслідок посилення загрози екологічної катастрофи.

ЗМІСТ

Вітальне слово.....	3
Андрійчук В.Г. Біфуркаційність розвитку світової економіки та візуалізація координат України в міжнародному поділі праці.....	5
Борщевський В. Українська економіка у глобальному поділі праці: посткризовий вимір.....	10
Будкин В.С. Альтернативные подходы к категории «международное разделение труда».....	13
Заблоцький А.В. Офшоринг на світовому ринку послуг: теорія та перспективи розвитку.....	15
Макаренко М.І. Реструктуризація механізму грошово-кредитної політики в контексті посткризової модернізації глобального управління.....	22
Михайловська О.В. Посилення інтелектуальної активності в умовах глобалізації інформаційного середовища.....	25
Мокій А.І., Дацко О.І. Система менеджменту талантів як складова стратегії розвитку держави.....	28
Петкова Л.О. Посткризова динаміка світового інвестиційного простору.....	31
Рогач О.І. Особливості вивозу ПП в посткризовий період.....	33
Румянцев А.П. Глобальні орієнтири поглиблення міжнародного поділу праці.....	35
Сіденко В.Р. Тенденції становлення та розвитку системи глобального управління економікою	41
Сіденко С.В. Науково-виробнича кооперація України в аерокосмічній галузі.....	47
Філіпенко А.С. Глобальний поділ праці на початку ХХІ ст.....	51

Циганов С.А., Циганова Н.В. Формування глобального фінансового середовища.....	54
Шнирков О.І. Поглиблені та розширені зони вільної торгівлі у світовому господарстві.....	57
Бабій Л.В. Загрози контрактного виробництва національній економічній безпеці.....	64
Батрименко В.В. Роль транснаціонального банківського капіталу у функціонуванні виробничо-інвестиційних мереж в умовах посткризового розвитку.....	66
Біленко Ю.І. Теорії міжнародної торгівлі та українська економіка у глобальному поділі праці..	69
Гук Н. А. Розширення етнічного складу корінного населення та зміна його демографічного ритму під впливом міграційної інтервенції.....	72
Журба І.Є. Динамічна структурно-функціональна модель полюсів транскордонного розвитку.....	82
Зіміна А.І. Тенденції розвитку глобалізації міжнародної торгівлі.....	90
Кібальник Л. О. Роль ТНК у формуванні глобальних виробничо-інвестиційних мереж в системі геоekonomіки.....	96
Коваленко Ю.О. Пріоритети розвитку міжнародного інноваційного потенціалу України в посткризовий період.....	99
Копистира А.М. Корупція як чинник офшорингу.....	106
Панікар Г.Ю. Кластерна політика як основа зростання конкурентоспроможності держави.....	109
Резнікова Н.В. Міжарабська торгівля як чинник інтеграції країн регіону.....	112
Рибчук А.В. Теоретичні аспекти еволюції виробничої інфраструктури у глобальному середовищі.....	118

Філіпенко В.І. Міжнародний поділ праці в АСЕАН.....	124
Фаренюк Н. В. Тенденції розвитку ринку праці у Великій Британії кризового періоду.....	126
Фомічова Н.В., Лук'яненко А.О. Технологічні переваги участі нових індустріальних країн у міжнародному поділі праці (на прикладі Сінгапура).....	128
Харсун Л.Г. Перспективні форми залучення іноземних інвестицій у розвиток транспортної інфраструктури України.....	135
Чернюк О.В. Основні тенденції сучасних процесів глобалізації.....	142
Чугаєв О.А. Економічна сила країни у міжнародному середовищі.....	151
Чучка І. М., Білак Г. Г. Вплив транскордонного економічного співробітництва на розвиток сучасних форм міжнародного поділу праці.....	153
Шевченко В.Ю. Фінансова глобалізація в контексті сучасного міжнародного поділу праці.....	156
Шкода Т.Н. Аутсорсинг функцій з управління персоналом в системі глобального поділу праці.....	159
Оришечко-Бартоха Т.А., Шльончак В.В. Міжнародний досвід контролю за рухом капіталу та рекомендації для України.....	162
Шнирков О.О. Тарифний захист внутрішніх ринків країн митного союзу та України.....	165
Яншина А.М. Формування виробничо-інвестиційних глобальних мереж і сталий розвиток на початку XXI століття.....	167

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

ВИПУСК 110

(Частина I)

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: доктор юридичних наук, доц. Бірюков О.М.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 6 від 26 січня 2010 року.**

Підписано до друку 27.01.2010.

Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25