КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

ВИПУСК 112

(ЧАСТИНА II)

КИЇВ – 2013

Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць.
Випуск 112. Частина II (у двох частинах).
К.: Київський національний університет імені Тараса Шевченка
Інститут міжнародних відносин, 2013. – 338 с.

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

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів..

Редакційна колегія:

Копійка В.В.,	д-р політ. наук, проф. (головний редактор);
Бірюков О. М.,	д-р юрид. наук, доц. (заст. головного редактора);
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;
Циганов С. А.,	д-р екон. наук, проф.;
Шнирков О. І.	д-р екон. наук, проф.

Відповідальний редактор: **Макеєнко Л.Ф.**

Адреса редакційної колегії: 04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1,
Інститут міжнародних відносин; тел. 483-11-25.

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

© **Інститут міжнародних відносин, 2013**

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

УДК: 327.8:323.174 (6) ***Зінько І.З.*, Байковський П.Б.**, Федунь О.В. ****

ПОЛІТИЧНИЙ РЕГІОНАЛІЗМ У СУЧАСНІЙ АФРИЦІ: ЧИННИКИ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

Розглядаються особливості становлення та втілення ідей політичного регіоналізму в країнах сучасної Африки, зумовлених низкою чинників історичного, етнічного, релігійного, природно-ресурсного, соціально-економічного походження. Аналізуються тенденції загострення політичної ситуації, посилення сепаратизму та іредентизму на прикладах окремих конфліктів. Відслідковується взаємозалежність між зростанням іноземного втручання та ескалацією внутрішніх конфліктів у державах Африки.

Ключові слова: політичний регіоналізм, Африка, політичні кордони, трайбалізм, конфлікти, сепаратизм, іредентизм.

Рассматриваются особенности становления и реализации идей политического регионализма в странах современной Африки, обусловленных рядом факторов исторического, этнического, религиозного, природно-ресурсного, социально-экономического происхождения. Анализируются тенденции обострения политической ситуации, усиления сепаратизма и ирредентизма на примерах отдельных конфликтов. Прослеживается взаимозависимость между возростанием иностранного вмешательства и эскалацией внутренних конфликтов в странах Африки.

Ключевы слова: политический регионализм, Африка, политические границы, конфликты, сепаратизм, ирредентизм.

In the article are examined formation and realization of political regionalism ideas in the countries of modern Africa, which are determined by different historical, ethnic, religious, socio-economic and natural recourses reasons. There are analyzed tendencies of worsening political situation and by examples of some conflicts – strengthening of separatism and irredentism. Also is retraced the interdependence between the growth of external influence and conflicts escalation in the problem states of Africa.

Key words: political regionalism, Africa, political borders, tribalism, conflicts, separatism, irredentism.

* кандидат економічних наук, доцент кафедри країнознавства і міжнародного туризму Львівського національного університету імені Івана Франка

**. кандидат політичних наук, доцент кафедри країнознавства і міжнародного туризму Львівського національного університету імені Івана Франка

***. кандидат географічних наук, доцент кафедри країнознавства і міжнародного туризму Львівського національного університету імені Івана Франка

© Зінько І.З., Байковський П.Б., Федунь О.В., 2013

Політичний регіоналізм, як комплекс ідей та устремлінь, що існують у вигляді ідеологічних конструктів, прагнень та вимог і відображають намагання окремих регіонів держави до більшої самостійності у вирішенні питань економічного, соціального та культурно-освітнього життя, а також зумовлена ними поведінка учасників політичного процесу, є загальносвітовою тенденцією суспільно-політичного розвитку. Практичним втіленням ідей політичного регіоналізму може бути досягнення досить широкого спектру політичних трансформацій – від розширення повноважень регіонів без радикального інституційного оформлення і нагнітання конфронтації між центром (столицею) та регіонами - до відкритого протистояння у формі вимог радикальної зміни політико-адміністративного устрою країни і навіть до відкритого сепаратизму.

Політичний регіоналізм як ідеологія і політичний процес найбільше за повоєнні роки зачепив країни Європи, однак з утворенням Європейського Союзу він набув тут передбачуваного і керованого характеру. Загострення протиріч між окремими регіонами та столицями стало характерним і для африканського континенту, де ці процеси є доволі складними і некерованими, а зовнішній вплив є досить істотний. З огляду на зростаюче зацікавлення проблемами політичного та економічного розвитку країн Африки політичний регіоналізм як об'єкт дослідження становитиме все більший інтерес.

У зарубіжних дослідженнях темі політичного регіоналізму віддавна приділяється доволі багато уваги, зокрема, можна назвати доробки таких відомих вчених, як Р. Арон, Ж. Зіллер, Дж. Луфлін, М. Кіттінг, А. Паасі, Дені де Ружмон та багато інших, а в російській науці – це М. Бусигіна, А. Ємельянов, А. Макаричев, Р. Туровський та багато інших. Тема політичного регіоналізму за останні роки стала активно досліджуватися й українськими вченими. Варто згадати прізвища таких дослідників як Р. Калитчак, Є. Кіш, Т. Козак, Р. Ключник, А. Круглашов, М. Лендєл, О. Чугріна та ін.. Однак досліджень політичного регіоналізму в країнах сучасної Африки є не так багато, до того ж вони практично відсутні в українській науці. До небагатьох наукових розвідок з цієї тематики варто відзначити роботи Бікли О., Іжніна І., Клепача Н, Стащук Ю. У Росії в цьому напрямі успішно працює Інститут Африки Російської Академії наук, видається періодичний науковий журнал «Азия и Африка сегодня». З огляду на зростаюче зацікавлення цим континентом, постійну присутність наших військових у складі міжнародних миротворчих підрозділів у гарячих точках Африки, а також розширення економічних контактів з окремими державами тема політичного регіоналізму буде актуальною впродовж багатьох наступних років.

Проблема політичного регіоналізму в країнах Африки обумовлена характерними особливостями неоколоніальної політики світових держав щодо африканських країн та загальною убогістю і політичною нестабільністю останніх. При цьому варто зауважити, що до числа держав, зацікавлених у нових перерозподілах сфер впливу, окрім європейських держав – колишніх метрополій та США, упевнено можна зарахувати Китай, а також у перспективі й Індію і деякі держави Перської затоки. Натомість через ослаблення світової політичної та економічної ваги і переоцінку своїх власних геополітичних пріоритетів африканські апетити дещо зменшилися у Росії. Зараз розгортається конкуренція за окремі регіони, багаті на природні ресурси, а також ті, які становлять особливий інтерес у військово-стратегічному плані. Підтримка сепаратистських рухів в окремих регіонах африканських держав стає ефективним інструментом досягнення більшого політичного, військового та економічного впливу у світі загалом. На новій, відокремленій території, порівняно невеликій за площею і чисельністю населення, та завдяки безмежній вдячності нового місцевого керівництва легше забезпечувати політичну стабільність, стримувати трайбалістські протистояння і дбати про економічне зростання, хоч би на перших порах лише декларативно.

Колоніальний розподіл і кордони в Африці були затверджені державами-метрополіями за рішеннями Берлінської міжнародної конференції 1885 року (так звана «конференція щодо Конго»). Генеральний акт – головний документ конференції не тільки визнав законність захоплень, але й закріплював обов'язки держав щодо ефективного використання сфер впливу. Зокрема, європейські держави заохочувалися до активного освоєння ресурсів колоній, а за неможливості самостійно освоювати їх багатства – допускати до господарювання на ці території інші держави та їх картелі. Проголошення конференцією принципу ефективної окупації призвело до небувалої активізації колонізації континенту. У 1895 році єдиними суверенними державами в Африці залишилися Ліберія та Ефіопія. Конференція погодила розмежування колоніальних інтересів через уточнення та закріплення кордонів між володіннями. Межі не враховували ареали розселення племен та корінних народів, їх історичний розвиток, у тому числі досвід власної державності окремих з них.

Колонізаційна політика європейських держава по-різному враховувала етнічну структуру залежних територій. Наприклад, у британських колоніях до етнічних особливостей місцевого населення ставилися відносно толерантно, а у процесах становлення адміністративних меж намагалися враховувати ареали проживання етнічних спільнот. Водночас французька колоніальна адміністрація намагалася максимально стирати етнічні відмінності між поневоленими африканцями. Тому часто в межах однієї колонії поєднувалися етнічні ареали кількох племен. Це часто призводило до загострення етнічних суперечностей і конфліктів, які метрополії використовували задля реалізації власних інтересів.

У процесі деколонізації у 1960-их роках більшість африканських народів були неготові до створення нових держав на етнокультурній основі, незважаючи на пропозиції окремих лідерів. Саме в цих межах, успадкованих з часів колоніалізму кордонів, проголошувалася незалежність і визнавався міжнародною спільнотою суверенітет нових незалежних держав, пік якого припав на початок 1960-их років. Як зауважує відомий російський політико-географ В.А. Колосов, 44 % міждержавних кордонів на Африканському континенті проходить по меридіанах і паралелях, 30% – по інших геометрично прямих або дугоподібних лініях і лише 26% – по природних і географічних рубежах, які приблизно збігаються із межами розселення етнічних груп [1, с. 3-4]. 40% всієї протяжності державних кордонів у Африці взагалі недемарковані, 44% проведені по паралелях і меридіанах, 30% – по дугоподібних і кривих лініях і лише 26% – по природних рубежах, що частково збігаються з етнічними.

До спадщини колоніалізму можна віднести і те, що в 17 країнах Африки офіційною мовою вважається французька, в 11 – англійська, а в багатьох країнах вони ще поєднуються з місцевими мовами. Кордони розрізають 177 районів розселення одного і того ж народу. Особливо гостро це відчувається там, де вони перешкоджають звичним шляхах доступу людей до століттями прокладених шляхів, до ринків та джерел прісної води. Наприклад, кордон Нігерії та Камеруну розрізає ареали розселення 14 племен. 13 держав не мають виходу до моря, що великою мірою впливає на зв’язки із зовнішнім світом, значно здорожує товари імпорту та експорту, оскільки митні тарифи між африканськими країнами переважно неврегульовані і доволі волюнтаристські. Таким чином, після здобуття незалежності майже всіма африканськими державами мононаціональними виявилися, окрім арабських держав Північної Африки, Сомалі, Свазіленд та Лесото.

На думку російського дослідника Д. В. Поліканова, за своєю природою більшість африканських конфліктів можна підрозділити на чотири основні групи. У першу входять ситуації, що відображають комплекс протиріч на ґрунті релігійних і конфесійних відносин

між арабізованим і власне африканським населенням країн в зоні, яка розділяє Тропічну Африку і Магриб (приклади Ефіопії, Судану, Чаду). У другу – конфлікти, пов'язані з боротьбою етнічних груп за домінування в органах влади та право розпоряджатися ресурсами всередині держави (Руанда, Бурунді). У третю – протистояння між збройними угрупованнями напівкримінального характеру в умовах розпаду державних структур (Ліберія, Сомалі). У четверту – конфлікти, що паразитують на прагненні окремих груп монополізувати доходи від нелегального експорту місцевих ресурсів (алмази, нафта, рідкісні метали), що користуються підвищеним попитом на світовому ринку (Ангола, Конго, Нігерія). Ці конфлікти за своєю природою є у великій мірі «системно криміналізованими» і радше економічними, ніж власне політичними. Африка зараз видається полігоном для відпрацювання моделей врегулювання конфліктів, більшість з яких в даний час виникає не між державами, а всередині них [3].

Чинник етнічності в Африці значною мірою впливає на всі сфери суспільного життя, знаходить широке відображення в клановій системі і в настільки характерному для Чорної Африки явищі, як трайбалізм (від англ. tribe – «плем'я») – міжплемінні протиріччя і ворожнечу. В умовах етнічного розмаїття та постійної міжетнічної боротьби за владу він зберігає свій негативний вплив на суспільні процеси, сприяючи консервації національно-племінної відокремленості.

Ці конфлікти відбуваються на тлі крайньої соціально-економічної відсталості більшості країн Тропічної Африки, переважання в них бідного населення, дефіциту фінансових і матеріальних ресурсів, величезного зовнішнього боргу. Все це загострює міжетнічні конфлікти і боротьбу за владу.

Постійно зростаюча конфліктогенність зумовлює політичну нестабільність у багатьох африканських країнах, провокує часті військові заколоти та державні перевороти, підсилює сепаратистські настрої. Одним з абсолютно конкретних проявів такої підвищеної конфліктності можна вважати зростання кількості біженців і переміщених осіб. У середині 1990-х років в Африці налічувалося 7 млн. біженців і 20 млн. переміщених осіб, або більше половини їх загальної кількості в світі [6]. Після загострення політичної ситуації у багатьох країнах континенту, насамперед у Північній Африці, ці показники значно зросли.

Однією з характерних рис розвитку африканського континенту стало панування військово-диктаторських режимів і домінування військових у суспільно-політичному житті, що також впливає на загострення протистояння між різними частинами країни. Військово-диктаторські режими в Африці характеризуються політичною і економічною нестабільністю, насиллям, низкою державних заколотів, міжетнічними протиріччями, війнами, гонкою озброєнь (на озброєння витрачається 5% валового внутрішнього продукту; у Південній Азії – 3,6%, Латинській Америці 1,6%), зростанням політичної ролі армії у суспільстві, диктаторськими методами правління, корупцією [5].

На думку російського дослідника А. Ємельянова, африканські держави відносно частіше вдаються до військових методів для самоствердження тому, що наявний в їхньому розпорядженні військовий потенціал є недостатньо великий, щоб становити загрозу взаємного знищення. Звідси випливає відсутність заснованого на інстинкті самозбереження стимулу до розвитку культури стриманості у застосуванні військової сили. Війна в африканських умовах не видається такою винятковою і кричущою подією, як у зонах поширення і впливу євро-американської «культури війни» і «культури миру».

Місцеві сепаратисти бачать у збройній боротьбі в першу чергу можливість забезпечити «своєму» племені або етнічної групи можливість повного права розпоряджатися місцевими ресурсами – іноді просто для збільшення свого впливу в рамках всієї держави [3].

Невідповідність політичних кордонів африканських держав етнічному розмежуванню вважається однією з вагомих причин розпалювання двосторонніх і багатосторонніх конфліктів у Африці. Так, Сомалі у 1977 р. висунула територіальні претензії до Ефіопії на східні райони, заселені сомалійцями, з метою об'єднання їх у складі однієї держави, незадовго тут був розв'язаний збройний конфлікт. Війна тривала майже рік. Радянський Союз та інші соціалістичні держави, а особливо Куба, до конфлікту підтримували як режим М. Х. Маріама в Ефіопії, так і С. Барре у Сомалі, оскільки обидва декларували свою соціалістичну орієнтацію. Під час війни СРСР став відкрито на бік Ефіопії та надав їй допомогу, а Куба навіть скерувала туди свої війська. Сомалі не змогла реалізувати намічений проект і згодом потрапила у сферу впливу США.

Після революції і приходу до влади Муамара Каддафі Лівія неодноразово заявляла територіальні претензії на смугу Аузу вздовж лівійсько-чадського кордону, обґрунтовуючи їх тим, що ця територія була завжди заселена бедуїнами – послідовниками суфійського ордену Сенусійя, основна територія розселення яких знаходиться власне у Лівії. У 1980-ті роки Лівія відкрито втрутилась в етнічний конфлікт на півночі Чаду, обґрунтовуючи несправедливість приналежності йому смуги Аузу. Щоб не допустити поширення впливу режиму М. Каддафі, Франція скерувала у Чад свої війська. Лівійські війська зазнали поразки, а Міжнародний суд у 1994 р. визнав безпідставними територіальні претензії Лівії.

Водночас колоніальні кордони були і залишатимуться ще довго незмінними, вони стали своєрідним політичним табу, оскільки їх перегляд в одному місці може призвести до розпалювання ланцюга конфліктів на всьому континенті. Створена у 1963 р. Організація африканської єдності, усвідомлюючи, що будь-яка спроба зміни політичного кордону може призвести до непередбачуваних наслідків, закликала вважати ці кордони непорушними, наскільки б несправедливі вони не були. Кордони у багатьох місцях через брак коштів, а іноді й волі політичного керівництва залишаються недемаркованими і практично не охороняються, насамперед у важкодоступних місцях. Вони практично безперешкодно можуть перетинатися біженцями, що покидають нажиті місця і переміщуються внаслідок загрози голоду, переслідуванням у своїх країнах за етнічною чи релігійною ознакою, із-за загрози чи спустошливих наслідків природних катастроф або ж локальних внутрішніх збройних конфліктів.

Проживання в одній державі істотно відмінних між собою етнічних спільнот, які до того ж відрізняються расовими відмінами, а ще при різній релігійно-конфесійній приналежності призводить до наростання напруженості у взаємовідносинах аж до появи збройних конфліктів. У 2012 р. різко загострилася політична ситуація у західноафриканській державі Малі. Військовий переворот і відсторонення від влади законного президента країни А.А. Туре призвели до політичної дестабілізації та до захоплення північної частини території країни ісламістськими бойовиками, яких підтримали племена туарегів. Ці племена кочують на величезних просторах Сахари і Сахелю та істотно відрізняються від негроїдських етносів, що проживають південніше. Територія їх розселення поширюється на багато країн: Алжир, Лівію, Малі, Мавританії, Нігеру, Чаду і Буркіна-Фасо. На думку туарезьких лідерів, всі вони повинні увійти до складу об'єднаної туарезької держави Азавад. Однак ескалація конфлікту і загроза його поширення на всю територію Малі й сусідні держави (наприклад, ісламські угрупування захопили іноземних спеціалістів у заручники на газовидобувному комплексі у Алжирі) та насамперед інтереси великих гравців світової політики змусили добитися зовнішнього втручання у цей конфлікт на стороні нової малійської влади. Найбільш задіяною у африканські справи країною з числа європейських країн Є Франція, чиєю колонією у минулому й була Малі. Завдяки оперативним

зусиллям французького військового контингенту вдалося розгромити збройні формування ісламістів і не допустити розповзання конфлікту.

Парижу є що втрачати в регіоні, який понад 200 років вважається зоною національних інтересів Франції. На думку багатьох експертів, поширення екстремізму в Африці є лише вершиною айсбергу. Повалення північноафриканських режимів призвело до посилення впливу ісламістів в країнах Магриба, появи нових можливостей для терористичної організації "Аль-Каїда" після війни в Афганістані. Терористи отримали нагоду не лише поповнити запаси сучасної зброї і техніки за рахунок розгромлених західною коаліцією (передусім Францією) складів Каддафі, розгорнути мережу таборів підготовки бойовиків та впровадити практику захоплення заручників, а й можливість контролю над природними ресурсами регіону [7].

Релігійний чинник тривалий час посідав другорядне місце серед причин загострення міждержавних конфліктів та посилення загроз сепаратизму. В Африці південніше Сахари завжди були сильними позиції народного, некласичного ісламу. Навіть великі релігійні свята відзначаються африканцями не так церемоніальними молитвами, як яскравими діями, включаючи співи і танці під барабан. Віра в Аллаха не заважає звертатися за послугами до місцевих марабутів (знахарів) за захистом від всяких хвороб та потрясінь. Однак іслам все частіше стає невід'ємною частиною політики африканських країн, що зумовлюється тимчасовою кон'юнктурною вигодою. Часто бідним африканським країнам потрібна фінансова допомога, яку вони можуть отримати від багатих мусульманських держав Перської затоки за декларовану релігійну відданість їх керівництва. Така допомога приходить водночас із частими візитами ісламських проповідників, що сприяє поширенню ідей фундаменталістського ґатунку.

Хоч переважна більшість послідовників ісламу в Африці – це сунніти, однак у низці держав помітне зростання активності шиїтів, що відбувається за відкритої підтримки Ірану. Вплив шиїтів-фундаменталістів найбільше спостерігається у Нігерії, Сенегалі, Кенії, Кот-д'Івуарі, Малі, ПАР, на Коморських островах. Іранці налагодили тісні контакти з діловими колами Сенегалу. Не без іранського впливу в північних штатах Нігерії з 2000 р. впроваджені закони шаріату в його найжорстокіших формах, включаючи винесення смертних вироків через забиття каменями. А на Коморах, де понад 98% населення – це мусульмани-сунніти, за останні роки значно зріс вплив Ірану у формі побудови мечетей, відкриття банків та підготовки національних кадрів. Президент цієї маленької острівної держави Ахмед Абдалла Самбі носить титул «аятоли» – вищого релігійного авторитета шиїтів. Так само з островів походить один з лідерів «Аль-Каїди» Фазуль Абдулла Мохамед, якому інкримінують організацію збройних нападів на американські посольства в Кенії та Танзанії у 1998 р. [2, с. 263-264].

Якраз на фоні зростання впливів ісламських фундаменталістів у низці держав Чорної Африки за останні роки загострилася загроза сепаратизму, оскільки толерантна в минулому релігійна ситуація і відносна суспільна рівновага між прихильниками ісламу та різних течій християнства стала різко порушуватися. Це особливо виразно проявляється в активізації і радикалізації суспільних рухів, які часто висувають не тільки ідеї сепаратизму, а й закликають до розколу країни. Наприклад, у Нігерії зростаючі протиріччя між християнським Півднем, багатим до того ж на нафту, та ісламською Північчю набули важко контрольованого і непередбачуваного характеру. Не дивлячись на перенесення столиці у відносно нейтральну смугу в центральну частину країни у м. Абуджа у 1991 р., протистояння між двома великими частинами країни не тільки не стихають, а й посилюються. Радикальне ісламістське угруповання «Боко харам» за останні роки знищило понад

тисячу осіб. Уряд у відповідь непереконливо пропонує переговори і водночас вдається до жорстоких заходів щодо гарантування безпеки, що призводить до розширення насильства. До того ж, два найчисельніші народи Нігерії – хауса та йоруба – сповідують переважно відмінні релігії: перші – послідовники ісламу, а другі – християнства.

Так само час від часу спливає на поверхню ідея відновлення самостійності держави Біафра, яка існувала у південно-східній частині Нігерії з травня 1967 р. по січень 1970 р. у найбагатшій на поклади нафти частині Нігерії, де переважають народи ігбо та іджо, що сповідують християнство.

У Сенегалі на фоні зростання ісламізації суспільства не стихають намагання мешканців півдня країни здобути власну незалежність. Історичний регіон Казаманс розташований в південно-західному кутку території Сенегалу, який до того ж на значному протязі відмежований від основної частини країни територією держави Гамбія. У 1982 році в регіоні спалахнули заворушення пов'язані з тим, що етнічна більшість регіону – етнос діола почав відчувати дискримінацію з боку найбільшого за чисельністю народу Сенегалу – волоф. У колоніальний час більша частина території сучасного Сенегалу перебувала під управлінням Франції, але Казаманс спочатку входив до складу Португальської Гвінеї і лише згодом перейшов під французьке управління.

Уже більше двадцяти років повстанське угрупування Рух Демократичних Сил Казамансу (РДСК) веде партизанську війну проти центрального уряду з метою домогтися виходу Казамансу зі складу Сенегалу і сформувати власну незалежну державу. У РДСК є свої організаційні структури, прапор, герб. Зараз конфлікт офіційно вважається завершеним (у 2001 р. було укладено перемир'я), однак радикальне крило руху («Південний фронт») продовжує збройну боротьбу. Коли Абдулай Вад став президентом Сенегалу в 2000 році, він доклав всіх зусиль для того, щоб вирішити конфлікт мирним шляхом. Однак, його зусилля не увінчалися успіхом. У грудні 2010 року відбулися тяжкі бої в регіоні, коли близько 100 повстанців Руху демократичних сил Казаманс спробували захопити місто Бігнона, розташоване на південь від кордону з Гамбією. Ця атака була відбита сенегальськими військами, кілька солдатів загинуло в ході бою [4].

Серед країн, які розриваються внутрішніми конфліктами із багатотисячними жертвами й руйнівними соціально-економічними наслідками варто виділити Демократичну Республіку Конго (колишній Заїр). У квітні 2012 року на сході країни стався заколот угрупуванням з числа колишніх повстанців. Це створило загрозу для чергової війни в країні, хоча досі не ліквідовані наслідки попередніх згубних конфліктів, зупинених завдяки втручанню міжнародних військових контингентів. Завдяки посередницьким зусиллям Міжнародної конференції регіону Великих озер, бойовики пішли зі східного міста Гома, і були розпочаті мирні переговори. Однак небезпека повторення заколоту і масштабного насильства зберігається. Без належного тиску на уряд ДРК і на підтримуваних Руандою заколотників з метою проведення життєво важливих реформ державного управління та налагодження відкритого політичного діалогу сумна історія громадянського конфлікту в Конго може повторитися. Але ситуація в цій країні змінюється тільки в гірший бік. Уряд президента Джозефа Кабіли не користується загальнонаціональною підтримкою, населення східних провінцій в районі озера Ківу не захищені, незважаючи на присутність там найбільших миротворчих сил ООН, а цілісність країни перебуває під загрозою через постійні втручання держав-сусідів [8].

В історії ДРК вже був короткий період намагання проголосити власну державу на півдні країни в межах сучасної провінції Катанга – найбагатшого на поклади корисних копалин регіону. У 1960 р. тодішній прем’єр-міністр Республіки Конго Патріс Лумумба

при допомозі військових формувань ООН зумів зупинити сепаратистські тенденції у Катанзі.

У доповіді «Комісії Карнегі щодо запобігання кровопролитних конфліктів» (1998) зазначається, що використання термінів «етнічний», «релігійний», «племінної» або «фракційний» часто не здатне адекватно пояснити причини, з яких люди вдаються до масового насильства заради досягнення своїх цілей. «Зображати конфлікт просто як етнічну війну – значить допустити можливість того, що ми опинимося дезорієнтованими у своєму політичному виборі, адже ми створюємо помилкове враження, що етнічні, культурні та релігійні відмінності можуть бути просто загнані всередину». Автори доповіді вважають, що «масове насильство майже завжди виникає з навмисного бажання тих чи інших амбіційних лідерів і груп відреагувати силовим шляхом на широке коло соціальних, економічних і політичних проблем, які хоч і створюють середовище для збройних конфліктів, але самі по собі не породжують насильство» [3].

Етнополітичні конфлікти, зазвичай, доповнюються етнокримінальними. Зіткнення на етнічному грунті нерідко інспіруються кримінальними угрупованнями з метою використання масових погромів для того, щоб заволодіти майном жертв або усунути конкурентів, що займають вигідні позиції в системі «етнічного поділу праці». Найповніше такий конфлікт виявив себе у масові різні між народами хуту і тутсі в Руанді.

У середині 90-х років минулого століття весь світ був приголомшений найбільш кровопролитним зіткненням на етнічному ґрунті, яке відбулося у невеликій, але густозаселеній державі Руанда в районі Великих озер. Колишня бельгійська колонія Руанда в 1962 р. отримала незалежність. Однак це не привело до примирення двох найбільших етнічних груп – хліборобів хуту і скотарів тутсі. Перші криваві зіткнення між тутсі і хуту в незалежній Руанді відбулися ще в 1963-1965 рр., але особливо трагічні події на міжетнічному грунті мали місце в 1994 р. Цей геноцид почався на тлі тривалої громадянської війни між народами тутсі і хуту, коли тутсі, які становлять лише 15% населення країни, влаштували криваву «етнічну чистку», винищивши за два місяці півмільйона хуту. Загальні ж людські втрати за час міжетнічного конфлікту перевищили 1 млн. осіб. Крім того, з Руанди втекло понад 2 млн. осіб, а в результаті чи не найбільші у світі табори біженців виникли на території сусідніх держав. Тепер під егідою ООН засновано спеціальний суд, який повинен виявити винних і покарати їх [6]. Район Великих африканських озер є поряд з Сомалі найбільш проблемним і вибухонебезпечним регіоном Африки, незважаючи на тривалу тут присутність міжнародних миротворчих контингентів.

Однак навіть практично моноетнічний склад населення в окремих державах не став запорукою політичної стабільності, оскільки в деяких з них загострилися кланові конфлікти та далася взнаки приналежність різних частин країни різним метрополіям у минулому. Так, в результаті релігійних і трайбалістських конфліктів фактично перестала існувати як єдина держава Сомалі. У 2003 р. на території колишньої колонії Британське Сомалі (північна частина держави) пройшов референдум, на якому 99% жителів висловилися за відділення від Сомалі і прийняття конституції нової держави Сомаліленд. У 2007 р. проголосила суверенітет ще одна держава в межах Сомалі - Маахір, але в 2009 р. це невизнане утворення увійшло до складу ще однієї самопроголошеної держави на території Сомалі – Пунтленду. Підтримана ззовні і визнана більшістю країн світу офіційна сомалійська влада утримується лише в столиці Могадішо та його околицях, яка вимушена вести перманентні збройні конфлікти проти ісламістських формувань. Керівництво Пунтленду та низки інших самопроголошених сомалійських квазідержав заявили про можливе об’єднання у складі єдиної федеративної держави у майбутньому.

Якщо ж розпочинається економічне освоєння територій, і особливо, якщо там виявляються поклади стратегічно важливих корисних копалин, то сусідні країни доволі часто висувають претензії на спірні райони, заохочуючи у них сепаратистські чи ірредентистські рухи. Так, активізація виходу Південного Судану зі складу Судану, попри значні етнічні та релігійні розбіжності, була зумовлена необхідністю розробки покладів нафти у південній частині країни. На початку 2011 р. в Судані відбувся плебісцит: переважно християнський Південь відокремився від ісламської Півночі. Через півроку на карті Африки утворилася нова незалежна держава – Південний Судан.

Так само на підставі окремої сторінки історії завоювання португальцями, анклавного характеру розміщення та володіння значними ресурсами нафти домагається виходу зі складу Анголи її невелика північна провінція Кабінда. Це територія колишнього так званого Португальського Конго відділена від Анголи територією Демократичної Республіки Конго. 1 серпня 1975 р. була проголошена незалежна Республіка Кабінда з урядом, збройними силами і всіма іншими атрибутами держави. Проте вже в листопаді невизнана республіка була силою ліквідована владою Анголи, яка отримала незалежність від Португалії. Після закінчення ангольської громадянської війни у 2002 р. була зроблена нова спроба оголошення незалежності із створенням уряду у вигнанні.

У ході процесів вторинної колонізації африканського континенту ситуація буде змінюватися. Як зазначає В. Філіппов, в міру того, як будуть формуватися і стабілізуватися великі зони економічного, політичного і військового домінування економічно розвинених країн Заходу і Сходу в Африці, кордони нині існуючих держав будуть втрачати сенс і значення. Їм на зміну прийдуть кордони великих квазідержав, які в свою чергу стануть фактично заморськими територіями декількох нових колоніальних імперій. Судити про конфігурації таких меж зараз дуже важко. Можливо, вони будуть частково збігатися з зонами англофонів та франкофонії на африканському континенті. «Але, – як зауважує автор, – є всі підстави думати, що у віддаленому майбутньому з'являться великі зони, населення яких буде говорити вже на китайській і гінді. Питання тільки в тому, яким чином буде проходити новий переділ континенту. Адже добре відомо, чим закінчився переділ колоній на початку століття минулого. Якщо транснаціональні корпорації і уряди провідних світових держав зуміють домовитися про спільне освоєння природних ресурсів Африки, це буде великим благом і для африканців, і для всіх жителів планети» [8].

Можна не погоджуватися з деякими зловісними передбаченнями В. Філіппова і заперечувати здатність африканців самостійно налагодити ефективний і поступальний соціально-економічний розвиток своїх кран, свідченням чого є приклади таких держав як Гана, Габон, Марокко чи Камерун, однак прогнози суспільно-політичного розвитку країн Африки будуть все більш песимістичні через загрози некерованого політичного регіоналізму.

Таким чином, стає цілком очевидним, що країни Чорного континенту ще тривалий час роздиратиме сепаратизм. Список країн, на території яких активно діють сепаратистські рухи, вже зараз нараховує понад двадцять держав. Принциповою відмінністю африканського політичного регіоналізму від європейського є його радикалізм, агресивність, непередбачуваність, некерованість з боку таких авторитетних міжнародних організацій як ООН чи Африканський Союз. Лідери регіоналістських рухів рідко ставлять питання про надання столицею більших повноважень чи навіть здобуття автономного статусу. XXI століття може стати століттям ломки кордонів нині суверенних держав африканського континенту. А це вимагає зваженого вивчення теперішніх процесів їх суспільно-політичного розвитку та попередження несприятливих явищ за участю як самих держав, так і

міжнародної спільноти. Відтак і Україна, не дивлячись на відносну територіальну віддаленість від Чорного континенту, дбаючи про успішну реалізацію наших національних інтересів, мусить відслідковувати і адекватно реагувати на ці конфлікти та брати участь у їх попередженні чи врегулюванні.

Список використаних джерел

1. Бельский В. Африка – континент конфликтов / В. Бельский // Междунар. жизнь. – 1997. – № 8. – С. 2-8.
2. Проблема политизации ислама в странах тропической Африки/ Африка и мир в XXI веке.- Институт Африки РАН, М: 2010. – 323 с.
3. Емельянов А. Современная конфликтность в Африке, Международные процессы. – Том 4. Номер 2(11). – Май – август 2006. – Доступно з: http://www.intertrends.ru/eleventh/006.htm
4. Казаманс. – Доступно з: http://www.conflictologist.narod.ru/casamance.html
5. Країни Африки на шляху незалежного розвитку. Доступно з: http://readbookz.com/book/167/5180.html
6. Максаковский В.П. Африка – континент конфликтов. – Доступно з: http://geo.1september.ru/2003/41/21.htm
7. Події в Африці: початок нової колоніальної війни. Доступно з: http://www.ukrinform.ua/ukr/news/podiii_v_afritsi_pochatok_novoii_kolonialnoii_viyni_1788093
8. 10 конфликтов, требующих внимания в 2013 году. – Доступно з: http://www.from-ua.com/crime/e7eb4f640086e.html
9. Филиппов В. Африка через 100 лет. – Доступно з: http://russiancouncil.ru/inner/?id_4=688#top

Балога Е.І.*

МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМ У НІМЕЧЧИНІ: ОСОБЛИВОСТІ НІМЕЦЬКОГО НАУКОВОГО ТА ПОЛІТИЧНОГО ДИСКУРСУ

Визначені історичні причини перетворення Німеччини на «країну імміграції». Охарактеризовані основні підходи у дослідженні проблеми становлення мультикультуралізму в Німеччині.

Ключові слова: імміграція, «нові меншини», мультикультуралізм, етнокультурна плюралізація.

The problem of ethnic and cultural pluralization examines through the historical analysis. The main approaches in the research of the problem of multiculturalism development in Germany are identified.

Key words: immigration, «new minorities» multiculturalism, ethno-cultural pluralization.

Определены исторические причины превращения Германии на «страну Эмиграции». Охарактеризованы основные подходы в исследовании проблемы становления мультикультурализма в Германии.

Ключевые слова: иммиграция, «новые меньшинства», мультикультурализм, этнокультурная плюрализация.

Сучасна Німеччина, як і багато інших країн, протягом останнього десятиліття переживає один з найбільш складних періодів історії, адже вже безперечним фактом є те, що процеси глобалізації поступово розмивають межі між цивілізаціями, суспільствами, національними державами, які ще декілька десятиліть тому уявлялися відносно відособленими, такими, що не піддавалися взаємовпливу. Глобальний рух населення сьогодні – це найбільш серйозний фактор сучасної міждержавної взаємодії та внутрішнього соціального порядку. У межах національних держав імміграція приймає доволі проблемну форму, і причиною цього є не тільки складності інтеграції «свого» та «чужого», але й обсяги імміграційних потоків, що часто змінюють у доволі незначний проміжок часу етнокультурну ситуацію в історично сформованих національних утвореннях.

Зростання імміграції у західноєвропейські держави, і, зокрема до ФРН, настільки значне, що центральні культурні системи не можуть з цим справитися. Саме тому тема етнокультурної плюралізації, перспектив розвитку взаємовідносин етносів у Німеччині стала однією з ключових у політичному і науковому дискурсі. І політики, і науковці визнають, що питання визнання або невизнання Німеччини «країною імміграції» не лише здатне розколоти німецьке суспільство на національну більшість та нові етнічні групи, але й спровокувати небажані для Німеччини соціальні, політичні та ідеологічні наслідки [1, с. 45].

* асистент кафедри міжнародного бізнесу та світової політики Закарпатського державного університету
Науковий керівник: доцент Бевзюк Є.В.

© Балога Е.І., 2013

Виходячи з цього, слід зауважити, що дослідження теми впливу міграції на міжнародні відносини давно перетворилося на актуальну наукову проблему, яку досліджують вітчизняні [2-3] й зарубіжні [4-7] науковці. Позаяк ґрунтовне дослідження теми становлення мультикультурного суспільства в Німеччині вимагає з'ясування особливостей політичного і наукового дискурсу щодо проблеми мультикультуралізму, автор статті зосередив свої зусилля передусім на висвітленні цього важливого аспекту, що розкриває ставлення політикуму і науковців до вирішення питання інтеграції в німецьке суспільство спільноти іммігрантів. Метою даної розвідки є історія формування імміграційної політики у ФРН, а також аналіз наукових підходів німецьких дослідників щодо проблеми мультикультуралізму.

Історичні підстави перетворення Німеччини на «країну імміграції». Тема імміграції для Німеччини актуалізувалась не вчора, адже відомим є факт, що наприкінці XIX – на початку XX століття до Німеччини іммігрувало, за різними даними, від 350 до 500 тис. поляків та мазурів. Доволі поширеним явищем стала й трудова міграція [8, с. 19]. Як стверджує німецький історик, спеціаліст з питань міграції К.Баде, на початку XX ст. Німеччина стала другою після США за показником притоку в країну іноземної робочої сили [9, с. 14]. Мігранти, що інтегрувалися до німецького суспільства, отримали право на громадянство, але практично були виключені з політичного процесу [10, с. 177].

Подолавши пагубні наслідки панування нацизму, Німеччина, що у середині 1950-х років переживала підйом економіки, знову стала одним з центрів імміграційного руху. Потреба в іноземній робочій силі, необхідній для розвитку промисловості країни, вплинула на лібералізацію зовнішньої політики країни, спростила в'їзд та перебування у ній іноземців. Наслідком чого стало підписання Німеччиною низки міждержавних угод про залучення до країни іноземної робочої сили. Важливим пунктом цих угод було те, що іноземні робітники мали право перебувати у Німеччині лише тимчасово, після чого повинні були повернутися на батьківщину. Саме цей принцип, що ґрунтувався на обмеженні терміну перебування, не дозволяв трактувати іноземних робітників як іммігрантів, а Німеччину – країною імміграції.

До початку 1970-х років процес робітничої імміграції перебував під жорстким контролем влади ФРН, діяв принцип ротації, якого дотримувалися неухильно. Німеччина була впевнена, що іноземна «присутність» – це захід тимчасовий, і рано, чи пізно всі трудові мігранти поїдуть з країни. Але падіння темпів промислового виробництва внаслідок «нафтової кризи» 1973 року та скорочення 750 тис. робочих місць у 1974-1975 рр. стали переломним моментом у формуванні й реалізації урядової політики регулювання найму іноземної робочої сили [11, с. 44]. Уповільнення темпів економічного зростання Німеччини у першій половині 1970-х років змусило керівників фірм і підприємств призупинити практику найму робочої сили за кордоном, наслідком чого стало масове переукладання трудових угод з «старими» іммігрантами, більшість яких віддали перевагу постійному місцю проживання в Німеччині [12, s. 23]. Така практика призвела до напруги у відносинах більшості та меншості, що, на думку німецького вченого І.Гейсса є закономірним явищем. «У періоди економічних і політичних криз у суспільстві, - підкреслює І.Гейсс, - доволі легко виникає несприйняття чужого, іноді воно приймає навіть квазі-расистські форми. Збереження постійної напруги у відносинах між національною більшістю та іммігрантами стало нормою не тільки у країнах, що розвиваються, але й розвинутих індустріальних суспільствах» [10, с. 318-319].

Водночас перед «старими» іммігрантами постала проблема інтеграції до західнонімецького суспільства. Адже якщо у 1950-60-ті роки основна маса іммігрантів, сподіваю-

чись повернутися додому, не контактувала з німецьким середовищем, а, відтак і не мала мотивації, а іноді і просто можливості вивчати німецьку мову (передусім це стосувалося турецької та грецької етнічних груп), то в кінці 1970-х – на початку 1980-х років перед іммігрантами постають такі проблеми, як необхідність виховання та навчання дітей в іншому етнокультурному середовищі, необхідність взаємодії з німецьким суспільством. Діти іммігрантів постають перед дилемою. З одного боку, вони повинні відмовитися від певних цінностей своєї рідної культури, з іншого – часто вони не могли цього зробити, оскільки засвоїли її найважливіші компоненти уже в період ранньої соціалізації у сім'ї. У такій ситуації частина з них почала розвивати стратегію пристосування до умов життя, інша частина почала прагнути до внутрішньогрупової інтеграції, навіть до утворення своєрідних поселенських гетто.

Таким чином, економічна ситуація початку 1970-років, що сприяла призупиненню найму іноземної робочої сили, стала важливою причиною формування у межах німецької держави нових етнокультурних груп населення. Х. Ессер відзначив, що «у німецьких містах іммігрантів все рідше стали визначати терміном «гастарбайтер», використовуючи замість нього поняття «етнічна меншина» як стійку ознаку структури населення країни [13,s.118-119]. Водночас ФРН зіштовхнулася з новими проблемами: надання громадянства іммігрантам, інтеграції нових етнічних меншин до німецького суспільства, участі іммігрантів в політичному житті країни і, зрештою, з потребою дати відповідь на питання про етнічну сутність німецької нації.

Німецький науковий дискурс щодо мультикультуралізму. Якщо у питанні надання громадянства іноземцям було знайдено певний компроміс, суть якого полягала у тому, що останні визнавалися «громадянами держави», але не «громадянами німецької нації-держави», то у питанні про етнічну сутність німецької нації виникла гостра політична дискусія, викликана потребою дати відповідь на питання: кого вважати німцями [14, с. 91]. Одні вчені, як, наприклад, професор Білефельдського університету К.Отто, висловлювались у тому сенсі, що у процесі формування об'єднаної німецької держави, у межах якої проживають різні групи населення, постав не тільки німецький народ, але й конституювалася єдина німецька нація [15, с. 20], інші – дотримувались думки, що представниками німецької нації можуть бути лише етнічні німці.

В цій дискусії поступово викристалізувалось дві позиції. Одна лінія цієї дискусії відповідала ліберальній європейській традиції, згідно з якою право громадянства набувалося незалежно від етнічної приналежності. Інша позиція - проголошувала ідею «народного духу», «культурної нації» [16, с. 13], яка надавала етнокультурному руху, національній ідентичності вищу легітимність. Саме етнічним розумінням сутності нації була детермінована законодавча база політики переселення в Німеччину, започаткована у 1953 р. [15, с. 19]. Відтак, багато переселенців вимушені були використовувати свій «етнічний аргумент», а наслідком такого державного підходу стало поширення антиіммігрантських настроїв, про що слушно зауважив Ф.-О. Радтке: «Етнічним та культурним розумінням історичної сутності німецької нації правими силами країни «розігріваються» антиіммігрантські настрої, чітко протиставляються дві групи населення «ми – німці» – «вони – не німці»[17, с. 80].

Таким чином, Німеччина, яка пережила трансформацію з країни еміграції в країну, яка приймає іммігрантів, і перетворилася в «найбільший європейський центр міграційного руху населення» [18, с. 28], так і не набула рис держави «класичної імміграції». ФРН не змогла подолати суперечностей між потребою у «дешевій праці», визнанням цінностей лібералізму [19, с. 55], та одним з найважливіших принципів культурного фундамен-

талізму, в основі якого твердження: «Франція повинна належати французам, Англія – англійцям, а Німеччина – німцям» [20, с. 93].

Наразі в сучасній Німеччині великий вплив мають прихильники культурного фундаменталізму, основними вимогами яких є істотне обмеження притоку представників «нових меншин» [17, с. 78]. Вони вважають, що велика кількість «іноземців у ФРН, нерівномірність їхнього розселення, слабке знання мови країни, недостатній рівень освіти та ряд інших факторів призводять до напруги та нерідко призводять до конфліктів між корінним населенням та представниками «нових меншин» [21, с. 95]. Відкрита дискримінація іммігрантів, що проявляється у нападах на їх житло під гаслами «ми повинні боротися за свою расу» [22, с. 146], веде до серйозних етнокультурних наслідків. Виправдовуючи дискримінацію іммігрантів «боротьбою за збереження ідентичності» [23, с. 147], влада ризикує отримати у відповідь хвилю соціальних протестів.

Попри те, що нормальне функціонування мультикультурного суспільства в Німеччині справа далекого майбутнього, більшість населення ФРН наразі виступає проти радикалізму, дискримінації, насилля. Ю. Габермас, у зв'язку з масовими протестами проти вбивства турчанок та інших актів дискримінації, відзначав: «Люди самостійно, за власною ініціативою, а зовсім не за закликами політичних партій, вийшли на вулиці для того, щоб захистити усі ті стандарти, що вже укорінилися у німецькому суспільстві. Вони не хочуть відходити від «нормального» стану суспільства в бік його етнізації або повернення до минулого. Своїми діями, своїм протестом вони показують, що населення Німеччини набагато краще, аніж її політики та оратори, що говорять від імені народу [24, с. 11]. Окрім того, акції протесту показали, що представники «нових меншин», при наявності відмінностей їхньої культури від культури національної більшості, сприймаються більшістю населення ФРН як члени німецького співтовариства [25, с. 409].

Таким чином, особливості німецького наукового дискурсу щодо мультикультуралізму визначаються в Німеччині двома важливими факторами. По-перше, положенням національної ідеології про етнокультурний характер німецької нації, згідно якого німці являють собою етнічну спільноту, об'єднаної спільністю походження, мови, культури, історичних традицій. Етнічне розуміння державної нації не припускає тези про те, що національна спільнота може бути відкрита для іммігрантів, так званих нових меншин. Окрім того, доволі чітко видна диференціація «своя» та «чужа» культури. Виходячи з цього, найвища цінність етнонаціональної культури – це політика, що заснована на етнічній ідеології, а мультикультуралізм, поліетнічність апріорі не можливі, адже вони є загрозою існування німецького народу. «Універсальні цінності, такі як права людини, правова держава, принцип розділу влади втрачають перед політикою етнічної ідеології своє значення і жертвуються в ім'я права етнокультурного виживання нації» [26, с. 34]. Д. Оберндерфер підкреслює, що «боротьба проти мультикультуралізму уводить до часів релігійних війн» [26, с. 33], «перетворює Німеччину у пристанище етнічної гомогенності, тим самим залишаючи її без можливості адекватного бачення майбутнього» [19, с.174].

Щодо такого важливого фактору як розвиток ліберальної ідеології німецької держави, то його політична життєздатність, з точки зору Д. Оберндерфера, багато у чому залежить від ступеню культурної свободи, яка у підсумку і є необхідною передумовою політичної інтеграції культурного різноманіття сучасного суспільства [19, с. 175].

Ще у 1990-х роках прогнозувалося: «Масштаби історично відомих у цій країні імміграційних процесів дозволяють назвати Німеччину не тільки традиційною країною імміграції», але й також припустити, що в наступному столітті соціальна та економічна динаміка розвитку цієї держави ще більшою мірою буде детермінована тиском іммігра-

ційних потоків [27, с.138] «Інтеграція нових меншин, усунення дискримінації етнічних груп можливі лише на основі спеціального закону» [28, с. 198], прийняття якого багато у чому залежить від визнання Німеччини країною імміграції. К. Шмальц-Якобсен писала: «Бажаємо ми це чути або ні, але Німеччина є країною імміграції. Вона вже давно стала центром міграційних рухів з Півдня на Північ, а після розпаду соціалістичного блоку, зі Сходу на Захід…» [29, с. 5].

Політичний дискурс проблеми мультикультуралізму в Німеччині. З проблемою активного залучення до політичного життя, що мала місце на рубежі XIX-XX ст., вихідці з країн Східної Європи та Туреччини, які складають основну частину іммігрантів до Німеччини, зіштовхуються й сьогодні. А сама наявність чисельної (близько 4 млн осіб) турецької діаспори серйозним чином позначається практично на всіх сферах життя Німеччини, стає приводом для політичних ігор і маніпуляцій. В останні роки проблема несприйняття представників нових меншин, особливо турецької громади у Німеччині, знову загострилася, про що свідчать бурхливі дебати в Німеччині у зв'язку з виходом у серпні 2010 року скандальної книги «Німеччина самоліквідується» відомого політика, колишнього сенатора Берліна, топ-менеджера Федерального Банку Т. Сарацина про хвилю еміграції із Туреччини і арабського світу, яка, на його думку, загрожує існуванню німецької нації. Ґрунтуючись на статистиці та власних розрахунках, він стверджує, що мусульманське співтовариство у Німеччині не прагне до інтеграції у німецьке життя. Рівень освіти та участі у трудовій діяльності іммігрантів залишається набагато нижчим в порівнянні з відповідними показниками в середовищі корінного населення, що при традиційній високій народжуваності у мусульман представляє реальну загрозу для країни. Автор доводить необхідність проведення в Німеччині жорсткої міграційної політики.

Книга Т. Сарацина викликала нову хвилю дискусій з питання мігрантів і націоналізму, причому не тільки у ФРН, але й у всій Європі. Її висновки негативно прокоментували офіційні особи ФРН та Туреччини, невдоволення ними висловили й представники ЄС. Книга розкритикована ЗМІ, більшістю провідних німецьких політиків на чолі з Федеральним канцлером А. Меркель. Але результати соціологічного дослідження, оприлюднені після публікації книги Т. Сарацина, вказують на те, що практично половина жителів країни (46%) побоюється засилля мігрантів [30]. На практиці це означає провал державної політики мультикультуралізму, в чому переконані більшість чільних німецьких політиків.

Виступаючи в Потсдамі на конференції молодіжної організації своєї партії «Junge Union», канцлер ФРН А. Меркель, у зв'язку з цим заявила: «На початку 1960-х років наша країна запросила іноземних робочих у Німеччину, і тепер вони тут живуть. Деякий час ми себе обманювали і говорили собі: «Вони у нас не залишаться, колись вони поїдуть», але такого не сталося. Наш підхід базувався на мультикультурності, в тому, що ми будемо жити і цінити один одного. Цей підхід сьогодні провалився [31].

Така заява підтверджує серйозність інтеграційної проблеми, на існування якої вже не можна закривати очі. Хоч більшість іноземців дотримується німецьких законів та звичаїв (багато вже народилися, виросли, отримали освіту і практично не відрізняються своїм менталітетом від німців), та в багатьох містах є доволі великі мусульманські громади, що сповідують радикальний ісламізм. Не дивно, що у Менхенгладбасі населення протестує проти спроб відкриття у місті ісламської школи, позаяк її створення ініціюється представниками релігійної течії, що сповідує шаріат і насилля проти «невірних» [32].

І хоч А.Меркель підкреслює, що потрібно вже звикати до силуетів мечетей у німецьких ландшафтах і солідаризується з думкою вже екс-президента ФРН К.Вульфа про те, що іслам тепер також відноситься до Німеччини, разом з тим, бундесканцлер наполягає на

більш жорсткій імміграційній політиці, вважаючи, що мігрантам потрібно не тільки допомагати, але й вимагати від них, в тому числі й знання німецької мови.

Водночас колега канцлера А. Меркель по партійному списку, лідер партії ХСС і прем'єр-міністр Баварії Х. Зеєхофер потрапив у Німеччині під шквал критики через заклик припинити імміграцію мусульман у країну. В інтерв'ю журналу Focus від 10 вересня 2010 р. Зеєхофер заявив, що Німеччині не потрібна додаткова імміграція з мусульманського середовища: «Це ж зрозуміло, що іммігранти з інших культурних кіл, таких як Туреччина і арабські країни, у цілому додають проблем» [33]. Варто зазначити, що висловлювання Зеєхофера прозвучали саме в той час, коли у ФРН з офіційним візитом перебував прем'єр-міністр Туреччини Реджеп Таїп Ердоган.

Таким чином, аналіз історичного підґрунтя міграційних процесів до Німеччини, з'ясування особливостей німецького наукового і політичного дискурсу щодо мультикультуралізму, показали відсутність єдиної позиції німецьких політиків і науковців у питанні формування спільних засад сучасного мультикультурного суспільства. Це дає підстави сформулювати ряд висновків, що є актуальними для міжнародного співтовариства з точки зору розвитку міжетнічного спілкування. Німецький досвід співіснування різних етнокультурних груп показав, що етнічні та культурні розбіжності, повсякденне зіткнення з «інакшістю», що зачіпає великі групи людей, є важливим стимулом для обговорення форм співіснування різних етнокультурних груп населення на національному рівні. Важливим уроком німецького досвіду є те, що реалії сьогодення виражають сумнів щодо результатів інтеграційних зусиль національних держав, і Німеччини зокрема, успішності їх національних політик. Відтак, на порядок денний виходить питання поширення теорії і практики мультикультуралізму, завданням якого є забезпечення інтеграції іммігрантів, або так званих «нових меншин», у загальноєвропейське суспільство, гарантуючи при цьому дотримання їхніх культурних прав. Політика мультикультуралізму, направлена на розвиток та збереження культурного розмаїття, своєрідна «інтеграція без асиміляції», має на меті паралельне існування культур, їх діалог і взаємозбагачення. Лише цей шлях видається продуктивним і таким, що приведе до реального, а не декларативного культурного розмаїття.

Список використаних джерел

1. Baker D., Lenhardt G. Ausldnderintegration, Schuhte und Staat /D. Baker, G. Lenhardt //Kцlner Zeitschrift fьr Soziologie und Sozialpsychologie. 1988. – Heft 1. -S.40-61.
2. Качурець Ч. І. Запозичення досвіду ЄС у регулюванні трудової міграції в Україні /Ч.І. Качурець //Актуальні проблеми міжнародних відносин: збірник наукових праць. – К.: КНУ ім. Т. Шевченка; ІМВ, 2007. – Вип. 67., Ч. І. – С.115-122.
3. Малиновська О.А. Мігранти, міграція та Українська держава: аналіз управління зовнішніми міграціями / О.А. Малиновська. – К.: Вид-во НАДУ, 2004. – 236с.
4. Interstate Cooperation and Migration: Berne Initiative Studies. – Geneva: IOM, 2005. – 135p.
5. Migration Between States and Markets (Research in Migration and Ethnic Relations) / ed. by Han Entzinger, Marco Martiniello, Catherine Wihtol De Wenden. – Aldershot: Ashgate Publishing, 2004. – 232 p.
6. Migration for Development: Within and Beyond Frontiers. – N.Y.: IOM, 2006. – 436 p.
7. Ионцев В. А. Международная миграция. – М.: М-во по делам федерации, нац. и миграц. политики Рос. Федерации, 2001. – 112 с.

8. Schwarz K. Tьrkisch - deutsche Beziehungen / K. Schwarz // Das Tьrkische Berlin / (Hrsg.) M. Greve, T. Cinar. – Berlin, 1997. –S.19-26.
9. Bade K. Tabu Migration: Belastungen und Herausforderungen in Deutschland / K. Bade //Das Manifest der 60 Deutschland und die Einwandernd / (Hrsg.) K. Bade. - Mьnchen, 1994. – S. 13-21.
10. Geiss I. Geschichte des Rassismus. Neue Historische Bibliothek. – Frankfurt am Main, 1988. – 316 s.
11. Flohr A.K. Fremdfeindlichkeit. Biosoziale Grьndungen von Ethnozentrismus / A.K. Flohr. - Opladen, 1994. - 271s.
12. Greve M., Cinar T. Die Tuerken / M.Greve, T.Cinar // Das Tьrkische. - Berlin, 1997. – S. 19-48.
13. Esser H. Auslдndische Bevцlkerung und groЯstдdtische Entwicklungen // Die Stдdte in den 80 er Jahren. Demographische, Цkonomische und Technologische Entwicklungen / (Hrsg.) Friedrichs J. Opladen, 1985. –S. 118-119.
14. Hoffmann L. Die unvollendete Republik Zwischen Einwanderungsland und deutschem Nationalstaat/ L. Hoffmann. – Kцln, 1992. – 146 s.
15. Otto K. Aussiedler und Aussiedlerpolitik im Spannungsfeld von Menschenrechten und Kaltem Krieg. Historische, politisch-moralische Aspekte Aussiedler - Politik // Westwerts - Heimwerts? Aussiedlerpolitik zwischen «Deutschtьmelei» und «Verfassungsauftrag» / (Hrsg.) K. A. Otto. - Bielefeld, 1990. – S. 11-68.
16. Rechtsextremismus und Fremdenfeindlichkeit. Studien zur aktuellen Entwicklung. Einleitung / (Hrsg.) Institut fьr Sozialforschung. Frankfurt am Main; New York, 1994. 9 - 27.
17. Radtke F.-O. Multikulturalismus. Ein postmoderner Nachfahre des Nationalismus // Auslдnder, Aussiedler, Asyl in der Bundesrepublik Deutschland / (Hrsg.) K.Bade. - Hannover, 1994. – S. 75-82.
18. Aktuell. Einfrierung // Auslдnder, Aussiedler, Asyl in der Bundesrepublik Deutschland / (Hrsg.) K.Bade. - Hannovar, 1994. –S. 7-74.
19. Oberndцrfer D. Nationale Identitдt und multikulturelle Gesellschaft / D.Oberndцrfer // Auslдnder, Aussiedler, Asyl in der Bundesrepublik Deutschland / (Hrsg.) K. Bade. – Hannover, 1994. –S. 170-178.
20. Stichweh R. Nation und Weltgesellschaft / R.Stichweh // Das Prinzip Nation in modernen Gesellschaften / (Hrsg.) B.Estel, T.Mayer. – Opladen, 1994. –S. 90-96.
21. Остроух И.Г., Шервуд Е.А. Проблема иммиграции в ФРГ и динамика ее развития / И.Г.Остроух, Е.А.Шервуд // Этнические проблемы и политика государств Европы / Отв. ред. Мартынова М.Ю., Грацианская Н.Н. – М., 1998. С. 93-108.
22. Greven M. «Der Schoss, aus dem das kroch...», ist «diese unsere Gesellschaft» – Zur Immanenz des «Rechtsextremismus» // Migration und Auslдnderfeindlichkeit / (Hrsg.) G.Boehme, R.Chakraborty, F.Weiler. – Darmstadt, 1994. – S.145-156.
23. Lenzen D. Multikulturalism als Monokultur / D.Lenzen // Das Fremde / (Hrsg.) O. Schaeffer. – Opladen, 1991. – S. 147-157.
24. Habermas J. Vergangenheit als Zukunfit Das alte Deutschland jm neuen Europa? Ein Gesprдch mit Michael Haller. – Zьrich, 1993. – 216 s.
25. Bommes M., Halfmann J. Migration und Inklusion. Spannungen zwischen Nationalstaat und Wohlfarstaat / M.Bommes, J.Halfmann // Kцlner Zeitschrift fьr Soziologie und Sozialpsychologie. 1994. – Heft 3. – S. 406-424.
26. Oberndцrfer D. Multikulturalismus in der Einwanderungsgesellschaft // Das Manifest der 60. Deutschland und die Einwanderung / (Hrsg.) K. Bade. – Mьnchen, 1994. – S. 31-37.

27. Reese H., Weyrather I. «Die Spitzenverbдnde der deutschen Wirtschaft begrьЯen vorbehaltlos den Aussiedlerzustrom» Anmerkungen zur Haltung der westdeutschen Wirtschaft zur Aussiedlerfrage / H. Reese, I. Weyrather //Westwerts - Heimwerts? Aussiedlerpolitik zwischen «Deutschtьmelei» und «Verfassungsauftrag» /(Hrsg.) Otto K.A. – Bielefeld, 1990. – S. 133-150.
28. Wollenschlaeger M. Migrationspolitik und Zuwanderungsrecht, Illegalitдt und Legalisierung, Integration und Staatsangehцrigkeitsrecht // Das Manifest der 60. Deutschland und die Einwanderung / (Hrsg.) Bade K. – Mьnchen, 1994. – S. 198-212.
29. Schmalz-Jacobsen C. Zwischen Migration und Integration. Die Auslдnderpolitik der Bundesrepublik vor neuen Herausforderungen // Zuwanderung: Bedrohung oder Bereicherung? Beitrдge zur Immigration und Integration in ausgewдhlten Lдndern Westeuropas und Nordamerikas / (Hrsg.) H. Dippel, O.Mьnster. – Hamburg, 1994. – S. 1-10.
30. Дані з сайту. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://korrespondent.net/world/1112068-opros-kazhdyj-vtoroj-nemec-opasaetsya-zasilya-migrantov.
31. Григорьев Е.В государствах ЕС явственно нарастают антиисламские настроения. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ng.ru/world/2010-10-18/1_germany.html
32. Turkish immigrants in Germany face tough road. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: //www.workpermit.com/…/german_immigrants_face_%20tough_road.htm.
33. Премьер Баварии призвал остановить иммиграцию мусульман. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://korrespondent. net/ world/1125068- premer-bavarii-prizval- ostanovit- immigraciyu-musulman-v-germaniyu.

Фролова О.М.*

ІНФОРМАЦІЙНО-ПСИХОЛОГІЧНІ ВПЛИВИ З БОКУ РФ ЯК ФАКТОР НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

У статті розглядаються іноземні інформаційно-психологічні впливи в інформаційному просторі України, які визначаються як «інформаційна агресія». Окреслюються основні загрози інформаційній безпеці України зі сторони РФ. Наводяться приклади інформаційної експансії та маніпулювання суспільною свідомістю.

Ключові слова: інформаційна безпека, інформаційно-психологічні впливи, інформаційна експансія, маніпулювання, дестабілізація.

The article deals with foreign information-psychological influence on Ukraine's information space, which is defined as «information aggression». The main threats to the information security of Ukraine from Russia are identified. There are examples of information expansion and manipulation of public consciousness in the article.

Key words: information security, information and psychological influence, information expansion, manipulation, destabilization.

В статье рассматривается иностранное информационно-психологическое воздействие на информационное пространство Украины, которое определяется как «информационная агрессия». Рассматриваются основные угрозы информационной безопасности Украины со стороны РФ. Приводятся примеры информационной экспансии и манипулирования общественным сознанием.

Ключевые слова: информационная безопасность, информационно-психологические воздействия, информационная экспансия, манипулирование, дестабилизация.

Постановка проблемі. Україна вже досить тривалий час є незалежною самостійною державою. СРСР та цілковита залежність від «великого сусіда» – в далекому минулому. Але Росія і тепер всіляко намагається використовувати український інформаційний простір у своїх інтересах, для поширення неоімперіалістичних ідей, антиукраїнської інформаційної пропаганди.

В інформаційному просторі України склалася тривожна, щоб не сказати критична ситуація. Він відданий в «чужі» руки і значною мірою втрачений Україною.

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження інформаційної безпеки як складової національної безпеки зробили В. Карпенко, М. Ожеван, О. Литвиненко, Ю. Рубан, Б. Кормич, О. Юдін, В. Богуш, В. Цимбалюк, В. Гавловський, В. Гриценко, Л.

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

© Фролова О.М., 2013

Шангіна, Є. Макаренко та ін. Важливість і значущість дослідження проблеми забезпечення національної інформаційної безпеки в контексті ведення інформаційного протистояння між Україною та РФ зумовила науково-практичний інтерес до неї з боку багатьох вчених. Актуальність обраної теми зумовлюється потребою поглибленого дослідження двосторонніх інформаційних взаємовідносин між державами. Сьогодні має місце активний цілеспрямований та достатньо агресивний вплив на український інформаційний простір з боку РФ. Оскільки неможливо побудувати ефективну та надійну систему захисту інформаційної безпеки без дослідження конкретних практичних впливів, стаття присвячена визначенню та характеристиці основних загроз інформаційній безпеці України зі сторони РФ.

Мета статті – визначити основні типи загроз інформаційній безпеці України зі сторони Російської Федерації.

Виклад основного матеріалу. Україна, насамперед через її геополітичне розташування, великий потенціал, багатство інтелектуальних та природних ресурсів, є об'єктом інтересів багатьох держав, тому проти України здійснювалися і будуть здійснюватися інформаційно-психологічні впливи різного характеру.

Доктрина інформаційної безпеки України зазначає, що за умов глобальної інтеграції та жорсткої міжнародної конкуренції головною ареною зіткнень і боротьби різновекторних національних інтересів держав стає інформаційний простір. Сучасні інформаційні технології дають змогу державам реалізувати власні інтереси без застосування воєнної сили, послабити або завдати значної шкоди безпеці конкурентної держави, яка не має дієвої системи захисту від негативних інформаційних впливів [1].

Більшість аналітиків схильні вважати, що сьогодні Україна перетворилась на полігон з випробовування різноманітних інформаційних технологій іншими державами. Безперечним лідером по здійсненню негативних інформаційних впливів є Російська Федерація. Зважаючи на кількість, спрямування, мету та засоби здійсненні інформаційних впливів їх фахівці називають «інформаційною агресією» або «інформаційною війною».

В результаті аналізу інформаційного простору України можна визначити наступні загрози інформаційній безпеці України зі сторони РФ:

- Інформаційна експансія РФ – це насамперед безпосереднє розповсюдження в Україні російської інформаційної продукції (телевізійні та радіопрограми, друковані матеріали); впровадження російських організацій і приватних осіб до складу співзасновників вітчизняних засобів масової комунікації, а також цілеспрямований ідеологічний вплив на працівників українських мас-медіа під час проведення конкурсів, семінарів, стажувань за кордоном тощо.

Також небезпечним для економічної незалежності України є зростання частки російського капіталу у стратегічних галузях економіки, пов'язаних з інформаційною сферою.

Крім того, бездіяльність, недостатній професійний, інтелектуальний і творчий рівень вітчизняних виробників інформаційного продукту та послуг, їх не конкурентоспроможність, низький загальний рівень розвитку інформаційної інфраструктури збільшує ймовірність експансії іноземних компаній на ринку інформаційних послуг; руйнування національного інформаційного простору та виникнення можливості його використання в антидержавних інтересах.

- Негативні інформаційні впливи, а також поширення у світовому інформаційному просторі викривленої, недостовірної та упередженої інформації, що завдає шкоди національним інтересам України.

Завдяки ефективності інформаційного впливу на свідомість, ЗМІ стали ідеальним засобом для проведення інформаційно-психологічного впливу, який полягає в цілеспрямо-

ваному створенні та поширенні спеціально підібраної інформації, яка позитивно або негативно впливає на функціонування та розвиток суспільства, психіку і поведінку окремих осіб, політичної еліти та населення з метою досягнення переваг для суб'єкта впливу.

Дещо інакше трактують поняття «інформаційного впливу» фахівці гуманітарного профілю, працівники засобів масової інформації. Під «інформаційними війнами» вони розуміють нав'язування певних ідеологічних стереотипів, тієї чи іншої суспільної думки за допомогою засобів масової інформації, зокрема через електронні видання [2].

Основним завданням інформаційної війни є здійснення безпосереднього руйнівного впливу на політичну могутність держави шляхом послаблення її реальних і потенційних можливостей щодо забезпечення власної безпеки, створення труднощів у внутрішньому розвитку та в проведенні активної зовнішньої діяльності, а також у підтриманні міжнародних зв'язків, завдання шкоди політичному іміджу, тобто ослаблення правлячої еліти, встановленого нею соціально-політичного режиму чи навіть сприяння усуненню останньої від влади.

- Комп'ютерна злочинність та комп'ютерний тероризм.

Ймовірність постраждати від даного роду злочинів є досить високою у будь-якій сучасній державі, що має ІКТ–технології.

Так, за даними голови Служби безпеки України, вже зараз статистичні дані свідчать про те, що збиток, який завдає кіберзлочинність, сьогодні значно перевищує розмір збитків від традиційних видів злочинів [3].

Поняття «комп'ютерна злочинність» визначається як «протиборство між двома або більше державами в інформаційному просторі з метою заподіяння шкоди інформаційним системам, процесам та ресурсам, критично важливим та іншим структурам, підриву політичної, економічної та соціальної систем, масованого психологічного впливу на населення для дестабілізації суспільства та держав, а також примушення держав до прийняття рішень в інтересах протиборчої сторони». Отже, теоретично будь-яке повідомлення, що з'являється в мережі Інтернет від імені держави (її органів) і засуджує/висловлює незгоду з тією чи іншою політикою іншої держави, може трактуватися як вияв «інформаційної війни» з відповідними наслідками.

- Маніпулювання суспільною свідомістю.

Технологія маніпулювання припускає використання найбагатшого арсеналу конкретних методів впливу на свідомість людей. До них відносяться не тільки пряме підтасування фактів, замовчування небажаної інформації, поширення неправди і наклепу, але й більш тонкі, рафіновані способи: напівправда (коли щоб забезпечити довіру аудиторії, об'єктивно і докладно висвітлюються конкретні, малозначні деталі й замовчуються більш важливі факти або ж дається загальна брехлива інтерпретація подій), наклеювання ярликів (коли для компрометації осіб або ідей їм без доказів дається непорядне визначення, наприклад «імперіаліст», «фашист», «червоно-коричневий», «шовініст» і т. п.) і ін.

Для кожного інформаційного жанру, поряд із загальними прийомами маніпулювання, існують і спеціальні. Телебачення, наприклад, для формування в глядачів відразливого почуття стосовно небажаних політиків використовує непривабливі ракурси їхнього показу або відповідним чином монтує зняті кадри. Для прихованого навіювання масам відповідних політичних ідей воно нерідко організує гучні розважальні шоу і т. д. [4, с. 35].

- Деструктивні інформаційні впливи, які спрямовані на підрив конституційного ладу, суверенітету, територіальної цілісності і недоторканості України.

Зазначена загроза є однією з найнебезпечніших для будь-якої держави. Вона не потребує роз'яснень, оскільки цілком зрозумілі її наслідки. Прикладом прояву даного виду загрози є суперечки навколо АР Крим.

В російській суспільній свідомості як масовій, так і свідомості еліт, Крим сприймається як випадково, несправедливо втрачена територія, що через примху М.Хрущова тимчасово належить іншій державі, наразі Україні. Відновлення контролю над Кримом виступає у свідомості багатьох росіян одним зі стратегічних завдань зовнішньої політики. Отже, півострову відводиться ключова роль у російській політиці.

Аналіз перебігу подій дозволяє виокремити такі головні завдання політики впливових російських кіл щодо Криму на нинішньому етапі.

1. Відпрацювання технологій суспільно-політичної дестабілізації. При цьому, півострів розглядається як своєрідний полігон для випробування нових підходів і технологій.

2. Перетворення Криму на ефективний важіль впливу на політичний та економічний курс Києва шляхом інспірування в регіоні керованої, в певному сенсі, навіть бутафорської суспільно-політичної нестабільності.

3. Перебирання контролю над економікою півострова, її послідовна переорієнтація на Росію.

4. Подовження базування підрозділів ЧФ РФ в Севастополі і Криму після 2017р. Причому сам Флот є чи не найпотужнішим інструментом російського впливу на ситуацію на півострові.

5. На цей час у Криму з близько1 500 зареєстрованих ЗМІ понад 98% газет, журналів і радіостанцій працюють російською мовою. В Автономії реалізується до 150 російських друкованих видань, а власне російські програми становлять до 40% її телерадіоефіру. Все це створює комфортні умови для російської інформаційно-пропагандистської діяльності [5].

• Дестабілізація політичних відносин між партіями, об'єднаннями, рухами з ціллю провокації конфліктів, розпалення недовіри, підозри, загострення політичної боротьби. Дезінформація населення про роботу державних органів, підрив їх авторитету, дискредитація органів управління.

Вищезазначені процеси та втрата довіри до влади з боку значної частини населення відбувається внаслідок застосування «брудних» політичних технологій. Нині в Україні досить поширена практика оприлюднення «замовних» статей з метою дискредитації партій, рухів чи конкретних посадових осіб, про яких свідомо розголошуються неправдиві чи конфіденційні відомості. Неправдива інформація і так званий компромат активно поширюються через Інтернет. Для цього навіть створюються спеціалізовані веб-сайти. Розміщена на них інформація поширюється дуже швидко і може завдати моральної чи політичної шкоди громадянам України.

• Підрив міжнародного авторитету України, її співробітництва з іншими державами, нанесення збитку життєво важливим інтересам держави в політичній, економічній, оборонній та інших сферах.

Спеціальні інформаційні операції, що розгорнули російські телевізійні канали та преса під час грузинсько – російської війни з метою дискредитації активної позиції української держави щодо негайного припинення вогню та збереження цілісності території Грузії, були спрямовані проти вищого керівництва держави та загалом євроатлантичного курсу України.

Кульмінацією російського інформаційного наступу стало висвітлення перебігу українсько-російського газового протистояння. Об’єктами цих інформаційних атак стали інформаційний простір і громадська думка не лише України, а й країн Європейського Союзу. Використовуючи типові методи пропаганди, російські ЗМІ намагалися переконати в тому,

що Росія стала «жертвою» порушення Україною загальноприйнятих норм міжнародного договірного права заради збереження «несправедливих», «пільгових» цін на газ. До того ж речники Кремля і «Газпрому», керівництво Російської Федерації поширювали інформацію про «передколапсовий стан» української газотранспортної системи, її «зношеність» і «ненадійність», що мало підштовхнути європейські уряди тиснути на Україну для передачі її ГТС під контроль «Газпрому». При цьому російська сторона намагалася створити враження, що газовий конфлікт став наслідком економічної неспроможності України. Активно формувалася думка про Україну як про остаточно економічно зруйновану державу, для якої єдиним порятунком стали «крадіжки» російського газу [6].

Як зазначають експерти польського Інституту східних досліджень на прикладі пропагандистської кампанії Росії під час війни з Грузією, російська влада повністю опанувала мистецтво створення єдиного інформаційного фронту [7]. У такий спосіб російське телебачення починаючи з 2003 р. регулярно нав'язує своїй, західній та частині української аудиторії теми «утисків мовних і культурних прав росіян», загрози вибуху «антисемітизму та фашизму в Україні», «насильницької українізації», «перекручення історії у зв'язку з так званим Голодомором».

Зокрема показовою є позиція російських ЗМІ під час розгляду українсько-румунської суперечки щодо острова Зміїний у Міжнародному суді ООН в Гаазі. Рішення суду, яке поставило крапку в довголітній суперечці України та Румунії однозначно інтерпретувалося як програшне для України. Головний акцент було зміщено на висування Румунією «територіальних претензій» до України, що стосуються обставин укладення Паризького договору про демаркацію державних кордонів між СРСР і Румунією 1947 р., який закріпив «несправедливість» стосовно Румунії, закладену ще в пакті Молотова-Ріббентропа (1940 р.). Це була класична інформаційна атака з метою показати, що будь-яка країна може висунути претензії Україні й відібрати частину території, оскільки Україна є слабкою і некерованою [6].

Головна мета таких інформаційно-маніпулятивних зусиль – підбурювати існуючі суспільні протиріччя, протиставляючи державу народу, опозицію – владі, російськомовних громадян – україномовним, прихильників дружніх відносин з Росією – прибічникам інтеграції України до євроатлантичного безпекового простору.

- Розвідувально-підривна діяльність іноземних спеціальних служб;

Деякі фахівці, наприклад, екс-заступник голови Служби безпеки України О. Скипальський вважає, що Росія залишається єдиною державою в світі, яка здійснює в Україні розвідувально-підривну діяльність. На його думку, всі ідеологічні центри Росії, які представлені в Україні, роблять «все, щоб знищити в Україні історичну пам`ять про боротьбу за свою незалежність»(до таких центрів можна віднести «культурні центри», релігійні установи Московського патріархату, редакції певних ЗМІ, різні «інститути», «агенції» тощо – прим. «Аратти»).Росія має відмінні інтереси від України [8].

Ще одним прикладом діяльності російських спецслужб, як вважають фахівці, був скандал із опозиціонером Развозжаєвим. Експерти не виключають, що весь скандал міг бути чітко спланованим і спровокованим російськими спецслужбами напередодні виборів в Україні. Це була вироблена російськими спецслужбами провокація проти української влади та впливу на результати виборів. До того ж винними виставили українських правоохоронців. Це чергове цілеспрямоване приниження російською верхівкою українських чиновників.

Висновки. Отже, аналіз напрямів зовнішнього інформаційно-психологічного впливу на Україну, загроз національній безпеці і напрямків державної політики України в інфор-

маційній сфері дозволяє зробити невтішний висновок про те, що на сьогодні питанню забезпечення інформаційно-психологічної безпеки особистості, суспільства, держави приділяється надзвичайно мало уваги, незважаючи не те, що неминучість втягнення України в інформаційно-психологічну війну зумовлена її географічним положенням і наявністю політичних, економічних та інших інтересів розвинутих країн до України.

Негативні інформаційно-психологічні впливи з боку РФ становлять суттєву загрозу національним інтересам України, наносять збиток життєво важливим інтересам держави в політичній, економічній, духовній, оборонній та інших сферах. Оскільки сфера інформаційно-психологічних впливів та інформаційних воєн є достатньо новою та мало розробленою, надзвичайно актуальним залишається питання подальшого дослідження проблем забезпечення інформаційної безпеки України. Існує велика ймовірність збільшення та розширення основних загроз інформаційної безпеки України з боку РФ, що дає підстави для пошуку нових ефективних механізмів запобігання інформаційної експансії та маніпулювання суспільною свідомістю.

Список використаних джерел

1. Доктрина інформаційної безпеки України, затверджена Указом Президента України від 8 липня 2009 року № 514/2009 [Електронний ресурс] / Офіційне інтернет-представництво Президента України. − Режим доступу: http:// www.president.gov.ua.
2. Почепцов Г. Г. Информационные войны / Г. Г.Почепцов. − М.: Руфл-бук; К.: Ваклер, 2001. − 576 с.
3. СБУ: Головні проблеми для України - тероризм і кіберзлочинність [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pravda.com.ua/news/2012/03/23/6961285/
4. Політологія: Навчально-методичний комплекс: За ред. Ф. М. Кирилюка. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 704 с.
5. Литвиненко О. Кримський проект Російської Федерації: спроба реконструкції політики на основі ADHOC рішень // Національна безпека і оборона, – 2009. − №5 (109) [Електронний ресурс]. - Режим доступу: www.razumkov.org.ua/ukr/files/category_journal/NSD109_ukr.pdf/
6. Рубан Ю. Г. Україна як суб’єкт і об’єкт сучасних міжнародних інформаційних воєн // Стратегічні пріоритети. – 2009.- №2(11) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.niss.gov.ua/public/File/Str_prioritetu/2009_2-11.pdf
7. Rogoża J., Dubas A. Russian propaganda war: media as a long- and short-range weapon / J. Rogoża, A. Dubas // CES Commentary. – 2008. – Issue 9. – P. 3.
8. Росія залишається єдиною державою в світі, яка здійснює в Україні розвідувально-підривну діяльність − експерт // УНІАН, 15:41 01.12.2011 [Електронний ресурс]. − Режим доступу: http://press.unian.net/ukr/pressnews-110585.html

Карпенко Н.В.*

ПОЛІТИЧНА МІФОЛОГІЯ УКРАЇНИ В АЗІЙСЬКОМУ, ЄВРО-АЗІЙСЬКОМУ ТА ЄВРОАТЛАНТИЧНОМУ ВИМІРАХ

Стаття піднімає актуальне питання адекватного позиціонування України у світі з урахуванням її реальних геополітичних та геоекономічних пріоритетів. У статті проаналізовані різноманітні зовнішньополітичні, економічні та комунікаційні можливості нашої країни в аспекті формування політичних міфів про Україну «як провідну ланку Великого Шовкового Шляху» та «енергетичного і транспортного мосту між Європою і Азією». Здійснено пошук смислового навантаження та «образного ряду» відповідних міфологічних сюжетів.

Ключові слова: транспортно-комунікаційна інфраструктура, Великий Шовковий Шлях, енергоресурсний потенціал, сланцева Мекка, транзитність території.

Article mentions current question of adequate positioning of Ukraine in the world taking into account its real geopolitical and geoeconomic priorities. Different economic and communicative possibilities of our country as well as those of foreign policy are analysed in terms of creation of political myths about Ukraine «as a link of the Great Silk Way» as well as «an energy and transport bridge between Europe and Asia.» Search of semantic loading and figurative number of appropriate mythological plots is carried out.

Keywords: transport and communication infrastructure, Great Silk Way, energy resource potential, shale Mecca, transit area.

Статья затрагивает актуальный вопрос адекватного позиционирования Украины в мире с учетом ее реальных геополитических и геоэкономических приоритетов. В статье проанализированы различные внешнеполитические, экономические и коммуникационные возможности нашей страны в аспекте формирования политических мифов про Украину «в качестве связующего звена Великого Шелкового Пути» и «энергетического и транспортного моста между Европой и Азией». Осуществлен поиск смысловой нагрузки и «образного ряда» соответствующих мифологических сюжетов.

Ключевые слова: транспортно-коммуникационная инфраструктура, Великий Шелковый Путь, энергоресурсный потенциал, сланцевая Мекка, транзитность территории.

Постановка наукової проблеми. Будь-яка країна у сучасному світі має не створювати проблем та загроз для міжнародного оточення, яких у нинішньому глобалізованому світі

* здобувач кафедри міжнародної інформації Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доцент Романенко Ю.В.

© Карпенко Н.В., 2013

є занадто, а збагачувати економічний, культурний та інформаційний обмін. І лише участь у глобальних політичних проектах, мета яких – глобальна безпека та економічне процвітання – може перетворити країну шляхом адекватного позиціонування на поважного політичного актора.

Після виявлення засад та передумов політичної міфологізації України у якості «геополітичного мосту» на геополітичній осі «ЄС – Росія – Китай» постає необхідність формування відповідного «образного ряду» – сукупності знакових подій і фактів.

Розглянувши роль України на осі ЄС – Росія у формуванні Великої Європи, а також взаємовигідність співробітництва з Китаєм, виникає необхідність осмислення шляхів реалізації національних інтересів нашої держави у Центрально-Азійському регіоні в аспекті популяризації ідеї про відродження Великого шовкового шляху, який у минулому виступав гарантом стабільності на кордонах євразійських цивілізацій, а у сучасному є спробою відновлення економічних, транспортних та культурних комунікацій у регіоні.

Аналіз досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання наукової проблеми. Геополітична значущість України була високо оцінена західними вченими Х. Макіндером, А. Мехеном, Н. Спайкменом, З. Бжезинським, Г. Кіссінджером, широким колом відомих німецьких дослідників Ф. Науманном, П.Рорбахом, М. та А. Веберами, Г. Шульце-Геверніцем, Г. Дельбрюком, А. Шмідтом у проекті «Середня Європа».

Сучасна вітчизняна наукова думка підходить до даного питання більш детально і критично, досліджуючи різні виміри та аспекти питання знаходження України в сучасному геополітичному просторі. Проблеми нової геополітики та міжцивілізаційного діалогу досліджуються українськими науковцями Ф. Рудичем, Л. Кушнір, А. Кудряченком, Ю. Пахомовим, Г. Почепцовим, Є. Макаренко, А. Чічановським, А. Гуцалом, О. Зернецькою, В. Андрущенком, І. Бураковським, В. Буткевичем, Є. Камінським, В. Манжолою, Б. Кухтою, М. Драгомановим, Д. Донцовим, М. Сціборським, В. Липинським, С. Рудницьким, Ю. Липою та ін. Необхідність перегляду інформаційних аспектів геостратегій держав доводиться у наукових працях закордонних та вітчизняних дослідників Т. Умесао, М. Пората, А. Глюксмана, М. Маклюена, Т. Стоуньєра, Г. Щокіна, Т. Фрідмена, Дж. Шерра та ін.

Цілі статті та постановка завдань. Ціллю статті є винайдення основних зовнішньополітичних, економічних та комунікаційних передумов та пріоритетів в аспекті політичної міфологізації України у якості провідної ланки ВШШ.

Завданням статті є пошук смислового навантаження міфологічних сюжетів «Україна – енергетичний та транспортний міст між Європою і Азією», «Провідна роль України у відродженні Великого Шовкового Шляху (ВШШ)».

Невирішені наукові проблеми, яким присвячена стаття. Стаття присвячена нерозв'язаній науковій проблемі адекватного позиціонування України з урахуванням її реальних та потенційних геоекономічних можливостей.

Виклад основного матеріалу дослідження та обґрунтування отриманих наукових результатів. «Великим шовковим шляхом» (ВШШ) сьогодні називають всі транспортно-комунікаційні проекти на території ШОС, так звану систему, що має об'єднати Китай (і далі Південно-Східну і Південну Азію) і Європу через Центральну Азію, тобто за напрямком Китай – Росія – Європа.

У перспективі новий ВШШ здатний зв'язати 40 країн з населенням понад 2 млрд. чол. і скоротити термін доставки вантажів з Китаю до Європи з 20-40 до 11 діб. Він передбачає формування у макрорегіоні ЦАР інтегрованого економічного простору та відносно однорідної транспортно-комунікаційної інфраструктури відповідно до міжнародних стандартів. Енергетичною передумовою відродження ВШШ є розбудова Євразійського на-

фтотранспортного коридору (ЄАНТК). Саме Каспійсько-Чорноморсько-Балтійський енерготранзитний простір виступає його складовою частиною.

За експертними даними, головний інтерес для країн ЦАР на найближчу перспективу становитиме розвиток азіатського енергоринку, передусім у рамках ШОС, а також можливість постачання природного газу з Центральної Азії європейським, у т.ч. українським, споживачам за сприятливими цінами на основі домовленості з ВАТ «Газпром» [1].

За словами провідних вітчизняних експертів з питань зовнішньої політики В. Мармазова та І. Піляєва, пріоритетом вітчизняної дипломатії має стати «обов'язкове врахування інтеграційних тенденцій у рамках ШОС та ЄврАзЕС, передусім щодо формування «енергетичного клубу ШОС», зокрема, « формування нової парадигми зовнішньої політики України, що передбачає конструктивну інтегруючу роль нашої держави для Великої Європи, поєднання євроінтеграційного вектора зі стратегічним партнерством на пострадянсько-євразійському просторі, активне використання форматів Ради Європи, СНД, ЄврАзЕС та ШОС…» [2].

Практичним завданням Енергетичного клубу ШОС має стати створення «Євро-азійського енергетичного агентства», здатного залучити, за фінансової підтримки держав-членів та приватних бізнес-структур потужні інформаційні, експертні та дослідницькі ресурси, співставні із ресурсами Міжнародної енергетичної асоціації, що обслуговує енергетичні інтереси країн Атлантичного альянсу [2].

Відтак, вважаю за необхідне виділити ряд знакових подій та фактів, які можуть стати структурними елементами вищенаведених міфів. Спочатку розглянемо енергетичну складову:

1) З 1 лютого 2011 р. Україна стала повноправним членом Європейського енергетичного співтовариства, що, за словами президента В.Януковича, стало «стратегічно важливим кроком для забезпечення енергетичної безпеки України та Європи у цілому. Це також є свідченням того, що Київ виконує свої зобов'язання з реформування енергетичного сектору.» За твердженням міністра палива та енергетики Ю.Бойка, приєднання надало можливість впливати на прийняття рішень співтовариством, отримувати право голосу у європейських комісіях у якості партнерів енергетичних компаній Європи (наприклад, стосовно будівництва газопроводів «Набукко» та «Південний потік»), та кредитні засоби від Європи на модернізацію обладнання. Європейський Союз, у свою чергу, отримав можливість впливати на формування законодавства в енергетичній сфері України. Для України це доступ до європейських ринків газу, електроенергії, технологій та інвестицій [3].

При вступі до співтовариства Україна підписала Енергетичну Хартію (режим впливу на клімат після виконання Кіотських угод), яка, за словами А.Пієбалгса (члена Єврокомісії з питань енергетики), мала на меті «формування навколо ЄС безпечної енергетичної зони (вдосконалення внутрішнього енергетичного ринку, збільшення використання відновлюваних джерел енергії, диверсифікації та забезпечення безпеки поставок, контроль за попитом за рахунок радикальних заходів підтримки енергетичної ефективності» [4].

У перспективі країна отримала можливість нарощування постачань теплової та атомної енергії у країни Східної Європи, враховуючи зростання споживання електроенергії та зростання тарифів у Європі на традиційні види електроенергії. [5] На думку Б.Тарасюка, «ці кроки здатні покращити функціональність та технічну спроможність належного постачання енергоресурсів територією України до країн ЄС. При цьому для безпеки і стабільності на європейському континенті важливо не допустити можливу втрату контролю України над будь-якою частиною її енергетичної системи (в т.ч. і атомного сектору) – з метою уникнення політичного впливу третіх сторін» [6].

Постає необхідною популяризація політичних намірів України вибудовувати українську енергетичну політику, координуючись принципами ЄС, що передбачає застосування європейського енергетичного законодавства в Україні. За словами представниці Єврокомісії Марлен Холзнер, «це посилить безпеку поставок» [7]. З іншого боку, з метою уникнення політичного впливу третіх сторін країна матиме право залучати інші країни (Росію, Китай) до співробітництва у зазначених проектах;

2) активізується пошук вуглеводнів на території України. За даними НАК «Нафтогаз України», потенційні запаси шельфу Чорного моря становлять 2,3 млрд. тонн умовного палива. Запаси нетрадиційних газів (сланцевий газ і метан вугільних родовищ) складають до 30 трлн. куб. м, зокрема, сланцевого газу – близько 5 трлн. куб.м. [8] Дослідження консалтингової компанії IHS CERA (Кембриджська група з енергетичних досліджень) довели, що такі запаси традиційного та нетрадиційного газу цілком дозволяють Україні взагалі не імпортувати газ [9].

У 2012 р. було обрано компанії, що видобуватимуть газ на Скіфській ділянці шельфу Чорного моря (консорціум у складі ExxonMobil, Shell, Petrom та «Надра України). Очікується, що із ділянки площею у 16,698 тисяч квадратних кілометрів можна буде видобувати до 3-4 мільярдів кубометрів газу щороку. При цьому інвестиції у розробку родовища оцінюються у 10-12 мільярдів доларів. 1 вересня 2011р. було оновлено договір про спільну діяльність між ДК «Укргазвидобування» та корпорацією Shell Exploration and Production Ukraine. Договір забезпечить можливість застосувати в Україні новітні технології з пошуку вуглеводнів в Дніпровсько-Донецькому басейні, що дозволить видобувати раніше незадіяні ресурси газу, у тому числі нетрадиційні. Відповідно до договору, загальна кількість пошуково-розвідувальних свердловин складатиме приблизно 15-20, а повномасштабна розробка потребуватиме від 500 до 1000 свердловин [10].

«Попередні дані свідчать, що в Україні можуть бути значні запаси нетрадиційних джерел газу в Західному та Дніпровсько-Донецькому басейнах, а також запаси на шельфі. Якщо це так, то це може кардинально змінити ситуацію для України з точки зору енергетичної безпеки та перетворити її із імпортера енергетичних ресурсів на значного експортера впродовж якихось кількох років» – відзначає посол США в Україні Джон Теффт [11];

3) на сьогодні Україна володіє одними з найбільших в Європі родовищами сланцевого газу, зацікавленість у розробці яких висловлювали представники США та Польщі через їх місцезнаходження по обидва боки польсько-українського кордону [12]. Відтак у травні 2012 р. було обрано компанії (британсько-голландська Shell та американська Chevron), які видобуватимуть сланцевий газ на Юзівському та Олеському родовищах [13].

На думку міністра екології та природних ресурсів України Е. Ставицького «завдяки видобутку сланцевого газу до 2020 року Україна має вийти на повну енергетичну незалежність» [11].

Тому міф «про Україну, як сланцеву Мекку», що фігурував у ЗМІ, виступає ще одним структурним елементом політичної міфологізації. Серед деяких дослідників домінує думка, що саме країни Східної Європи можуть виступати лобістами України щодо набуття асоційованого членства в ЄС [14]. Зокрема, Польща є важливою для України з точки зору налагодження співробітництва з ЄС у галузі електроенергетики. Україна спроможна виробляти значний обсяг електричної енергії для експорту, а також надавати ремонтні та будівельні послуги по даному напрямку. Відомо, що НАЕК «Енергоатом» посідає 4 місце в Європі з генерації електричної енергії.

Згідно з експертними даними взаємодія з Польщею є важливою з точки зору пришвидшення інтеграції української електроенергетичної системи з європейською систе-

мою ENTSO-E. Що стосується Хмельницької АЕС, то «станція побудована в рамках Варшавського договору для компенсації дефіциту електроенергії в сусідніх Польщі, Угорщині та Чехословаччині. Запуск 3 і 4 енергоблоків на Хмельницькій АЕС планується відповідно у 2016 та 2018 рр., що на декілька років раніше запуску першого польського енергоблоку АЕС. Крім того, єдина в Польщі лінія 750 кВ (не діюча сьогодні) ХАЕС-Жешув поєднує енергосистеми і може стати стратегічно важливим містком між енергосистемами Західної та Східної Європи» [14].

Таким чином, складовими політичних міфів можуть виступати наступні характеристики: «Україна – країна з потужнім енергоресурсним, і зокрема, атомним потенціалом», «енергетичний міст», «сланцева Мекка»;

4) на транспортування газу, нафти та нафтопродуктів магістральними газо- і нафтопроводами через Україну припадає 70-80 % прибутку від усього транзиту через Україну до європейських країн. Тому актуальності набуває добудова магістралі «Одеса-Броди» до Балтійського моря (Плоцька та Гданська) задля створення додаткового маршруту постачання каспійської нафти до країн Західної та Центральної Європи. Розбудовуючи транзитні транспортні коридори під егідою ЄС, неможливо залишати поза увагою наявність транзитних маршрутів енергоресурсів ЦАР через Казахстан і Росію, як найкоротших та найдешевших. З іншого боку, Україна виявила бажання брати участь у реалізації Транскаспійського нафтопроводу, який має бути прокладений з Туркменістану по дну Каспійського моря до Азербайджану, підключивши його до будь-якої з гілок газопроводів, які є в регіоні. Проект, до якого приєднався ЄС, полягає у транспортуванні палива в обхід Росії [15];

5) в акваторії Чорного моря було розбудовано нафтовий термінал та з'єднаний з ним нафтопровід, інтегрований в мережу європейських нафтопроводів. За словами президента В.Януковича, термінал та нафтопровід спроможні забезпечити надійне та економічно вигідне транспортування якісної каспійської (Caspian Light) нафти до Словаччини, Чехії, Угорщини, Польщі та Румунії, в перспективі – Австрії, Німеччини та Хорватії та виходом до експортних терміналів Балтійського, Північного та Середземного морів [16];

6) у якості альтернативи існуючого магістрального газопроводу «Середня Азія – Центр» у 2015р. також заплановано введення в експлуатацію терміналу з прийому зрідженого природного газу та збудовано газопровід «Схід-Захід».

16 листопада 2011 року на XII Всесвітньому LNG- саміті у Римі відбулося залучення України до всесвітнього LNG – клубу. Таким чином, будівництво «LNG-терміналу» поблизу Одеси – терміналу з прийому і регазифікації скрапленого газу – є ще одним напрямком диверсифікації шляхів отримання енергоносіїв та забезпечення енергетичної безпеки держави. 8 серпня 2012 р. уряд затвердив ТЕО проекту, згідно із яким перший скраплений газ має надійти в Україну у 2016 році [13].

Наступна складова, без якої неможливе представлення України у якості транспортного мосту та проект відродження ВШШ з провідною роллю нашої країни, – транспортно-комунікаційна (продовження):

7) Україна є найдовшою європейською державою, що володіє високим показником транзитності території. Чотири з десяти європейських транспортних коридорів проходять через Україну. Британський інститут з проблем транспорту «Рендел» присвоїв в 2002 році Україні найвищий коефіцієнт транзитності в Європі, тому що Україна не тільки створює, але й забезпечує сприятливі умови для збільшення обсягів транзитних перевезень (між Європою та Азією) [2];

8) Україна бере участь у міжнародній програмі співробітництва у галузі транспорту між ЄС та країнами-партнерами у Східній Європі, Південному Кавказі та Центральній

Азії під назвою TRACECA (транспортний коридор Європа–Кавказ–Азія). Межі співробітництва охоплюють морський, автомобільний та залізничний транспорт,авіацію,забезпечення безпеки транспортної інфраструктури. На інвестиційному форумі TRACECA-2012, що відбувся у Брюсселі 28 лютого 2012 р., комісар ЄС з політики європейського сусідства Ш.Фюле підкреслив важливість розвитку ефективної транспортної системи, яка дозволить поєднати Чорне та Каспійське моря з Китаєм [17];

9) за прогнозами обсяг міжрегіональних наземних вантажних перевезень між ЄС і країнами-сусідами збільшиться до 2020 року в два рази. Тому Євросоюз зацікавлений у трансконтинентальному співробітництві з євразійськими країнами в плані розширення своїх транспортних комунікацій. Оскільки ТРАСЕКА не покриває потреб ЄС у вантажопотоках з Азії, а Росія через економічну кризу не спроможна перерозподілити свої вантажопотоки в напрямку держав Середземноморського басейну, країн Південно-Східної Європи та прогнозованих напрямків – Індія та Іран, то українським транспортним потужностям надається особлива роль – транс'євразійского транзитного мосту.

В рамках даного проекту розробляється проект будівництва автокоридору «Західна Європа – Західний Китай» з відповідною модернізацією автотранспортної інфраструктури проміжних країн (Узбекистан, Казахстан, Туркменістан, Туреччина та ін.), яка на даний момент є досить активною. Взагалі, співробітництво у сфері транспорту нараховує 11 проектів і є одним із найбільш перспективних для розвитку економічної взаємодії держав Центральної Азії;

10) окрім перевезень по міжнародному транспортному коридорі ТРАСЕКА по території України та через українські порти проходять три пан'європейських коридори (№ 3, 5 і 9). Розвиваються перевезення за напрямком Чорне море – Балтійське море;

11) швидкість доставки по сухопутних транзитних маршрутах в рамках ШОС у два-три рази вище, ніж на морських трасах зі Східної Азії до Західної Європи. Тому істотна частина транзиту, що тяжіє до «чиннику часу» може бути спрямована у напрямку ШОС – Україна – Євросоюз;

12) за обсягами перевезених вантажів українські залізниці посідають четверте місце на Євразійському континенті (після Китаю, Росії та Індії) і шосте місце в світі.

Висновки. Таким чином, на порядку денному актуальними для нашої країни є дві складові – енергетична та транспортно-комунікаційна. Володіючи потужнім енергоресурсним потенціалом, перебуваючи на перетині глобальних енергетичних коридорів, а також – чотирьох з десяти європейських транспортних коридорів, Україна спроможна перетворитись на ланку не лише так званого «другого євроазіатського трансконтинентального мосту», але і стати головним міфоутворюючим чинником для відродження «Великого шовкового шляху».

Список використаних джерел

1. Зовнішньополітичні пріоритети України на Євро-Азійському просторі в контексті позаблокової політики. Аналітична записка// Національний інститут стратегічних дослідж. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/527.
2. Мармазов В., Піляєв І. Україна на перехресті європейської та євразійської інтеграції: SOS чи шанс?/ В.Мармазов, І.Піляєв. Зовнішні справи № 1. – 2010, – С. 26-30.
3. Імідж пішов по проводах. // Економіка. – 29.09.2010. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economica.com.ua/oil/article/624928.html.

4. Маслов О.Ю.Геополітика «труб»./ Олег Юрієвич Маслов. Незалежний аналітичний огляд. – 24.03.2009. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.newsland.ru/news/detail/id/500708.
5. О.Гавриш. Україна застосує до Європи силу струму. / Олег Гавриш. КоммерсантЪ Украина №168. – 18.10.2011. [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://kommersant.ua/doc/1797372.
6. Дії влади у сфері зовнішньої політики: позиції фахівців. Зовнішня політика / [позиції фахівців В.Огризко, О.Чалий та ін] – Національна безпека і оборона. – 2011. №3(121). – С. 57.
7. А.Зануда. Україна стає членом ЄЕС.// Анастасія Зануда. Огляд ВВС від 24 вересня 2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/news/2010/09/100924_ukraine_eu_energy_az.shtml.
8. Oil and gas industry. Industry overview.// Investukraine.com. – 16 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://investukraine.com/wp-content/uploads/2012/05/Oil-gas-industry-of-Ukraine_www.pdf.
9. А.Зануда. IHS CERA: Україна може бути енергетично незалежною.// Анастасія Зануда. Огляд ВВС від 25 травня 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2012/05/120525_cera_ukraine_gas_az.shtml.
10. «Укргазвидобування» і Shell Exploration and Production Ukraine підписали договір про інвестиції на 800 млн. дол.// РБК-Україна. – 01.09.2011. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rbc.ua/ukr/top/show/-ukrgazdobycha-i-shell-exploration-and-production-ukraine-podpisali-dogovor-01092011103600.
11. А.Зануда. Сланцевий газ – альтернатива. Поки на папері.// Анастасія Зануда. Огляд ВВС від 24 травня 2012 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2012/05/120524_shale_gas_ukraine_poland_usa_az.shtml.
12. Підсумки дня за 10.12.10. 21.00. – Перший національний канал України.
13. Розробляти шельф Чорного моря буде консорціум на чолі з ExxonMobil. Огляд ВВС від 15 серпня 2012р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bbc.co.uk/ukrainian/business/2012/08/120815_black_see_exxonmobil_az.shtml
14. Оновлення Енергетичної стратегії України на період до 2030 р. //Проект документу для громадських обговорень від 7.07.2012. – К.: Міністерство енергетики та вугільної промисловості України (офіційний веб-сайт). – 148с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: mpe.kmu.gov.ua/fuel/doccatalog/document?id=222032.
15. Азаров трубить в обхід Росії.// Економіка. – 06.04.2012. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://economica.com.ua/oil/article/3014856.html.
16. Янукович: Україна хоче добудови «Одеса-Броди» до Балтійського моря.// Дзеркало тижня. – 28.04.2011 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://news.dt.ua/articles/80357.
17. TRACECA (transport corridor Europe-Caucasus-Asia) – офіційний веб-сайт. – Режим доступу: http://www.traceca-org.org/en/countries/ukraine

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

УДК 341.172

Задорожній О.В.*

РОЗВИТОК ПРАВОВИХ ФОРМ ПРИКОРДОННОГО ТА МІЖРЕГІОНАЛЬНОГО СПІВРОБІТНИЦТВА УКРАЇНИ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ У 2010-2012 р.р.

Анотація. В статті розглянуто останні тенденції правового – законодавчого та договірного регулювання прикордонного та міжрегіонального співробітництва прикордонних областей та регіонів України та Російської Федерації.

Ключові слова: угода про прикордонне співробітництво, єврорегіони, програма міжрегіонального і прикордонного співробітництва.

Аннотация. В статье рассмотрены последние тенденции правового - законодательного и договорного регулирования приграничного и межрегионального сотрудничества приграничных областей и регионов Украины и Российской Федерации.

Ключевые слова: соглашение о приграничном сотрудничестве, еврорегионы, программа межрегионального и приграничного сотрудничества

Abstract. The paper considers recent trends legal - legal and contractual - regulation border and interregional cooperation in border regions and regions of Ukraine and the Russian Federation.

Keywords: agreement on border cooperation, Euroregions, a program of interregional and cross-border cooperation

Період 2010-2012 р. позначився продовженням тенденції до активізації україно-російської прикордонної співпраці. Зокрема, було значно розширено правову базу у цій сфері. 27 жовтня 2010 р. Кабінет Міністрів України та Уряд Російської Федерації уклали Угоду про міжрегіональне та прикордонне співробітництво між Україною та Російською Федерацією [1, с. 211] (затверджена Постановою Кабінету Міністрів України № 479 від 31.05.2012 р. [2], набула чинності 14.06.2012 р.).

Угодою передбачено (ст. 3), що Сторони сприяють розвитку торговельно-економічного, науково-технічного, соціального, культурного, етнокультурного, гуманітарного співробітництва між регіонами, у тому числі між прикордонними регіонами, розвитку інфраструктури прикордонних регіонів, а також розвитку співпраці у сфері освіти, охорони здоров'я, інформаційних технологій, енергетики, агропромислового комплексу та в інших сферах.

* професор, завідувач кафедри міжнародного права інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Задорожній О.В., 2013

При цьому визначено, що компетентні органи Сторін з метою здійснення міжрегіонального та прикордонного співробітництва: укладають угоди в порядку, передбаченому законодавством Сторін, у тому числі за окремими напрямами міжрегіонального та прикордонного співробітництва; розробляють спільні програми та проекти у сфері міжрегіонального та прикордонного співробітництва та беруть участь у їхній реалізації; здійснюють інформаційний обмін з питань міжрегіонального та прикордонного співробітництва (ст. 4 Угоди).

У ст. 8 закріплено, що з метою встановлення і розвитку торговельно-економічних зв'язків між суб'єктами господарювання Сторони вживають заходів, спрямованих на формування системи державної підтримки пріоритетних напрямів розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва, гармонізацію законодавства Сторін у частині забезпечення сприятливих умов взаємодії [1, с. 211]. Крім того, Сторони зобов'язались створювати сприятливі умови при здійсненні перевезень вантажів і пасажирів між прикордонними регіонами, а також для транзиту вантажів і пасажирів на території своєї держави (ст. 9), сприяти співробітництву між компетентними органами Сторін на територіях прикордонних регіонів у сфері охорони навколишнього середовища (ст. 10), а також взаємодії та обміну інформацією щодо облаштування пунктів пропуску через українсько-російський державний кордон; сприяти протидії транскордонній протиправній діяльності (ст. 11) [1, с. 211].

4 жовтня 2010 року у м. Геленджик (Росія) відбувся Перший україно-російський міжрегіональний економічний форум під патронатом Президентів України і РФ. Під час Форуму була підписана Програма міжрегіонального і прикордонного співробітництва України і Російської Федерації на 2011-2016 рр [3]. Пріоритетними напрямками співпраці у Програмі визначені:

- вдосконалення нормативно-правової бази міжрегіонального та прикордонного співробітництва Російської Федерації та України;
- надання системної підтримки на державному, регіональному та місцевому рівні реалізації спільних проектів у пріоритетних сферах співробітництва суб'єктів Російської Федерації і адміністративно-територіальних утворень України;
- вдосконалення взаємодії на державному, регіональному та місцевому рівнях з питань розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва та реалізації проектів;
- вдосконалення взаємодії у сфері прикордонного, митного та інших видів контролю, що здійснюються на державному кордоні;
- ефективна взаємодія у правоохоронній сфері, щодо зайнятості та трудової міграції, територіального планування, конкурентної політики, міжнаціональної політики, ЗМІ тощо;
- розвиток міжмуніципального співробітництва та побратимських зв'язків по лінії малих і середніх міст, особливо прикордонних суб'єктів Російської Федерації і адміністративно-територіальних утворень України;
- сприяння розвитку малого бізнесу з метою створення нових робочих місць і розвитку сучасної інфраструктури прикордонних регіонів;
- створення майданчиків для обговорення питань розвитку міжрегіонального та прикордонного співробітництва, обміну досвідом по різних напрямках діяльності, розвиток інших інститутів співпраці.

При цьому, Програмою визначено пріоритетні сфери співпраці суб'єктів Російської Федерації і адміністративно-територіальних утворень України. Серед них – торгівельно-економічна сфера; паливно-енергетичний комплекс; промисловість; транспорт; агропро-

мисловий комплекс; охорона здоров'я та соціальна політика; будівництво; інформаційні технології і зв'язок; наука та освіта; екологія та природоохоронна діяльність; попередження та ліквідація надзвичайних ситуацій; прикордонний і митний контроль; правоохоронна діяльність; туризм, культура, спорт та молодіжна політика [3].

Під час проведення 8-го засідання Комітету з економічного співробітництва Україно-російської міждержавної комісії (7 червня 2011 р.) було підписано План з реалізації Програми, що містить конкретні заходи щодо розвитку міжрегіонального співробітництва на основі пропозицій від українських і російських регіонів.

Як уже зазначалось, у жовтні 2011 р. укладено низку угод, пов'язаних із перетином україно-російського кордону: Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво і взаємодію у сфері розбудови пунктів пропуску через українсько-російський державний кордон [4, с. 968], Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про порядок перетинання українсько-російського державного кордону жителями прикордонних регіонів України та Російської Федерації [5], Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво під час здійснення спільного контролю осіб, транспортних засобів і товарів на українсько-російському державному кордоні [6, с. 24].

Крім того, продовжувалася практика активізації співробітництва шляхом укладання угод, програм і протоколів на міжрегіональному рівні. Таких документів за роки незалежності підписано більше 220, а у період 2010-2012 рр. з'явилось понад 30 нових угод. Серед них – Угода про торгівельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво між Донецькою Облдержадміністрацією та Адміністрацією Краснодарського краю від 18.10.2011 р., Протокол до Угоди між Донецькою ОДА та Адміністрацією Краснодарського краю торгівельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво від 19.10.2011 р., План заходів на 2012-2014 рр. щодо реалізації Угоди між Донецькою та Новосибірською областями торгівельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво, Угода між Запорізькою ОДА та урядом Новосибірської області торгівельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво 2011 р., План заходів на 2012-2014 рр. щодо реалізації Угоди між Херсонською ОДА та урядом Новосибірської області торгівельно-економічне, науково-технічне та культурне співробітництво тощо.

На жаль, переважно ці угоди є рамковими, тобто визначають лише контури співробітництва. Тому актуальною задачею залишається розробка таких механізмів і форм співробітництва, що дозволили б встановлювати прямі торгово-економічні відносини між господарюючими суб'єктами обох країн, створювати нові спільні формати взаємодії, укладання міжрегіональних програм підтримки малого і середнього бізнесу. Останнім часом такі механізми вже з'являються [7].

Щодо інституційного механізму прикордонної співпраці, то двостороннє співробітництво відбувалось в рамках Підкомісії з питань міжрегіонального і прикордонного співробітництва Комітету з питань економічного співробітництва Україно-російської міждержавної комісії. Крім того, активізувались контакти між адміністративно-територіальними суб'єктами України і РФ.

Певний імпульс міжрегіональному і транскордонному співробітництву надала й зустріч Президентів України і РФ із керівниками прикордонних регіонів обох країн, що відбулася 21 квітня 2010 р. в Харкові. Сторони обговорили питання двостороннього співробітництва у політичній, економічній, військово-технічній, гуманітарній сферах, сфері прикордонного співробітництва.

26-28 вересня 2010 р. у м. Єкатеринбург (Росія) був проведений перший Уральський форум українсько-російського співробітництва. Під час Форуму було підписано 7 міжрегіональних угод, 3 протоколи про наміри, а також Угоду про співробітництво між Союзом промисловців і підприємців України і Російським союзом промисловців і підприємців. 24-25 травня 2011 року у Києві відбувся Другий форум, було підписано близько п'ятнадцяти угод, протоколів, планів торгово-економічного і науково-технічного співробітництва між регіонами, підприємствами України й Уральського федерального округу Російської Федерації у сферах енергетики, металургії, машинобудування, агропромислового комплексу і створення міжнародних транспортних коридорів.

19-20 травня 2011 р. у Санкт-Петербурзі відбувся Форум «Санкт-Петербург – регіони України», ініціатором якого виступила губернатор м.Санкт-Петербург В.Матвієнко. Було організовано чотири «круглі столи» з таких тем: «Питання управління міським господарством», «Економічний розвиток, промислова політика і торгівля», «Співробітництво у сфері культури і туризму», «Співробітництво у сфері науки, середнього, професійно-технічного і вищого навчання». Під час Форуму були підписані угоди про співробітництво між Луганською, Черкаською обласними державними адміністраціями й Урядом Санкт-Петербурга [7].

Проте, основним механізмом активізації російсько-українського прикордонного співробітництва протягом 2010-2012 рр. було подальше впровадження достатньо ефективної і розповсюдженої в Європейському Союзі форми міжрегіонального і прикордонного співробітництва – єврорегіонів [8, с. 154]. Продовжувався розвиток чотирьох україно-російських єврорегіонів – «Дніпро» (за участю Брянської, Гомельської, Чернігівської областей), «Ярославна» (за участю Курської і Сумської областей), «Слобожанщина» (за участю Белгородської і Харківської областей), «Донбас» (за участю Ростовської, Луганської і Донецької областей) [9, с. 178].

Слід зазначити, що функціонування єврорегіонів протягом останніх років відбувалося відповідно до положень Державної Програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 рр. [10], затвердженої Постановою Кабінету Міністрів України 1 грудня 2010 р. [11] Програма передбачає активізацію соціально-економічного, науково-технічного, екологічного, культурного розвитку суб'єктів транскордонного співробітництва. Особливий акцент у Програмі зроблено на забезпечення реалізації великомасштабних проектів транскордонного співробітництва в рамках програм Євросоюзу, забезпечення підвищення рівня життя населення та розвиток соціальної сфери прикордонних регіонів, а також поглиблення співпраці в рамках існуючих єврорегіонів та створення нових [10].

Активізація прикордонної співпраці визначена й однією з цілей Стратегії економічного розвитку Співдружності Незалежних Держав на період до 2020 р. [12], затвердженої Рішенням Ради голів урядів СНД 14 листопада 2008 р. [13] У Стратегії передбачені наступні основні напрямки взаємодії, спрямовані на регіональний розвиток прикордонних територій: поступове формування міждержавного регіонального ринку товарів, послуг, капіталу, робочої сили; встановлення прямих економічних зв’язків між регіонами; розвиток прикордонної торгівлі; сприяння створенню на прикордонних територіях особливих або спеціальних економічних зон; здійснення спільних інвестиційних проектів; розширення співробітництва у сфері сільського господарства, транспорту, інформаційних технологій і зв’язку; оптимальне економічне використання прикордонних територій, розвиток на цих територіях виробничої й соціальної інфраструктури; проведення на прикордонних територіях спільних заходів щодо моніторингу й охорони навколишнього середовища, забезпеченню санітарної охорони територій; розвиток прикордонного туризму.

Загалом, діяльність україно-російських єврорегіонів дозволила досягти (щоправда, у різній мірі) інтенсифікації зовнішньоторговельних операцій, підвищити інвестиційну привабливість територій, налагодити співпрацю у науковій та інноваційній сферах [14]. Діяльність створеного у 2003 р. єврорегіону «Дніпро» [15] протягом останніх років дозволила реалізувати наступні проекти: управління процесом розвитку територій єврорегіону, серія навчальних тренінгів з питань управління проектами для неурядових організацій, проект «Пріоритети та механізми прийняття рішень по територіальному розвитку у співпраці з громадськістю», Конференція з проблем реабілітації територій постраждалих від аварії на Чорнобильській атомній електростанції, Кластерна модель розвитку туризму.

В рамках діяльності єврорегіону «Дніпро» щорічно проводиться ряд культурних, спортивних та інших заходів, у тому числі: щорічні конференції з питань діяльності єврорегіону, міжнародні туристичні форуми, виставки товарів «Сіверські контракти». Таким чином, проекти, що реалізуються в рамках єврорегіону «Дніпро» мають переважно гуманітарне та культурне направлення та суттєво не впливають на економічне становище регіонів-учасників. Крім того, як відзначає О.Рогова, наразі чітко не артикульовані транскордонні проблеми, що потребують спільного вирішення, за роки існування єврорегіону не розроблена і не затверджена стратегія його розвитку, організаційна структура є неефективною, існуючий механізм координації спільних дій у рамках єврорегіону є неефективним, фінансування проектів є недостатнім [16].

Функціонування заснованого у 2007 р. єврорегіону «Ярославна» (Сумська і Курська області), поряд з іншими факторами, дозволило досягти значного збільшення обсягів зовнішньоторговельних операцій, причому із помітною перевагою експорту [17, с. 100-105]. Якщо у 2007 р. зовнішньоторговельний оборот Сумської області з Курською областю в рамках єврорегіону «Ярославна» склав 21,3 млн. дол. США [18], то у 2011 р. – 46 млн. дол. США (експорт у загальних обсягах зовнішньої торгівлі у 2011 р. склав 98%) [17].

Протягом 2012 р. в рамках єврорегіону «Ярославна» відбувалась реалізація 14 угод і протоколів про співробітництво на рівні міст і районів Сумської і Курської областей; низки угод про співпрацю в освітній сфері; угод між державними органами у сфері науки, державної служби, зайнятості, підприємництва, сільського господарства, туризму. Продовжується розробка концепції розвитку транскордонного співробітництва у напрямку зниження екологічного навантаження прикордонних областей-учасниць єврорегіону, концепції поводження з відходами на регіональному рівні, а також проекту єдиного порядку поводження з побутовими та промисловими відходами в областях-учасницях.

Було проведено ряд двосторонніх заходів, серед яких – «круглий стіл» на тему «Стан розвитку транскордонного співробітництва у рамках єврорегіону «Ярославна» (20.05.2010 р.); низка засідань спільних міждепутатських робочих груп Курської і Сумської областей; засідання Ради єврорегіону; Міжнародна універсальна виставка міжрегіональної і зовнішньоекономічної співпраці «Слобожанський міст – 2011»; виставка «Дні російських регіонів»; форум «Кордон – середовище інновацій» (8-9.09.2011 р.); 40-е ювілейне засідання Генеральної Асамблеї та Щорічної Конференції Асоціації європейських прикордонних регіонів (22-23.09.2011 р.), IX Міжнародна універсальна виставка «Слобожанський міст – 2012» (6-8.09.2012 р.) [19].

Протягом 2010-2012 рр. продовжував своє функціонування і єврорегіон «Слобожанщина» на базі Бєлгородської та Харківської областей. Сучасне геополітичне положення областей, розвиток транскордонного співробітництва шляхом діяльності єврорегіону «Слобожанщина» сприяє подальшому розвитку співпраці відповідних регіонів України і Російської Федерації як один з одним, так і з регіонами інших країн СНД.

В осяжному майбутньому в рамках єврорегіону «Слобожанщина» передбачається будівництво міжнародного аеропорту, прикордонного індустріального комплексу, прикордонного експортного терміналу, прикордонного виставкового комплексу [20, с. 61]. Також в рамках даного проекту планується будівництво між Бєлгородом і Харковом автотраси, що відповідатиме європейським стандартам. Також передбачається, що на базі Вовчанського промислового вузла буде створено спеціалізований прикордонний індустріальний комплекс, який міг би в перспективі виконувати функцію зони вільного економічного розвитку.

Проте, однією з основних проблем економічної співпраці в рамках єврорегіону «Слобожанщина» є бюрократична процедура митного оформлення вантажів на російсько-українському кордоні [21, с. 148].

Після низки зустрічей та консультацій 29.10.2010 р. було підписано Угоду про створення єврорегіону «Донбас», який наразі включає в себе Ростовську область Російської Федерації, Луганську і Донецьку області України (число учасників і територія діяльності єврорегіону можуть бути змінені на підставі рішення Ради єврорегіону з ініціативи однієї зі Сторін).

Відповідно до Угоди основною метою створення єврорегіону «Донбас» є сприяння соціально-економічному розвитку Ростовської області Російської Федерації, Луганської та Донецької областей України, охороні навколишнього середовища, науковому, освітньому, культурному і спортивному співпраці Сторін.

Правовий статус, структура, цілі єврорегіону, а також напрямки співпраці визначені у Статуті єврорегіону, який є невід'ємною частиною Угоди. Координаційно-консультативні органи єврорегіону формуються відповідно до Статуту. Сторони сприяють створенню спільних підприємств з реалізації проектів у рамках єврорегіону, а також прикордонному співробітництву юридичних осіб двох держав. Фінансування діяльності єврорегіону здійснюється кожною із Сторін. Проекти та заходи, які реалізовуються в рамках єврорегіону, можуть фінансуватися із зовнішніх джерел [22].

Реалізація основних напрямів прикордонного співробітництва єврорегіону здійснюється за погодженням Сторін. Участь у єврорегіоні не позбавляє Сторони права встановлювати дво- або багатосторонні зв'язки зі структурами, що не входять до складу єврорегіону. Кожна із Сторін має право вільного виходу з нього. Для виходу з єврорегіону необхідно сповістити координаційно-консультативні органи не пізніше, ніж за шість місяців до виходу [23].

Перспективу розвитку єврорегіону «Донбас» окреслює Стратегія розвитку єврорегіону «Донбас» до 2020 року [24], яку було схвалено на засіданні Ради єврорегіону 10 квітня 2012 р. у м. Луганськ. У стратегії, серед іншого, зазначено: «Місія єврорегіону «Донбас» полягає в міжнародній інтеграції Донецької та Луганської областей України та Ростовської області Російської Федерації в економічній і соціальній сферах. Стратегічна мета єврорегіону «Донбас» полягає в розвитку інтеграційного співробітництва його учасників.

Досягнення стратегічної мети забезпечується за допомогою реалізації наступних завдань: всебічний економічний розвиток; розвиток комунікацій, транспорту і зв'язку; розвиток науки, нових технологій, освіти; розвиток культури, спорту, побратимських зв'язків, відзначення ювілейних та пам'ятних дат в загальній історії Росії та Україні; поліпшення стану навколишнього середовища; реалізація державної молодіжної політики; ліквідація надзвичайних ситуацій природного і техногенного характеру; сприяння розширенню контактів між жителями прикордонних територій, розвитку співробітництва між установами

та організаціями, а також суб'єктами господарської діяльності; сприяння в рамках чинного законодавства Російської Федерації і України спрощенню прикордонних і митних процедур перетинання кордону; поліпшення якості життя населення, в тому числі за допомогою розробки і реалізації заходів для збільшення зайнятості; розвиток регіональної економіки за допомогою поліпшення інфраструктури прикордонних районів [25].

Реалізація основних напрямів прикордонного співробітництва єврорегіону здійснюється за погодженням Сторін. Участь у єврорегіоні не позбавляє Сторони права встановлювати дво- або багатосторонні зв'язки зі структурами, що не входять до складу євро регіону [26].

У жовтні 2011 р. на засіданні Ради єврорегіону «Донбас» у Донецьку було підписано Угоду про входження Донецької області до складу єврорегіону. Іншим центральним питанням порядку денного засідання стало підписання Протоколу №1 про внесення змін та доповнень до Угоди про створення єврорегіону «Донбас» [27] і Статут євро регіону [28]. Згідно з цими документами, Донецька область є рівноправним учасником єврорегіону «Донбас» та входить до його складу разом з Ростовською областю і Луганською областю. Другою знаменною подією порядку денного стало підписання Угоди про співробітництво між Законодавчими Зборами Ростовської області Російської Федерації і Донецькою обласною радою України [29].

У 2012 р. в рамках функціонування єврорегіону «Донбас» було проведено низку заходів – зустрічей, засідань, виставок. 9 вересня в Ростові-на-Дону відбулося засідання Секретаріату єврорегіону «Донбас», присвячене питанням організації роботи місцевих прикордонних пунктів пропуску, синхронізації їхнього розвитку в межах території об'єднання. Учасники засідання розглянули реалізацію проектів співробітництва в рамках єврорегіону та звернення Уряду Воронезької області Російської Федерації про її приєднання до єврорегіону «Донбас». Всього на 01.11.2012 р. проведено 3 засідання Ради єврорегіону «Донбас», 5 засідань Секретаріату єврорегіону «Донбас» та 16 засідань Луганського регіонального відділення єврорегіону «Донбас». Проведення чергового засідання Ради єврорегіону «Донбас» заплановано на кінець 2012 року в м. Ростові-на-Дону.

З 21 по 23 вересня 2012 р. у Маріуполі вперше пройшла універсальна виставка-ярмарок «Єврорегіон Донбас - 2012». Участь у цьому заході взяли понад 200 товаровиробників з різних регіонів України, Ростовської та Луганської областей [30]. Варто зазначити, що вже за перший рік існування єврорегіону «Донбас» товарообіг між Ростовською областю і Україною збільшився на 300 млн. доларів при сукупному зростанні майже на 50% [31].

Список використаних джерел

1. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про міжрегіональне та прикордонне співробітництво між Україною та Російською Федерацією від 27.10.2012 р. // Офіційний вісник України. – № 73. – 05.10.2012.
2. Постанова Кабінету Міністрів України від 31 травня 2012 р. № 479 «Про затвердження Угоди між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про міжрегіональне та прикордонне співробітництво між Україною та Російською Федерацією» // Урядовий кур'єр. – № 110. – 21.06.2012.
3. Программа межрегионального и приграничного сотрудничества Российской Федерации и Украины на 2011-2016 годы от 04.10.2010 г. // Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/643_382.

4. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво і взаємодію у сфері розбудови пунктів пропуску через українсько-російський державний кордон від 18.10.2011 р. // Офіційний вісник України. – 07.09.2012. – № 65. – Том 2.
5. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про порядок перетинання українсько-російського державного кордону жителями прикордонних регіонів України та Російської Федерації від 18.10.2007 р. // Офіційний вісник України. –25.05.2012. – №37.
6. Угода між Кабінетом Міністрів України та Урядом Російської Федерації про співробітництво під час здійснення спільного контролю осіб, транспортних засобів і товарів на українсько-російському державному кордоні від 18.10.2011 р. // Офіційний вісник України. – 13.02.2012. – № 10.
7. Міжрегіональне та транскордонне співробітництво між регіонами України і суб'єктами Російської Федерації // Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mfa.gov.ua/mfa/ua/publication/print/58036.htm.
8. Вардомский Л.Б. Российское порубежье в условиях глобализации: [монография] // М. : Книжный дом «Либроком». – 2009.
9. Чуприна О.О. Прикордонее співробітництво регіонів: сучасні тенденції розвитку // Вісник економічної науки України – №1 – 2011.
10. Державна програма розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки // Асоціацій органів місцевого самоврядування харківської області [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://association.kharkov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=361%3A------20112015-&catid=98%3A2011-08-11-15-45-03&Itemid=37
11. Постанова Кабінету Міністрів України від 1 грудня 2010 р. №1088 «Про затвердження Державної програми розвитку транскордонного співробітництва на 2011-2015 роки» // Урядовий кур'єр. – № 230. – 08.12.2010.
12. Стратегия экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года // Официальный сайт Содружества Независимых Государств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://cis.minsk.by/page.php?id=18764.
13. Решение Совета глав правительств Содружества Независимых Государств от 14 ноября 2008 года о Стратегии экономического развития Содружества Независимых Государств на период до 2020 года // Официальный сайт Содружества Независимых Государств [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://cis.minsk.by/page.php?id=18764.
14. Верстяк А.В., Дроненко І.О. Аналіз функціонування єврорегіонів // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. – №2. – 2012.
15. Єврорегіон «Дніпро»: призначення та перспективи // Чернігівська обласна Агенція регіонального розвитку «Вектор» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.vektor.cn.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=178%3Avroregon-qdnproq-priznachennya-ta-perspektivi&catid=21%3Anews-soc-cat&Itemid=139&lang=uk – 04.04.2011.
16. Рогова О.В. Інноваційні механізми стимулювання єврорегіонального співробітництва // Економічний форум. – №3. – 2012.
17. Пода А. Аналіз зовнішньоторговельної активності єврорегіонів України та її впливу на формування конкурентиних переваг // Економічний аналіз. – №7. – 2010.

18. Дегтярьова І.О. Аналіз конкурентиних переваг Сумської області // Науковий вісник Академії муніципального управління. – №3. – 2010.
19. Єврорегіон «Ярославна» // Сумська обласна державна адміністрація, Головне управління економіки. – 2012. – 33 с.
20. Піріашвілі О.Б., Амбросенко О.П., Федяй Н.О. Розвиток єврорегіонів на території України // Економіка і прогнозування. – №3. – 2011.
21. Павлов К.В., Растворцева С.Н. Российско-украинское экономическое сотрудничество: проблемы и перспективы // Вісник Запорізького національного університету. – №1(4). – 2009.
22. Угода про створення єврорегіону «Донбас» // Луганська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.loga.gov.ua/netcat_files/1931/1604/h_01c5161cead23c9d061f560e03ddb704.
23. Еврорегион «Донбасс»: объединяя потенциалы // Еврорегион «Донбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://euroregion-donbass.ru/about.php.
24. Стратегия социально-экономического развития Еврорегиона «Донбасс» до 2020 года от 10.04.2012 г. // Луганська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.loga.gov.ua/oda/ter/tpr/activity/donbas/.
25. Помикалов О.О. Застосуваня «Е-технологій» як механізму взаємодії суб'єктів Єврорегіону «Донбасс» // Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля. – №14. –2012.
26. Еврорегион «Донбасс»: объединяя потенциалы // Еврорегион «Донбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://euroregion-donbass.ru/about.php.
27. Протокол №1 о внесении изменений и дополнений в Соглашение о создании Еврорегиона «Донбасс» // Еврорегион «Донбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://euroregion-donbass.ru/docszakon.php.
28. Устав еврорегиона «Донбасс» // Еврорегион «Донбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://euroregion-donbass.ru/docszakon.php.
29. Календарь событий Еврорегиона «Донбасс» // Еврорегион «Донбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://euroregion-donbass.ru/eventnews.php.
30. Ключевые события еврорегиона «Донбасс» // Еврорегион «Донбасс» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://euroregion-donbass.ru/mainnews.php.
31. Інформація про роботу транскордонного обєднання Єврорегіон «Донбасс» // Луганська обласна державна адміністрація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.loga.gov.ua/oda/ter/tpr/activity/donbas/

Дяченко В.І.*

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАВОЗАХИСНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ОРГАНІВ ПРОКУРАТУРИ УКРАЇНИ У МИТНІЙ СФЕРІ

With the transition of the Ukrainian economy to a market economy the value of customs authorities sharply increased, and the range of tasks undertaken by Customs, has moved from the political field in purely economic – legal. Previously, because of small volumes of international trade in Ukrainian customs served as the «iron curtain», but now it takes for a natural feature – the legal and economic regulation of international transport and replenish state coffers.

Діяльність Державної митної служби України в частині захисту національних економічних інтересів держави свідчить, що питання боротьби з контрабандою та протидії митним правопорушенням стали одним з головних її завдань.

В межах виконання завдань, направлених на подолання контрабанди та порушень митних правил, митні органи здійснюють численну кількість заходів в межах їх компетенції з метою якомога значної мінімізації можливих негативних наслідків для держави.

Забезпечення законності в сфері митної політики України набуває в наш час особливо важливого значення. Нормальне функціонування митних органів України дозволяє забезпечити належний порядок державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності нашої країни. В той же час порушення в сфері митного законодавства істотно підривають економічну систему держави, сприяють розвитку таких головних дестабілізуючих чинників внутрішнього ринку України як контрабанда та порушення митних правил.

Важливу роль в економіці України відіграє належне функціонування митної системи України, своєчасне виконання завдань, покладених на митну службу України в процесі захисту національних інтересів та безпеки держави. Саме тому питання дотримання вимог митного законодавства України, зокрема, при переміщенні товарів та транспортних засобів, здійсненні процедури митного контролю й оформлення, потребує постійної та пильної уваги з боку органів прокуратури.

Згідно зі ст. 3 Митного Кодексу України складовою зовнішньополітичної та зовнішньоекономічної діяльності України є митна справа, яка включає в себе боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил, митне регулювання, пов'язане з встановленням та справлянням податків і зборів, порядок переміщення через митний кордон України товарів і транспортних засобів, процедури митного контролю та оформлення [1].

Митна політика та митна справа України відіграють важливу роль в інтеграції економіки України до європейських і світових стандартів, особливо у фінансовому забезпеченні економічного розвитку України, захисті своїх економічних інтересів та безпеки, що є пріоритетним напрямом роботи органів державної влади України [2, с. 24].

* кандидат юридичних наук, доцент кафедри представництва інтересів громадян і держави у суді та нагляду за додержанням і застосуванням законів Національної академії і прокуратури України

© Дяченко В.І., 2013

Аналіз стану правозахисної діяльності в сфері митного законодавства свідчить про те, що, незважаючи на комплекс заходів, які постійно здійснюються органами прокуратури, контрабанда та порушення митних правил залишаються одними з головних дестабілізуючих чинників внутрішнього ринку України, негативно впливають на розвиток національної економіки, її стратегічних галузей [3, с. 81].

З метою посилення правозахисної діяльності органів прокуратури в сфері митного законодавства необхідно зупинити увагу на існуючих проблемах в цій сфері.

Однією з основних проблем є недостатнє співробітництво органів прокуратури та митних органів щодо обміну інформацією про боротьбу з переміщенням товарів поза митним контролем або з приховуванням від нього, вчинення адміністративних правопорушень, наслідками чого є неналежне вжиття заходів по виявленню контрабанди та проведенню перевірок при адміністративному провадженні у справах про порушення митних правил.

Перепоною в належному здійсненні правозахисної діяльності органів прокуратури за додержанням митного законодавства нині залишається сприяння посадових осіб органів державної влади, зокрема правоохоронних та контролюючих, юридичним чи фізичним особам у переміщенні через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від нього товарів, транспортних засобів, історичних та культурних цінностей [4, с. 14].

На недостатній рівень організації роботи митних органів, а відповідно і органів прокуратури в вищевказаній сфері впливають недосконалість нормативно-правового регулювання, внаслідок чого неналежним чином здійснюється контроль з боку митних органів, розбіжності між нормами Митного кодексу України та Кодексу України про адміністративні правопорушення, іншими нормативно-правовими актами, особливо при регулюванні провадження у справах про порушення митних правил.

Так, аналізуючи положення Митного Кодексу України в частині здійснення митного контролю, можна дійти висновку, що Державна митна служба України не має права регламентувати види митного огляду, порядок їх проведення, визначати випадки, коли митний огляд здійснюється обов'язково, а також відповідальність посадових осіб митних органів за забезпечення ефективності митних оглядів [11, с. 100].

Необхідно також зупинити увагу на удосконаленні митного законодавства, що регулює питання митного контролю в пунктах пропуску через митний кордон України, митної справи. Існують такі проблеми в цих напрямах:

- затримки з пропуском через митний кордон України товарів через ускладнену процедуру проходження державних видів контролю в пунктах пропуску; велика кількість державних контрольних служб на кордоні; фактичне подвійне проведення цих видів контролю (на кордоні та всередині держави);
- відсутність у Митному кодексі України розмежування транспортних засобів на механічні та немеханічні під час провадження справ про порушення митних правил при застосуванні митними органами такого засобу впливу як вилучення транспортних засобів;
- накази Державної митної служби України, що зачіпають права і свободи інших осіб, підлягають реєстрації в Міністерстві юстиції України. Обов'язковим етапом цього процесу є погодження проектів наказів із заінтересованими міністерствами та відомствами, а також Міністерством фінансів України. Це ускладнює та затягує процес впровадження проектів та нових технологій.
- Неефективний механізм розпорядження конфіскованим майном [5].

Окрім того, Державною митною службою України видано деякі нормативно-правові акти, які ускладнюють роботу суб'єктів господарської діяльності. Запроваджено порядок

здійснення митного контролю, митного оформлення товарів і транспортних засобів, який не сприяє спрощенню митних процедур. Це призводить до численних і справедливих нарікань з боку суб'єктів господарювання.

Залишається неврегульованим на законодавчому рівні питання організаційно-правових засад діяльності Державної митної служби України, що призводить до використання митними органами у своїй практичній діяльності лише норм відомчих актів [12, с. 145].

Недостатньо вживаються ефективні заходи щодо захисту економічних інтересів держави під час визначення декларованої вартості імпортованих товарів. Унаслідок цього Державний бюджет України зазнає втрат, знижується конкурентоспроможність товарів вітчизняного виробництва на внутрішньому ринку, створюється підґрунтя для службових зловживань з боку працівників митниці.

До цього часу не організовано ефективного контролю за дотриманням вимог законодавства, спрямованого на викорінення корупції й хабарництва в митних органах, що сприяє поширенню організованої злочинності, зміцненню її економічної бази, перешкоджає діяльності легально діючих підприємств, порушує їхні законні права та інтереси та зменшує привабливість України як транзитної держави.

Окрім того, не вживаються заходи щодо підвищення ефективності кадрової роботи з особовим складом. Допускалося нецільове використання бюджетних коштів.

Необхідно також звернути увагу на недостатній рівень організації роботи з боку керівників митних органів із забезпечення справляння митних платежів з товарів, що переміщуються через митний кордон України, на що впливає не в повній мірі вжиття заходів до притягнення їх до персональної відповідальності [13, с. 55].

Завдяки неправильної скерованості роботи керівників митних органів відчувається надолуження існуючого відставання від показників загального фонду Держбюджету, причинами чого також служать не виявлення ними внутрішніх резервів та незалучення додаткових надходжень під час здійснення контролю за:

- правильністю визначення митної вартості та класифікації товарів;
- визначенням країни походження товарів;
- митним оформленням товарів та системою управління ризиками;
- наданням податкових пільг;
- боротьбою з контрабандою та порушеннями митних правил [7, с. 42].

Ще однією із значних проблем є те, що працівники митних органів поверхово виконують контрольні документи, безпідставно перекладають завдання на інші підрозділи, а керівники структурних підрозділів Державної митної служби України та спеціалізованих митних установ не здійснюють постійний моніторинг та аналіз стану виконання регіональними митницями доручень керівництва, не в повній мірі вживають заходи для покращення виконавської дисципліни.

З метою аналізу існуючих проблем правозахисної діяльності органів прокуратури в митній сфері, а відповідно вжиття певних заходів необхідно звернути увагу на стан законності здійснення правозахисної діяльності у вищевказаній сфері на прикладі роботи прокуратури Донецької області в цьому напрямі.

У 2011 році питання боротьби з незаконним переміщенням товарів через митну територію України, а також зростання кількості порушень митних правил двічі розглядались на міжвідомчій та координаційній нарадах керівників правоохоронних органів Донецької області [2].

Так, у січні 2011 року прокуратурою області проведено міжвідомчу нараду з питань протидії контрабанди. Крім цього, такі питання розглядались ще на 2 координаційних нарадах керівників правоохоронних органів області.

Східною митницею порушено 8 кримінальних справ про контрабанду (-8), але за результатами їх розслідування до суду направлено лише 1 (12,4%).

Незначна кількість направлених до суду кримінальних справ пов'язана з тим, що фактично всі справи порушено за ст.201 Кримінального Кодексу України про контрабанду товарів. Злочини виявлялись через значний проміжок часу після здійснення експортно-імпортних операцій, на що впливала тривалість отримання документів з митних органів іноземних держав, які підтверджують факти порушення митного законодавства України [10, с. 17].

Попри це, у грудні минулого року слідчим відділом УСБУ в Донецькій області закінчено провадження ще по 4 кримінальних справах про товарну контрабанду на суму 6 млн. грн., а всього протягом 2011 року до суду спрямовано 14(+7) кримінальних справ, по яких сума незаконно переміщених товарів складає майже 10,6 млн. грн.

Східною митницею на 9,4% менше заведено справ про порушення митних правил (1 233). За результатами їх розгляду безпосередньо митними органами накладено адміністративне стягнення у виді штрафу на загальну суму 440 тис. грн. (+39,7%).

Зниження показників роботи митних органів щодо боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил відбулось, у першу чергу, у зв'язку з тим, що кількість митниць, які діяли на території Донецької області, скоротилось з трьох до однієї.

Крім того, прийнятими прокуратурою області заходами вдалося не допустити фактів безпідставного порушення кримінальних справ. Якщо протягом 2010 року митницями області незаконно порушувались 4 кримінальні справи, то у 2011 – жодної.

Завдяки принциповій позиції прокуратури області при розгляді судами справ про порушення митних правил забезпечено застосування стягнення у виді конфіскації предметів правопорушень у 82% розглянутих справ на суму 3,2 млн. грн., на 300 тис. грн. судами накладено штрафних санкцій [2].

Східною митницею закрито 140 (+131) справ про порушення митних правил.

По всіх фактах закриття Східною митницею справ прокуратурою області проведено перевірки, за результатами яких внесено 7 документів прокурорського реагування, до відповідальності притягнуто 10 посадових осіб. Всього за 12 місяців 2011 року за порушення, допущені при провадженні по справах про порушення митних правил, притягнуто до дисциплінарної відповідальності 45 працівників Східної митниці [2].

Судами закрито 105 (+54) справ про порушення митних правил. У 2011 році змінилась статистична звітність митних органів, що потягло включення до обліку справ, які розглядались та фактично закриті судами у минулі роки, а рішення до митних органів надійшли лише у поточному році. Фактично, з числа розглянутих у цьому році справ судами закрито 19 (-32).

На значну кількість закритих справ вказувалось у Тезах вимог та рішенні колегії Генеральної прокуратури від 21.06.2011, тому у II півріччі прокуратурою області активізовано роботу щодо недопущення фактів закриття справ про порушення митних правил, у зв'язку з чим судами за цей період закрито лише 6 таких справ.

Як вже було зазначено, підвищення ефективності протидії контрабанді та порушенням митних правил у митних органах, і належне виконання завдань при здійсненні митної політики України залежить від належного прокурорського нагляду за додержанням митного законодавства.

На даний час майже для всіх областей характерні певні негативні тенденції, що супроводжуються неналежною організацією правозахисної діяльності органів прокуратури у сфері митної політики. Зокрема, актуальною залишається проблема низького рівня вжиття

заходів щодо виявлення як митними органами, так і органами прокуратури ознак скоєння контрабанди. Викликає зауваження стан додержання законності митними органами при заведенні справ про порушення митних правил, продовжують траплятися непоодинокі факти безпідставного складання протоколів про порушення митних правил, нехтування правами та свободами фізичних та юридичних осіб, по відношенню до яких заводяться справи про порушення митних правил, при цьому допускаються випадки необґрунтованого прийняття рішень працівниками митних органів [9, с. 68].

Саме завдяки належній організації правозахисної діяльності органів прокуратури в сфері митного законодавства України проводяться відповідні перевірки, за результатами яких вносяться документи прокурорського реагування, притягаються до відповідальності посадові особи митних органів. У процесі гонитві за кількісними показниками заводяться декілька справ про порушення митних правил за наявності підстав для заведення однієї, причому митними органами не приділяється належної уваги до того, що порушення є однорідним, скоєне однією і тією самою особою, в один і той самий час [3, с. 82].

Спостерігається послаблення активності митних органів щодо виявлення фактів контрабанди, в результаті чого кримінальні справи про контрабанду порушуються органами прокуратури та Служби безпеки України. На практиці має місце безпідставне перекладення на слідчих обов'язків по встановленню осіб, в діях яких вбачаються ознаки контрабанди.

Лише здійснення ефективної правозахисної діяльності органів прокуратури може забезпечити неухильне додержання законів органами Державної митної служби України як під час здійснення митної справи взагалі, так і при адміністративному провадженні у справах про порушення митних правил та при виявленні ознак контрабандного переміщення товарів через митний кордон України [6, с. 35].

На практиці, здійснюючи правозахисну діяльність за додержанням митного законодавства, прокурор має широке коло повноважень, передбачених положеннями Закону України «Про прокуратуру» ті іншими нормами діючого законодавства України.

З метою поліпшення якості діяльності митних органів при здійсненні всіх складових митної справи в Україні, в тому числі боротьбі з контрабандою та порушеннями митних правил виникає потреба удосконалення правозахисної діяльності органів прокуратури у зазначених напрямах.

Вважаємо за необхідне запропонувати наступні шляхи підвищення рівня правозахисної діяльності за додержанням митного законодавства України:

- зосереджувати увагу на повноті та своєчасності проведення перевірок додержання митними органами законодавства України з метою усунення та вжиття відповідних заходів з приводу бездіяльності або незаконній діяльності митних органів;
- ретельно перевіряти приводи та підстави заведення справ про порушення митних правил, правильність застосування виду адміністративного стягнення, вимоги щодо складання протоколу та законність адміністративного затримання;
- використовуючи передбачені законодавством наглядові повноваження, прокуророві слід негайно застосовувати відповідні заходи прокурорського реагування на виявлені порушення митного законодавства;
- вдосконалити першочергові заходи при виявленні фактів контрабанди товарів та можливих зловживань з боку працівників Державної митної служби України (спільний з митними органами огляд вантажу на предмет його відповідності заявленому в документах, одержання завірених копій документів на вантаж, відбір пояснень від осіб, причетних до ввезення на територію України вантажу та ін.);

• налагодити постійну взаємодію органів прокуратури, підрозділів СБУ, митних органів та інших контролюючих органів під час виявлення ознак контрабанди;

• спільно з іншими працівниками органів прокуратури, до повноважень яких відноситься здійснення нагляду за додержанням законодавства органами митної служби під час проведення дізнання, вивчати матеріали про відмову в порушенні кримінальної справи з метою виявлення прихованих від обліку злочинів та перевіряти підстави для відмови у порушенні кримінально справи або їх закриття;

• здійснювати усування порушень вимог Митного кодексу України з боку митних органів у ході проведення окремих процесуальних дій, документування, фіксації слідів контрабанди з метою недопущення втрати речових доказів та негативних наслідків для успішності доведення вини контрабандистів, їх спільників та осіб, які вчинили порушення митних правил;

• систематично здійснювати перевірки щодо зберігання предметів контрабанди, не допускати поширення їх нестач, знищення, незаконної реалізації та розкрадань, за фактами неналежного зберігання речових доказів проводити відповідні перевірки;

• при встановленні фактів тяганини при адміністративному провадженні у справах про порушення митних правил вирішувати питання про відповідальність винних працівників митних органів;

• вживати заходів для забезпечення достовірності статистичних показників стану провадження про порушення митних правил, виявлення ознак контрабанди митними органами, практикувати здійснення взаємозвірок;

• систематично проводити координаційні, міжвідомчі та оперативні наради з питань боротьби з контрабандою, порушеннями митних правил та інших порушень при здійсненні митної справи в Україні;

• систематично здійснювати аналіз та узагальнення стану додержання законодавства під час виявлення ознак контрабанди та адміністративного провадження у справах про порушення митних правил, розробка та надсилання інформаційних листів з цих питань для опрацювання працівниками прокуратури з метою вжиття необхідних заходів щодо підвищення ефективності протидії контрабанди, порушень митних правил та корупції в митних органах.

Необхідно звернути увагу на те, що саме завдяки належному вжиттю заходів з боку митних органів, скерованих на боротьбу з контрабандою та порушеннями митних правил, буде відчуватися ефективна організація правозахисної діяльності органів прокуратури у зазначених напрямах [9, с. 68].

Саме спільна праця органів прокуратури з контролюючим органами, особливо з митними, дозволить підвищити ефективність митного контролю, зменшить обсяги контрабанди, рівень корупції в органах державної влади.

Враховуючи, що боротьба з контрабандою характеризується й міжнародними зв'язками (наприклад, направлення міжнародного запиту або клопотання), важливу роль має відігравати міжнародне співробітництво. Однак в Україні й досі немає міжнародної угоди, в якій би передбачався комплекс питань щодо співробітництва держав у боротьбі з контрабандою. Для зміни даної ситуації на краще необхідно не лише удосконалювати чинне законодавство, а й заповнити прогалини міжнародно-правового регулювання співробітництва держав у цій сфері.

Одним із важливіших аспектів удосконалення форм і методів правозахисної діяльності органів прокуратури у сфері митного регулювання є вжиття певних заходів, направлених на внесення змін до статті 201 Кримінального кодексу України щодо

декриміналізації правопорушень у сфері митної справи, а також до положень Митного кодексу України в частині:

• посилення адміністративної відповідальності за переміщення товарів, транспортних засобів через митний кордон України поза митним контролем або з приховуванням від митного контролю, зокрема шляхом встановлення розмірів штрафів, що накладаються за такі порушення, залежно від вартості товарів, транспортних засобів;

• запровадження обов'язкової конфіскації предметів контрабанди, товарів та транспортних засобів, що використовувались для приховування таких предметів при переміщенні через митний кордон України;

• надання митним органам права на оскарження постанов суду(судді) про накладення адміністративного стягнення за порушення митних правил та ін.

З метою усунення недоліків в діяльності митних органів, варто звернути увагу на такий спосіб реагування, як винесення письмового попередження працівниками прокуратури посадовим особам митної служби. Ефективність такої дії пояснюється тим. Що під час винесення попередження встановлюється безпосередній контакт з посадовою особою, яка не дотримується законності у своїй діяльності, що у свою чергу дозволяє своєчасно реагувати на порушення закону. Психологічний вплив на посадових осіб має і така форма прокурорського реагування, як роз'яснювальна робота щодо неминучих негативних наслідків, проведена з посадовими особами, які задіяні у провадженні митних процедур, у разі невиконання письмового попередження прокурора – догана, не присвоєння чергового спеціального звання, пониження у спеціальному званні, звільнення з митного органу тощо [5].

Слід зауважити на тому, що дійсно в деяких областях нашої країни прослідкується низька організація правозахисної діяльності органів прокуратури в сфері митного законодавства, але як засвідчує практика, в більшості випадків, на це впливає саме недосконале, суперечливе регулювання діяльності митних органів щодо боротьби з контрабандою та порушеннями митних правил.

Незважаючи на наведені недоліки та помилки, викликані послабленням вимогливості прокурорів на етапі виявлення ознак контрабанди, а також при проведенні перевірок додержання законів митними органами при адміністративному провадженні у справах про порушення митних правил, проведений аналіз Генеральної прокуратури засвідчив, що здійснюючи правозахисну діяльність в сфері митного регулювання прокурори акцентують свою увагу на попередженні та недопущенні в подальшому порушень закону, принципово реагують на факти неналежного виконання працівниками митних органів своїх службових обов'язків.

Список використаних джерел

1. Митний кодекс України від 11.07.2002 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 38-39. – Ст. 288.
2. Матеріали підсумкової колегії за результатами роботи прокуратури Донецької області за 2011 рік.
3. Дьомін Ю. Боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил – одне з головних завдань митних органів // Вісник Академії митної служби України. – 2001. – №2. – С. 57-60.
4. Дьоміна С. Профілактика адміністративної делікатності у сфері митної справи // Вісник прокуратури. – 2010. – №7(109). – С. 92-98.

5. Жилка І. Забезпечення законності у діяльності митної служби //Митна справа. – 2009. – №4(64). – С. 7-16.
6. Ліщишин П. Актуальність боротьби з контрабандою на сучасному етапі // Вісник прокуратури. – 2003. – №2(20). – С. 86-90.
7. Паровой В. Контрабанді – рішучу відсіч // Вісник прокуратури. – 2006. – №1(64). – С. 39-42.
8. Ревака В. Забезпечення прав громадян // Вісник прокуратури. – 2007. – №7(73). – С. 86-90.
9. Руденко М. Концептуальна сутність прокурорського нагляду за дотриманням прав і свобод людини і громадянина // Прокуратура. Людина. Держава. – 2004. – №2(32). – С. 51-56.
10. Руденко М. Проблеми та перспективи прокурорського нагляду за додержанням законів в Україні // Право України. – 2006. – №6. – С. 65-69.
11. Сєрих О. Деліктологія порушень митних правил: Автореф. дис. … канд. юрид. наук. – Одеса, 2007. – 17 с.
12. Ченцов В. Митна служба в механізмі держави: методологічна рефлексія //Університетські наукові записки. – 2009. – №3(31). – С. 280-285.
13. Ченцов В. Перебудова правоохоронної діяльності митних органів України в контексті європейських стандартів: оперативно – розшукові аспекти // Право України. – 2008. – №7. – С. 141-146

***Черняк Ю.В.*[*], *Стрілько В.Ю.*[**]**

ДЕЯКІ ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ЗАСТОСУВАННЯ ЗАКОНУ УКРАЇНИ «ПРО ГАРАНТІЇ ДЕРЖАВИ ЩОДО ВИКОНАННЯ СУДОВИХ РІШЕНЬ»

У статті аналізуються з теоретичної та практичної точки зору норми Закону України від 5 червня 2012 р. «Про гарантії держави щодо виконання судових рішень».

Ключові слова: виконавче провадження, виконання судового рішення, суд, судове рішення, цивільний процес.

The article provides analysis from of theoretical and practical point of view on the Law of Ukraine from 5 june 2012 «On guarantees of the state regarding implementation of the court orders».

Key words: enforcement procedures, Implementation of the court order, court, court order, civil process.

В статье анализируются с научной и практической точки зрения нормы Закона Украины от 5 июня 2012 г. «О гарантиях государства относительно исполнения судебных решений».

Ключевые слова: исполнительное производство, исполнение судебного решения, суд, судебное решение, гражданский процесс.

Постановка проблеми. Питання щодо виконання судових рішень в теорії юридичного процесу та на практиці як в науковців і юристів-практиків, так і в пересічних громадян, викликає жвавий інтерес, оскільки виконання судових рішень є доволі складним та тривалим процесом, а в науці це питання є дискусійним.

Причини, які породжують невиконання судових рішень, можуть бути як суб'єктивні, так і об'єктивні. Так, наприклад, 15 жовтня 2009 року Європейський суд з прав людини виніс «пілотне» рішення у справі «Юрій Миколайович Іванов проти України», яке набуло статусу остаточно 15 січня 2010 року [1]. У цьому рішенні Європейський суд визнав порушення Україною її зобов'язань за Конвенцією про захист прав людини і основоположних свобод (п. 1 статті 6 «Право на справедливий суд» та стаття 1 «Захист права власності» Першого протоколу до Конвенції) в зв'язку з систематичним невиконанням державою рішень національних судів. Крім того, було визнано порушення статті 13 «Право на ефективний засіб юридичного захисту» Конвенції в зв'язку з відсутністю у національному законодавстві ефективних засобів юридичного захисту від такого невиконання. З огляду

[*] кандидат юридичних наук, доцент кафедри міжнародного приватного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

[**]студентка 4 курсу спеціальності міжнародне право права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

© Черняк Ю.В., Стрілько В.Ю., 2013

на суть порушення Європейський суд зобов'язав державу, зокрема, невідкладно запровадити ефективний засіб юридичного захисту, який би забезпечив адекватний та достатній захист від невиконання або затримки у виконанні рішення національного суду, за виконання якого вона несе відповідальність відповідно до принципів, встановлених практикою Європейського суду. Таким чином, 5 червня 2012 року Верховною Радою України було прийнято Закон «Про гарантії держави щодо виконання судових рішень» (далі – Закону) [2], який набув чинності 1 січня 2013 року. У зв'язку із зазначеним стаття є актуальною.

Аналіз досліджень та публікацій. З часу внесення проекту закону «Про гарантії держави щодо виконання судових рішень» до парламенту та прийняття його в цілому як Закону, в юридичній літературі положення Закону викликають дискусію [3; 4; 5]. Так, наприклад, Д.Курдельчук розкриває як позитивні сторони Закону, так і в вказує на певні недоліки цього Закону [3, с.1, 3]. Однак, для подальшого розвитку науки цивільного та виконавчого процесу, а також практики застосування норм Закону, та беручи до уваги те, що Закон є новим для українського суспільства, дослідження теоретичних та практичних аспектів Закону є доцільним.

Мета статті полягає у тому, щоб дослідити теоретичні та практичні аспекти Закону, а також зробити висновки про особливості застосування цього Закону на практиці.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до статті 124 Конституції України 1996 року судові рішення ухвалюються судами іменем України і є обов'язковими до виконання на всій території України. Тобто, обов'язковість виконання судових рішень гарантується Конституцією України та, відповідно до Цивільного процесуального кодексу України від 18 березня 2004 року (далі – ЦПК) і Закону України від 4 листопада 2010 року «Про виконавче провадження» забезпечується держаною виконавчою службою.

Слід зазначити, що в науці дискутується питання стосовно самостійності існування виконавчого процесу. Так, наприклад, С. Погрібний звертає увагу на те, що виконання судових рішень у цивільних справах є однією із стадій цивільного процесу [6, С. 570]. Дійсно, відповідно до статті 1 Закону України «Про виконавче провадження» виконавче провадження визначається як завершальна стадія судового провадження та примусове виконання рішень інших органів. Однак, ми підтримуємо С. Фурсу та Є. Фурсу в тому, що виконавчий процес є автономним утворенням, яке пов'язане із реалізацією права громадян на справедливий судовий процес. Зокрема, Є. Фурса зазначає, що цивільний процес тісно пов'язаний із виконавчим процесом, оскільки, після набрання рішенням суду законної сили за цивільним процесом йде виконавчий процес і, одночасно, забезпечення позову вже фактично реалізується у виконавчому процесі під час розгляду справи у суді [7, с. 313].

За загальним правилом, визначеним у статті 223 ЦПК, звернення до виконання судового рішення можливе у випадку набрання ним законної сили. В ідеалі судове рішення може бути виконано в добровільному порядку. Однак, у разі, коли відповідач (боржник) не виконує добровільно рішення суду, що набрало законної сили, чи у випадках, визначених в статті 367 ЦПК, воно підлягає негайному виконанню, рішення суду виконується у примусовому порядку, визначеному в законі.

Закон набув чинності з 1 січня 2013 року і встановлює гарантії держави щодо виконання судових рішень та виконавчих документів, визначених Законом України «Про виконавче провадження», та особливості їх виконання.

Коротко розглянемо зміст основних положень Закону.

Так, стаття 1 Закону визначає, що «терміни в цьому Законі вживаються у значенні, наведеному в Бюджетному кодексі України і Законі України «Про виконавче провад-

ження». Тобто, як вбачається із аналізу тексту Закону, мова йде про визначення термінів «виконавчий документ», «рішення суду», «боржник», «стягував» тощо. На нашу думку, зазначена норма Закону потребує уточнення, оскільки у Законі вживаються й інші терміни, які більш повно розкриваються в інших законах, ніж в тих, на які посилається Закон. Наприклад, термін «рішення суду» у значенні статті 208 ЦПК, «державне підприємство» – у статті 73 Господарського кодексу України. Тому, на нашу думку, стаття 1 Закону потребує уточнення.

В статті 2 Закону визначено особливості надання державою гарантій щодо виконання рішень суду. Так, відповідно до частини першої цієї статті держава гарантує виконання рішення суду про стягнення коштів та зобов'язання вчинити певні дії щодо майна, боржником за яким є: державний орган; державні підприємство, установа, організація; юридична особа, примусова реалізація майна якої забороняється відповідно до законодавства.

Тобто, у цій статті йдеться про гарантії виконання не всіх рішень суду, а лише тих рішень суду, де боржником є державні органи, державні підприємства та юридичні особи, примусова реалізація майна якої забороняється відповідно до законодавства. Проте, відповідно до статті 56 Конституції України боржником можуть бути не тільки державний орган, а й посадова чи службова особа при здійсненні нею своїх повноважень. Крім того, статтею 74 Господарського кодексу України визначено, що держава та орган, до сфери управління якого входить державне комерційне підприємство, не несуть відповідальності за його зобов'язаннями, крім випадків, передбачених цим Кодексом та іншим законом. Тому в подальшому, на нашу думку, зазначене положення Закону потребує уточнення.

Частина друга статті 2 Закону передбачає винятки з цього Закону. Так, дія цього Закону не поширюється на рішення суду, стягувачем за якими є державний орган, державне підприємство, орган місцевого самоврядування, підприємство, установа, організація, що належать до комунальної власності (частина друга статті 2 Закону). Здійснивши аналіз статті 2 Закону, прийдемо до висновку, що вона допускає одночасне застосування разом із цим Законом норм Закону України «Про порядок відшкодування шкоди, завданої громадянинові незаконними діями органів дізнання, досудового слідства, прокуратури і суду». Однак, співставивши положення обох законів, відмітимо, що механізм реалізації положень цих законів різниться, тому на практиці застосування положень Закону в частині відшкодування шкоди, завданої громадянинові незаконними діями органів дізнання, досудового слідства, прокуратури і суду, на нашу думку, буде ускладнене.

У статтях 3, 4 та 7 Закону визначаються відповідно особливості виконання рішень суду про стягнення коштів з державного органу, виконання рішень суду про стягнення коштів з державного підприємства або юридичної особи, а також особливості виконання рішень суду про зобов'язання вчинити певні дії щодо майна.

Так, наприклад, відповідно до статті 3 Закону виконання рішень суду про стягнення коштів, боржником за якими є державний орган, здійснюється Державною казначейською службою України в межах відповідних бюджетних призначень шляхом списання коштів з рахунків такого державного органу, а в разі відсутності у зазначеного державного органу відповідних призначень – за рахунок коштів, передбачених за бюджетною програмою для забезпечення виконання рішень суду. Стягувач за рішенням суду про стягнення коштів з державного органу звертається до Державної казначейської служби України у строки, встановлені Законом України «Про виконавче провадження», із заявою про виконання рішення суду. Разом із заявою стягувач подає до Державної казначейської служби України документи та відомості, необхідні для перерахування коштів, згідно з переліком, за-

твердженим Кабінетом Міністрів України. У разі якщо стягувач подав не всі необхідні для перерахування коштів документи та відомості, Державна казначейська служба України протягом п'яти днів з дня надходження заяви повідомляє в установленому порядку про це стягувача. У разі неподання стягувачем документів та відомостей у місячний строк з дня отримання ним повідомлення Державна казначейська служба України повертає заяву стягувачу. Стягувач має право повторно звернутися до Державної казначейської служби України для виконання рішення суду у визначені частиною другою цієї статті строки, перебіг яких починається з дня отримання стягувачем повідомлення Державної казначейської служби України.

Тобто, виконання рішень суду про стягнення коштів, боржником за якими є державний орган, покладається на Державну казначейську службу України.

Відповідно до статті 5 Закону, у разі якщо Державна казначейська служба України протягом трьох місяців не перерахувала кошти за рішенням суду про стягнення коштів, крім випадку, зазначеного в частині четвертій статті 4 цього Закону, стягувачу виплачується компенсація в розмірі трьох відсотків річних від несплаченої суми за рахунок коштів, передбачених за бюджетною програмою для забезпечення виконання рішень суду. Тобто, Закон передбачив компенсацію за порушення строку перерахування коштів за рішенням суду про стягнення коштів з державного органу. Крім того, особливістю Закону є те, що грошове відшкодування буде здійснюватися за спеціальною бюджетною програмою.

У статті 6 визначається відповідальність та механізм відшкодування збитків, завданих державному бюджету. Так, наприклад, відповідно до частини першої цієї статті кошти, виплачені за рішенням суду про стягнення коштів згідно з цим Законом, вважаються збитками державного бюджету. Посадова, службова особа державного органу, державного підприємства або юридичної особи, дії якої призвели до збитків державного бюджету, несе відповідальність згідно із законом. У разі встановлення в діях посадової, службової особи державного органу складу злочину за обвинувальним вироком суду щодо неї, який набрав законної сили, державні органи в установленому законодавством порядку реалізують право зворотної вимоги (регресу) до такої особи щодо відшкодування збитків, завданих державному бюджету, у розмірі виплаченого відшкодування, якщо інше не встановлено законодавством.

На нашу думку, введення процедури регресу (відшкодування суми, яка була виплачена за рішенням суду з державного бюджету) є позитивним елементом цього Закону. Таке відшкодування буде здійснюватися посадовою чи службовою особою державного органу, через дії якої було сплачено кошти з Державного бюджету України.

Слід відмітити, що в статті 7 Закону «Особливості виконання рішень суду про зобов'язання вчинити певні дії щодо майна» містяться відсилочні норми. Так, передбачено, що «виконання рішень суду про зобов'язання вчинити певні дії щодо майна, боржником за якими є державний орган, державне підприємство, юридична особа, здійснюється в порядку, встановленому Законом України «Про виконавче провадження», з урахуванням особливостей, встановлених цим Законом».

Висновок. Виконання судових рішень є невід'ємним елементом права громадян на судовий захист (стаття 55 Конституції України). Прийнятим Законом запроваджується механізм, за яким виконання судових рішень, визначених цим Законом, здійснюватиметься за рахунок коштів Державного бюджету України, у разі якщо неможливо виконати рішення суду за рахунок боржника.

Список використаних джерел

1. Рішення Європейського Суду з прав людини у справі «Юрій Миколайович Іванов проти України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minjust.gov.ua/0/19612.
2. Про гарантії держави щодо виконання судових рішень : Закон України від 5 червня 2012 р. № 4901-VI // Голос України. – 27.06.2012. – № 117.
3. Курдельчук Д. Гарантії виконання судових рішень: реальне і можливе / Д.Курдельчук, О.Малиновський // Дзеркало тижня. – 2011. – № 2. – 22-28 січ. – С. 1, 3.
4. Іллюк М. Виконавче провадження по-новому, або Чи покращиться якість виконання судових рішень? //Юридичний вісник України. – 2011. – № 22. – 28 трав. – С. 13.
5. Цельєв О.В. Верховенство права та правозастосовна практика щодо виконання судових рішень в Україні //Наукові записки. – К.: КМ Академія, 2011. – Т. 116. – С. 23-26.
6. Цивільний процесуальний кодекс України. Станом на 22.06.2010: Науково-практичний коментар /За ред. Є.О. Харитонова, О.І. Харитонової, Н. Ю. Голубєвої. – К.: Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010 – 648 с.
7. Фурса Є. І. Сучасні проблеми виконавчого процесу // Відданість правовій науці / упоряд. Фурса Є.І., Кармаза О.О., Паливода Ю.В. – К.: Паливода А.В., 2011. – С. 313

УДК.1/: 3418 ***Мікічурова О.В.***

ЛІГА НАЦІЙ ТА ПРИНЦИП ВЗАЄМНОЇ ВИГОДИ

Анотація. В статті аналізується становлення та розвиток принципу взаємної вигоди в міжнародному праві на початку XX ст.

Ключові слова: Міжнародні економічні відносини, міжнародне економічне право, принцип взаємної вигоди, Ліга Націй.

Аннотация. В статье анализируется становление и развитие принципа взаимной выгоды в международном праве в начале XX века.

Ключевые слова: Международные экономические отношения, международное экономическое право, принцип взаимной выгоды, Лига Наций.

Annotation. In article is analyzed the emergence and development of the principle of mutual benefit in international law at the beginning of the twentieth century.

Keywords: International economic relations, international economic law, the principle of mutual benefit, the League of Nations.

Постановка проблеми. Протягом всього часу існування людства взаємна та справедлива вигода сторін була важливим та актуальним питанням міжнародного економічного співробітництва. Незважаючи на те, що даний принцип закріпився в якості основи міжнародного економічного співробітництва вже у другій половині XX ст., і на цей час спостерігаються випадки його ігнорування. Укладання нерівноправних угод, нееквівалентний обмін, односторонні вигоди держав повсякчас призводять до напруженості міжнародних відносин, погіршують міжнародну торгівлю та негативно впливають на загальний стан міжнародних відносин. Отже, дослідження принципу взаємної вигоди є актуальним та необхідним і на сьогоднішній день.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Висвітлення досліджуваної теми належно не відображено в сучасній українській науці міжнародного права. В даному дослідженні ми керувались переважно працями радянських та російських дослідників, а також їх західних та східних колег, зокрема різним аспектам міжнародних економічних відносин початку XX ст. присвячені роботи: С. В. Кортунова, А. Фердросса, О. О. Наумова, Р. М. Ілюхіної, В. І. Леніна, В. М. Шумілова, А. В. Пірогова, Л. А. Комарової, В. П. Шатрова, Г. Є. Бувайліка, Б. І. Кучера, С. А. Войтовича, Б. Е. Штейна, Ш. Фенвіка, Е. А. Коровіна, Е. С. Нуховича, Н. М. Минасяна, М. М. Літвінова, В. М. Турока та інших. Проте, дослідженню становлення та еволюції принципу взаємної вигоди не було присвячено до цього часу наукових робіт, а отже ми спробуємо заповнити цю прогалину.

Цілі статті. Основною метою статті є дослідження становлення та розвитку принципу взаємної вигоди в якості основи міжнародного економічного співробітництва.

* старший викладач кафедри Теорії держави та права Міжгалузевої академії управління
Науковий керівник: доцент Григоров О.М.

© Мікічурова О.В., 2013

Викладення основного матеріалу. Починаючи дослідження принципу взаємної вигоди, варто зазначити, що на початку XX ст. в міжнародних економічних відносинах переважав принцип автономії торгівельної політики держав [1].

Світова війна змусила звернутись до ідеї правової організації людства, яка віками розроблялась доктриною міжнародного права. В цей час ідея так званої Ліги Націй або Співтовариства Націй виникла, як відображення загального прагнення народів до миру з метою уникнення майбутніх воєн.

Детальне обговорення архітектури майбутньої організації відбулось на Паризькій мирній конференції в січні 1919 р., що поклала початок новому післявоєнному устрою в світі. Питання щодо прийняття статуту Ліги Націй обговорювалось поряд із підписанням міжнародних договорів між країнами-переможцями та переможеними країнами у Першій світовій війні.

Як зазначає професор С.В. Кортунов, «Версальський мир був заснований на широкій та розгорнутій договірно-правовій базі...». Однак, до сих пір не вщухають суперечки про справедливий або несправедливий характер мирних договорів та мирного врегулювання в цілому.

Так, А. Фердросс зазначав : «…Уже в самий момент підписання мирного договору зав'язалась боротьба за його перегляд» [2, с.66]. Такої ж думки і сучасний дослідник О.О. Наумов, який вказував на те, що: «…кризові моменти були закладені в післявоєнній моделі міжнародних відносин із самого початку» [3, с. 56].

Аналіз Версальського, Сен-Жерменського, Тріанонського, Нейїського та Севрського мирних договорів свідчить, що вони містили такі основні частини як: Статут Ліги Націй, територіальні та політико-територіальні положення, положення про роззброєння, репарації, працю (утворення Міжнародної організації праці МОП), економічні та фінансові положення, положення про репатріацію військовополонених, а також про покарання та гарантії тощо [4, с. 55].

Отже, економічна складова післявоєнного світо устрою була однією із найважливіших та пріорітетніших для усіх учасників Першої світової війни. Проте, як у вітчизняній, так і у зарубіжній літературі вони майже не були висвітлені. На користь цього свідчить позиція Г.І. Морозова, який, зокрема зазначав, що успіхи діяльності Ліги Націй в економічній та соціальній сферах майже не знайшли свого відображення у радянській та російський літературі [5, с. 166]. Подібної думки дотримується сучасна дослідниця діяльності Ліги Націй – К.С. Колісніченко, яка зазначає: «Досить часто, характеризуючи Лігу Націй, науковці фокусуються переважно на політичних аспектах її діяльності… як результат, діяльність організації в міжнародно-правовій економічній сфері відходить на другий план…» [4, с. 56].

Ряд статей статуту Ліги Націй безпосередньо торкались економічних питань, зокрема статті 16 та 23. Особливу увагу, на нашу думку, слід приділити ст.23 Статуту Ліги Націй, що вказувала на перелік сфер специфічного спрямування діяльності організації, зокрема, в порядку «pacta de contrahendo» члени Ліги Націй зобов'язувались прийняти «необхідні постанови, щоб забезпечити збереження свободи сполучення та транзиту, а також справедливий режим торгівлі для всіх Членів Ліги [6].

Проте, фактично впливові держави-члени Ліги Націй нехтували принципом суверенної рівності держав, що в економічному плані означало нерівноправні міжнародні договори та фактичне недотримання принципу взаємності та взаємної вигоди сторін.

Зокрема, Р.М. Ілюхіна з приводу цього зазначає: «Принцип суверенної рівності навіть не згадувався в Уставі Ліги Націй, що було одним з пороків та найважливішою політичною характеристикою Ліги» [7, с. 88].

На думку В.І. Леніна: «Ліга Націй була просякнута наскрізь відсутністю чого-небудь схожого на реальне встановлення рівноправ'я націй» [8, с. 241].

Як зазначає В. М. Шумілов: «В першій половині XX ст. в міждержавних відносинах була відсутня узгоджена лінія на міждержавне економічне співробітництво держав; діяв принцип: «кожен за себе». Для міжнародного економічного порядку були характерні методи та способи відкритого економічного протекціонізму та агресії (застосування економічної сили). Вони де факто були «узаконені», легалізовані, не виключені з міжнародного економічного життя» [9, с. 163].

Великий внесок у розвиток сучасних принципів міжнародного економічного права, на нашу думку, здійснили ті суспільно-політичні зміни, що відбулись після Жовтневого перевороту в Росії.

На користь цього свідчать позиції таких науковців, як: А. В. Пірогов, Л. А. Комарова, В. П. Шатров, Г. Є. Бувайлік, Б. І. Кучер, С. А. Войтович та інших, які вказують на те, що саме Радянський Союз був ініціатором закріплення в міжнародному економічному співробітництві принципу взаємної вигоди сторін та побудові міжнародних економічних відносин на засадах рівності та справедливості.

Так, В. П. Шатров зазначає: «СРСР від початку свого існування домагався застосування та суворого дотримання принципу мирного співіснування в міждержавних економічних відносинах, які мають будуватися на основі рівноправ'я та взаємної вигоди незалежно від різниці в соціально-економічних системах» [10, с. 9].

А. В. Пірогов говорить про те, що «Радянська держава в своєму Декреті про мир проголосила ті загальнодемократичні цінності, якими вона буде керуватись в міжнародних відносинах, а саме: повна відмова від будь-яких форм агресії, визнання права націй на самовизначення, осудження колоніалізму, повага принципу рівноправ'я усіх держав та народів як великих так і малих [11, с. 9].

Також він називає перший міжнародний договір СРСР, який засновувався на принципі «взаємної вигоди сторін»: «…. На першому засіданні мирної конференції про переговори з Німеччиною в Брест-Ліговску 9/22/ грудня 1917 року делегація СРСР у своїй декларації заявила про можливість та бажаність торгових відносин з капіталістичними країнами та сформулювала свої головні вимоги розвитку міждержавних зв'язків в торгово-економічній сфері, які засновувались на повному рівноправ'ї великих та малих націй, відмові від будь-яких заходів економічного бойкоту, підпорядкування в економічному плані однієї сторони іншій за допомогою нав'язування торгового договору та застосування сили в сфері торгово-економічних відносин [11, с. 10].

Подібної думки дотримується Г. Е. Бувайлік, який зазначає, що перше договірне закріплення принципу взаємної вигоди було в Радянсько-Турецькому договорі 6 березня 1921 року. В подальшому його було застосовано і в договорах з іншими капіталістичними країнами [12, с. 319].

С. А. Войтович також виділяє Радянсько-Турецький договір 1917р., «…як один із перших, що містить обов'язок для сторін враховувати взаємні інтереси сторін» [13, с. 78-79].

В преамбулі до Радянсько-Турецького договору говориться: «поділяючи принципи братства націй та права народів на самовизначення, відмічаючи існуючу різницю між ними солідарність в боротьбі проти імперіалізму», вирішили встановити «постійні, сердечні взаємовідносини та нерозривну, щиру дружбу, засновану на взаємних інтересах обох сторін...» [14, с. 25].

Статтею VI визнали, що всі договори того часу укладені між обома сторонами не відповідають їх інтересам та погодились визнати їх відміненими та таким що втратили силу.

Іншим прикладом визнання принципу взаємної вигоди сторін, що, як зазначають науковці, витікає з принципу рівності всіх народів [15, с. 181], є Радянсько-Перський (Іранський) договір від 1921р. в статтях, що присвячені економічним проблемам відображаються правові принципи економічних відносин Радянської держави з малими та залежними країнами, що пов'язані із захистом їх суверенітету та рівноправ'я.

Зокрема, ст. XII закріплює відмову від економічних привілеїв, заснованих на військовій перевазі, визнало недійсними всі невигідні Перському народу концесії та зобов'язання їх повернути разом із земельними ділянками під ними [14, с. 36].

Б.І.Кучер зазначає : «Радянська держава з моменту свого створення намагалась будувати свої економічні відносини на принципах мирного співіснування держав різних суспільно-економічних формацій; свободи вибору політичної та економічної системи; поваги державного суверенітету, національних інтересів, традицій та особливостей; рівноправ'я; взаємної вигоди; недискримінації; незастосування сили, протиправності економічної агресії та економічної війни, що сприяє нормалізації, стабілізації та прогресивним змінам в системі міжнародних економічних відносин. Одночасно, впроваджуючи вказані принципи на практиці шляхом підписання двосторонніх економічних договорів та угод» [16, с. 158-159].

Досліджуючи історію становлення принципу взаємної вигоди сторін в міжнародних економічних відносинах варто окремо зупинитись на Генуезькій конференції, що відбулась 10 квітня 1922 року та носила офіційну назву міжнародної економічної конференції. Саме на ній відбулась перша зустріч новоутвореної Радянської держави з іншими країнами світу та обговорювались післявоєнні міжнародні відносини, серед яких чільне місце займали економічні питання.

Економічна комісія мала займатись вивченням тих параграфів Лондонського звіту, що вилікували б Європу від загальноекономічних виразок, серед яких: порушення та параліч товарообміну, що призводить до надлишку товарів в одному місці та недостачі їх в іншому, митним перешкодам, що паралізують можливість нормального розподілу фабрикантів та сировини, загальне перевиробництво товарів, падіння купівельної спроможності широких мас населення, сировинний голод, безробіття…проте методи, що були вибрані для цього, були неспроможні вирішити питання по суті та зводили всі зусилля до нуля [17, с. 106].

Так, параграф 9, що присвячений договорам та угодам наполягає на тому, щоб торгові відносини були поновлені на базисі комерційних договорів, що спирались з одного боку на систему взаємності в залежності від спеціальних умов, а з іншого боку наскільки це можливо включали б принцип найбільшого сприяння, хоча і з двома застереженнями – «в залежності від спеціальних умов» та «наскільки це можливо», які дають можливість не приймати резолюції все ж вона означає, на думку Б. Е. Штейна, – просування вперед [17, с. 108].

Проте, слідом за цим, до цього параграфу робиться примітка, що анулює навіть ці спроби зміни принципів міжнародного економічного співробітництва. Більшість держав, що були представлені в комісіях, визнаючи тимчасові труднощі, що можуть заважати загальному введенню принципу найбільшого сприяння, заявляють що це є мета до якої вони мають прагнути [17, с. 109].

По результатах Генуезької конференції Радянська делегація виділила такий суттєвий недолік роботи експертів, як нехтування принципом взаємності та односторонні формулювання тих положень, що встановлені експертами в їх звіті. Цей звіт передбачав майже виключні зобов'язання з боку Радянського Союзу упускаючи з уваги що будь-яка суве-

ренна держава може визнавати які-небудь зобов'язання лише за умови одночасного визнання таких же зобов'язань по відношенню до неї з боку інших країн. Без такої взаємності не можливі ніякі регулярні, засновані на праві відносини між державами [17, с. 49].

Не відрізнялась в цьому і Гаагська конференція 1922 року, на якій фактично була продовжена політична лінія Генуї – західні держави вимагали від Росії повернення націоналізованої власності, а Росія просила кредитів для відновлення власної економіки. При цьому принцип взаємної вигоди та рівноправ'я тут, на думку Б.Е. Штейна, не дотримувався навіть формально, як у Генуї. Ідея Гаазької конференції належала Росії. Б.Е. Штейн так охарактеризував роботу Гаазької конференції: «Боротьба економічних інтересів західноєвропейських держав за оволодіння російською нафтою та російською сировиною – така не політична формула Гааги» [17, с. 13].

Іншим прикладом ігнорування принципів рівноправ'я націй та взаємної вигоди західними державами стала Вашингтонська конференція1921-1922 рр. Всього на Вашингтонській конференції було підписано сім договорів. Один з них – «договір чотирьох» (США, Великобританія, Франція и Японія) означав обов'язок для сторін взаємно поважати права та території одна одної в Тихоокеанському регіоні, була встановлена політика «відкритих дверей» в Китаї.

В іншому договорі – «Трактат між США, Бельгією, Британією, Китаєм, Францією, Італією, Японією, Нідерландами та Португалією щодо принципів та політики що мають бути дотримані щодо Китаю від 6.02.1922р.» (Договір дев'яти держав) країнами було надано гарантії суверенітету, незалежності та цілісності Китаю та вони зобов'язувались утримуватись від використання складної ситуації в Китаї для отримання особливих прав та привілеїв [18, с. 78-79].

Так, Ст.3 Договору наголошує на необхідності додержання принципів рівних можливостей в Китаї та відкритих дверей, як державами так і їх громадянами [18, с. 78].

При цьому, за змістом Договору Китай виступає не суб'єктом, а об'єктом міжнародних відносин, а отже ні про яку рівноправність країн та додержання принципу взаємної вигоди між Китаєм та іншими договірними державами тут мови не йде.

Усі вищенаведені приклади свідчать про фактичне недотримання принципу взаємної вигоди в міжнародних відносинах з боку Західних держав.

Особливістю принципу взаємної вигоди в західній правовій доктрині початку XX ст. було фактичне визнання його, проте лише у відносинах між «цивілізованими націями» до яких вони відносили далеко не всі держави.

Міжнародне право того періоду, на думку Ш. Фенвіка, було «правом західного світу» [19, с. 148], а його норми та принципи застосовувались лише у відносинах між «цивілізованими націями». По відношенню до «нецивілізованих» народів, як зазначає Г. Е. Бувайлік: «…імперіалістичні держави відмовлялись дотримуватись таких основних принципів міжнародного права, як повага державного суверенітету, рівноправ'я держав, невтручання у внутрішні справи, а застосовували інші, спеціально створені ними норми, що виправдовують насилля та експлуатацію [12, с. 15].

На відміну від західних держав, у Радянської держави були зовсім інші принципи побудови міжнародних економічних відносин.

Про це свідчать її договори зі своїми східними сусідами – Іраном та Турцією, які ми згадували вище, а також з Афганістаном та Китаєм.

Як зазначає Е. А. Коровін: «Укладення Радянською державою договорів зі своїми Східними сусідами на основі принципів – права держав на самовизначення, повага суверенітету великих та малих держав, повного розриву нерівноправних договорів, визнання

протиправної системи колоніалізму, неприпустимості втручання однієї держави у внутрішні справи іншої; повної свободи вибору кожного народу соціально-економічної системи; протиправності будь-яких форм обмеження суверенітету (режиму капітуляцій, консульської юрисдикції, протекторату) відкрило нову еру в міжнародному праві [20, с. 20].

Варто звернути увагу також на Угоду про принципи для врегулювання питань між СРСР та Китайською республікою від 31.05.1924р. В ст. 3 Угоди передбачалось скликання конференції з питань взаємовідносин між двома країнами на основі «рівності, взаємності та справедливості та в дусі декларацій Радянського уряду 1919-1920 рр.» [14, с. 48].

У ст. 4 СРСР також визнало усі договори що порушують суверенні права Китаю недійсними. Уряди обох країн зобов'язались не укладати договорів, що могли б нанести збитків іншій стороні або її інтересам.

Як зазначає Е. С. Нухович «Договір про принципи став для Китаю першим рівноправним міжнародним договором з іноземною державою» [21, с. 37].

Прикладом принципу взаємної вигоди є також Ст.5 Мирного договору між Радянською державою та Латвійською республікою від 1920р, де зазначається, що обидві сторони взаємно відмовляються від відшкодування іншою стороною військових видатків та п.2 ст.17 цього ж договору, де в підпункті «а» зазначається: «Обидві договірні сторони взаємно надають одна одній право найбільш сприятливої нації» [14, с. 69].

В договорі між Українською Соціалістичною Радянською республікою та Литовською Республікою від 1921 року в ст.7 п.3 говорить про те, що «український та литовський торгові флоти взаємно користуються гаванями договірних сторін на рівних правах [14, с. 106].

Проведений нами аналіз повоєнних міжнародних договорів Радянської держави свідчить про те, що більшість договорів Радянської Росії, особливо це стосується договорів з її майбутніми республіками – Україною, Білорусією, Литвою, Латвією, Азербайджаном, Арменією, Грузією, також договорів з економічно та політично відсталими країнами того часу, як Китай, Персія та переможеними у війні – Німеччиною, Болгарією, Туреччиною містять в тому чи іншому вигляді принцип взаємності у відносинах сторін, який містить у собі принцип взаємної вигоди сторін.

Отже, принцип взаємної вигоди не став основою укладання повоєнних угод в рамках Ліги націй. Адже, у співтоваристві де існують колонії та підмандатні території не може вестись мова про реальну взаємну вигоду сторін у міжнародних економічних відносинах.

Так, дослідник С. А. Войтович, досліджуючи принципи міжнародного економічного права зазначає, що принцип взаємовигідності економічного співробітництва витікає з принципів суверенної рівності та співробітництва держав. Загальною передумовою взаємовигідного співробітництва є рівність держав як суверенних утворень [13, с. 78]. Єдність рівності та взаємної вигоди неодноразово підкреслювалась в літературі. Рівність розглядається як передумова досягнення взаємної вигоди, а взаємна вигода як конкретне вираження рівності [22, с. 105].

Заяви держав про рівноправні міжнародні відносини на Конференціях в рамках Ліги Націй носили переважно декларативний характер. В своєму статуті ця міжнародна організація проголосила справедливий режим торгівлі для всіх її членів, проте в реальності справедливість розумілась кожною стороною на свою користь, а вирішальним фактором залишалась сила.

Так, майже на кожній міжнародній конференції в рамках Ліги Націй були присутні територіальні питання та питання підмандатних територій. На Локарнський конференції піднімались питання, що стосувались статусу колишніх німецьких колоній, які Німеччина

вимагала повернути їй та які на той момент були вже підмандатними територіями Англії та Франції [23, с. 178-181]. Отже, мандатна система сама по собі, як і наявність колоній, на нашу думку, прямо протирічать принципу рівноправ'я народів.

Варто зазначити що Радянська Росія виступала проти мандатної системи та підмандатних територій. Про це свідчить і радянський представник М.М. Літвінов в Лізі Націй: «Радянський уряд ставиться принципово негативно до системи колоній, до політики сфер впливу, до мандатів і до всього що має відношення до імперіалістичних цілей» [24, с. 3].

Висновки. Доктрина та практика міжнародних економічних відносин початку XX ст. свідчить про відсутність реальної рівності держав та рівноправ'я націй. В міжнародних відносинах панувала автономія економічної політики, а принцип взаємної вигоди сторін не був нормою міжнародного співробітництва.

Саме зі створення Ліги Націй, укладанням повоєнних угод та виходом на міжнародну арену СРСР і почалось становлення принципу взаємної вигоди в якості спеціального принципу міжнародного економічного права та основи міжнародних економічних відносин. СРСР задекларував зазначений принцип у своїй зовнішній та внутрішній політиці та відіграв важливу роль в його виокремленні та становленні в якості основи міжнародних економічних відносин, виступаючи захисником малих та залежних націй на міжнародних конференціях. Еволюція та становлення принципу взаємної вигоди потребує подальшого дослідження для з'ясування його дійсного значення, ролі та місця в правовому регулюванні сучасних міжнародних економічних відносин.

Список використаних джерел

1. Франц Лист Международное право, перевод проф. Грабарь, М., 1917. – 370с.
2. Фердрос А. Международное право / Альфред Фердросс ; [пер.с нем. Ф.А. Кублицкого и Р.Л. Нарышкиной; под.ред. и с предисл. д-ра юрид.наук Г.И. Тункина]. – М.: Изд-во иност. лит-ры, 1959. – С.66
3. Наумов А.О. Аншлюс Австрии в 1938 году и кризи Версальской системы / А.О. Наумов Новая и новейшая история. – 2006. – №6. – с. 56
4. Колісніченко К. С. Ліга Націй у розвитку міжнародного права, за ред. А.І. Дмитрієва. - Одеса. – 2011р. – 234с.
5. Морозов Г.И. Лига Наций: взгляд через полвека / Вопросы истории. - 1992. - №2-3.- с.166
6. Статут Ліги Націй, електронний ресурс http://www.hist.msu.ru/Departments/ModernEuUS/INTREL/SOURCES/Legnatust.htm
7. Илюхина Р.М. Лига Наций 1919-1934. – М. – 1982. – 357с.
8. Ленин В. И. Полн. собр. соч. – т.45. – 365с.
9. Шумилов В. М. Международное экономическое право. – Ростов-на-Дону. – 2003, 78с.
10. Шатров В. П. Международное экономическое право». – М. – 1990р. – 114с.
11. Пирогов А.В. Равноправные международные экономические отношения – материальная основа разрядки. – К. – 1984. – 16с.
12. Бувайлик Г. Е. Правовое регулирование международных экономических отношений. - К. – 1977. – С.319
13. Войтович С. А. Принципы международно-правового регулирования межгосударственных отношений. – К. – 1988. – 127с.
14. Сборник действующих договоров, соглашений и конвенций, заключенных с иностранными государствами/ сост. и ред. Броун В.О., Сабанин А. В./. вып.1-2, М. – 1935, 356с.

15. Блищенко И. П., Дориа Ж. Экономический суверенитет государства/ уч.пос. М. – 2001. – 150с.
16. Кучер Б. И. Международный экономический правопорядок. - К. – 1988. – 218с.
17. Штейн Б. Е. Генуэзская конференция. – М. – 1922. – 127с.
18. Вашингтонская конференция по ограничению вооружения и тихоокеанским и дальневосточным вопросам 1921-1922гг./ Пер. с англ. А.В. Сабанин. – М. – 1924. – 142с.
19. Fenwick Ch. G. International law: the old and the new. – Ajil, 1966. – vol.60. – N3. – P.481
20. Коровин Е. А. Борьба СССР за суверенітет. – СССР и проблемы международного права. Ученые записки Академии общественных наук при ЦК КПСС. Вып.1. – М. – 1947. – 251с.
21. Нухович Э. С. Экономическое сотрудничество и маневры комунистов. - М. – 1969. – 360с.
22. Минасян Н. М. Равенство государств как принцип международного права // Ежегодник международного права 1966-1967. - М. -1968. – с.100-105
23. Турок В.М. Локарно. – М. –1949. – 268с.
24. Правда 1935. 15 жовтня

Білоус О.С.*

ЗНАЧЕННЯ ПРИНЦИПІВ УНІДРУА ДЛЯ РОЗВИТКУ КОНЦЕПЦІЇ LEX MERCATORIA

Анотація: У даній статті розкрито роль Принципів УНІДРУА у становленні концепції lex mercatoria. Стаття розпочинається описом початкової доктрини lex mercatoria, далі роз'яснюється зміна парадигми, викликана появою Принципів УНІДРУА. Оцінюється співвідношення Принципів УНІДРУА та lex mercatoria. На основі арбітражної практики показано, що Принципи УНІДРУА наповнили концепцію lex mercatoria конкретним змістом, проте не усунули усіх її проблем. Йдеться про те, що Принципи УНІДРУА, як і інші джерела lex mercatoria, є диспозитивним документом, який не має обов'язкової сили, оскільки не санкціонований жодною державою. Разом з тим практика застосування Принципів УНІДРУА зростає, що змушує правничі кола відійти від позитивіського розуміння права.

Ключові слова: lex mercatoria, Принципи УНІДРУА, міжнародний торговий звичай, транснацільнальне комерційне право, загальні принципи права, третій правопорядок.

Annotation: This article reveals the influence of the UNIDROIT Principles onto the development of the lex mercatoria concept. The Article starts with the description of the initial lex mercatoria concept, and then it provides explanation of the changes in the concept caused by the UNIDROIT Principles. The Article aims to estimate the correlation between the UNIDROIT Principles and lex mercatoria. On the basis of the analysis of the arbitration practice it is proved that the UNIDROIT Principles have given the concrete meaning to the lex mercatoria concept, but haven't eliminated the problematic issues of the latter. That is obvious because the UNIDROIT Principles, as well as the other sources of lex mercatoria, don't have mandatory character, and they haven't been adopted by any state. Meanwhile there are numerous cases where the Principles were applied, which means that legal community should change its normativistic approach towards law.

Key words: lex mercatoria, UNIDROIT Principles, international commercial usage, Transnational Commercial Law, general principles of law, third legal order.

Актуальність. Хоча концепція наднаціонального міжнародного комерційного права lex mercatoria була сформульована ще на початку 60-х років минулого сторіччя, проте досі залишається актуальним доведення факту існування lex mercatoria та легітимації джерел цього права. Зараз це актуально вже не стільки в рамках наукової дискусії, як для обґрунтування можливості практичного застосування норм lex mercatoria у регулюванні міжнародних комерційних відносин.

* здобувач кафедри міжнародного приватного права Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доцент Козьяков С.Ю.

© Білоус О.С., 2013

Дослідження природи lex mercatoria є важливим з огляду на те, що відсутність належного обгрунтування нормативного правового характеру цього права створює перешкоди для його використання на практиці. Так, якщо практика застосування lex mercatoria за кордоном постійно розширюється, то українські учасники міжнародного торгівельного обороту при укладенні зовнішньоекономічних договорів чи під час арбітражних спорів взагалі не вдаються до його джерел, зокрема Принципів міжнародних комерційних договорів УНІДРУА.

Над темою міжнародного комерційного права lex mercatoria починаючи з 60-х років минулого сторіччя працювало і досі працює багато вчених світу. У цій статті максимально будуть враховані погляди Б. Гольдмана, П. Шлехтрейма та Ф. Джессапа, а також українських дослідників цієї тематики О.О. Мережка та А. В. Смітюха.

Мета цієї статті полягає у тому, щоб на основі Принципів УНІДРУА пояснити «життєздатність» концепції lex mercatoria і довести можливість застосування українськими суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності недержавного комерційного права – lex mercatoria загалом та Принципів УНІДРУА зокрема.

Поява феномену lex mercatoria пов'язана із всплеском міжнародної торгівлі, що спостерігався на початку 60-х років. Несподівана динаміка ринку була свідченням того, що економіки багатьох країн в повній мірі відновилися від наслідків Другої світової війни. Проте адекватних правових механізмів для регулювання міжнародних комерційних транзакцій не існувало. Тогочасні комерсанти, які вели свої справи за кордоном, замість того, щоб покладатися на національне право окремих держав, самостійно встановлювали між собою певні правила, які вирізнялися практичністю і згодом перетворювалися на звичаї міжнародної торгівлі. Це явище через подібність до lex mercatoria – права купецького стану у Середньовічній Європі – отримало назву «нового lex mercatoria». Ми могли б назвати це стихійним саморегулюванням нового ринку, але деякі вчені побачили в бізнесових нормах зародження нового типу права, яке існує поза межами державних юрисдикцій і покликане врегулювати комерційні відносини на траскордонному рівні.

Засновник теорії новітнього lex mercatoria французький правник Бертольд Ґольдман у 1964 р. визначив його як: «звід загальних принципів і звичаїв, які спонтанно … виникли у рамках міжнародної торгівлі, без посилань на окрему національну систему права» [1, с. 177].

Дещо раніше у 1956 р. американський юрист Філіп Джессап визначив цю систему новітнього права поза кордонами держав, як «транснаціональне право». За Джессапом це право має «регулювати дії та події, що перетинають національні кордони, однаково включаючи публічне і приватне міжнародне право, а також ще й інші правила, які не повністю підпадають під такі типові категорії» [2, с. 2].

І нарешті третій вчений, що стоїть у витоків lex mercatoria, британський правник Клайв Шміттгофф визначив, що усі норми, які регулюють міжнародну торгівлю, безвідносно до їхнього державного чи позадержавного походження, разом конституюють право міжнародної торгівлі. За його розумінням на певному етапі середньовічне lex mercatoria пройшло етап націоналізації, а потім знову відбувся «перехід від національних законів з їхніми обмеженнями до універсальної концепції права міжнародної торгівлі» [3, с. 9].

З цих трьох концепцій фактично і почала будуватися доктрина права, яке й досі не має назви: Міжнародне (Транснаціональне, Наднаціональне, Позанаціональне) Комерційне (Торгове, Бізнесове, Купецьке) право, тому єдиним загальноприйнятним для всіх дослідників терміном залишається латинський вираз «lex mercatoria», що в перекладі означає «закони купців».

У найбільш широкому сенсі lex mercatoria розуміється, як окрема транснаціональна система права, третій автономний правопорядок, що існує незалежно від національних та міжнародної систем. Метою цієї системи є регулювання «відносин, які виходять за рамки національних правових систем і виникають між учасниками світової торгівлі, в основному між фізичними і юридичними особами» [4, с. 22].

Проте навіть найрозвинутіше сучасне законодавство не визнає lex mercatoria окремим правопорядком. Візьмемо до прикладу Регламент ЄС № 593/2008 про право, яке застосовується до договірних зобов'язань. Із системного тлумачення Регламенту випливає, що під правом, яке застосовується до договорів, мається на увазі лише право національне, щоправда сторонам не заборонено «включати, шляхом посилання, у їхній договір недержавне право або міжнародну конвенцію» [5]. Тобто позитивне право хоча й визнає існування недержавного права lex mercatoria, але не допускає можливості вибору lex mercatoria, як права, що застосовується до договору, таким самим колізійним шляхом, яким обирається національне право.

Попри те, що прихильники концепції lex mercatoria стверджують, що це окрема система права, коли справа доходить до правозастосовчої діяльності не тільки суддями національних судів, але й арбітрами міжнародних комерційних арбітражів lex mercatoria сприймається як звичаєвий елемент, що відіграє допоміжну роль у регулюванні договірних відносин, там де національне право, яке підлягає застосуванню, містить прогалини [6, с. 179].

У відповідь на це меркатористи доводять той факт, що крім звичаїв міжнародної торгівлі, джерелами lex mercatoria також є прецеденти, які виникли з арбітражних присуджень, типові проформи договорів розроблені міжнародними професійними асоціаціями (як-от інвестиційно-будівельні типові договори Міжнародної федерації інженерів-консультантів (ФІДІК), типові договори в галузі інженерії Європейської Асоціації важкої промисловості (ОРГАЛІМ) тощо), а також акти Міжнародної Торгової Палати – «ІНКОТЕРМС», Уніфіковані звичаї та практика документарних акредитивів, «Уніфіковані правила з інкасо» тощо. Тож, на думку цих вчених, така кількість джерел права недержавного походження сама собою свідчить про те, що lex mercatoria становить окремий правопорядок.

На нашу думку, справжнім доказом самоцінності lex mercatoria мала би бути судова й арбітражна практика його застосування. Проте, виявляється, арбітражних присуджень, вирішених на основі lex mercatoria не так вже й багато. Це всього кілька рішень щодо великого нафтового бізнесу, договорів проектування міжнародного глобального будівництва та націоналізації нафтових концесійних проектів [14, с. 31].

Такою хиткою і надто теоретизованою концепція lex mercatoria здавалась до того, як у 1994 році Міжнародний інститут з уніфікації приватного права УНІДРУА випустив документ під назвою «Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА».

На той момент Принципи УНІДРУА нараховували сім глав, у яких було прописано загальні принципи договірного права, порядок укладення договору, його дійсність, тлумачення і зміст, а також порядок виконання та правові наслідки невиконання договорів.

У 2011 році вийшла уже третя редакція документу, доповнена новими главами, що регулюють зобов'язальні відносини договірного характеру та інші питання, тісно пов'язані із договором. Тобто Принципи УНІДРУА містять у собі системне, дуже деталізоване і в повній мірі охоплююче регулювання договірних відносин. З огляду на якісні характеристики Принципів УНІДРУА, можемо сміливо стверджувати, що це правовий акт. Проте він не схожий на жоден інший вид законодавчих актів – це не конвенція, типо-

вий закон чи національний кодекс. Це sui generis, ми би визначили Принципи УНІДРУА як звід норм договірного права, напрацьований на міжнародному рівні для універсального застосування усіма комерсантами світу, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність. Цей документ не передбачає санкціонування з боку держав, а одразу адресується сторонам міжнародних комерційних договорів.

Завдяки появі Принципів УНІДРУА концепція lex mercatoria отримала новий виток свого розвитку. Так, відомий український дослідник феномену lex mercatoria Олександр Мережко вважає, що: «Одним із головних закидів на адресу lex mercatoria є закид у недостатній визначеності торгових звичаїв. У зв'язку з цим варто відзначити, що особливо в останні роки усе більш помітна обнадійлива тенденція зростання ступеню визначеності норм lex mercatoria. Значним поступом вперед у цьому напрямі варто розглядати розробку і прийняття Принципів міжнародних комерційних договорів УНІДРУА» [4, с. 31].

Інший український дослідник цієї ж тематики А.В. Смітюх також зазначає, що «еволюція lex mercatoria призвела до відтворення у письмовій формі ґрунтовних ідей звичаєвої системи договірного зобов'язального права, до їх втілення у Принципи УНІДРУА. Принципи УНІДРУА впорядкували стан lex mercatoria, їх існування усуває причини для критики lex mercatoria, як туманного і штучного утворення. Відтепер дослідження та застосування lex mercatoria поза контекстом принципів неможливе» [7, с. 158].

Французькі дослідники Е. Локвін та С. Касседжіан теж дійшли висновку, що Принципи УНІДРУА становлять lex mercatoria. Зокрема Е.Локвін зазначає, що «використовуючи матеріали lex mercatoria модельне право почало інституціоналізуватися. Принципи УНІДРУА по своїй суті можуть бути визначені, як редакція lex mercatoria, або ж навіть його кодифікація. Lex marcatoria виступило джерелом натхнення для модельного права, а це право стало одним із формальних джерел lex mercatoria» [9, с. 213].

Взагалі-то переважна більшість західних вчених-правників ототожнюють Принципи УНІДРУА та lex mercatoria. Зокрема шотландський науковець Г. Барон вважає, що «Принципи не тільки транснаціональні, мають загальну природу і відповідають практиці та звичаям, але й також вони дуже адаптовані до комерційних потреб і світової міжнародної торгівлі; таким чином вони відповідають критерію права купців» [8, с. 129].

Отже, з огляду на оцінки різних дослідників можна вважати, що Принципи УНІДРУА утворюють головну складову lex mercatoria та перетворюють це явище на систему; завдяки Принципам УНІДРУА lex mercatoria набуває ознак позанаціональної системи договірного зобов'язального права, яка може використовуватись, як альтернатива національному регулюванню приватно-правових відносин в сфері міжнародного комерційного обороту [7, с. 9].

Але подивимося на це питання по-іншому. Основу lex mercatoria у початковому його значенні становили звичаї міжнародної торгівлі, тобто неписані норми, запроваджені самими учасниками відносин. Самі Принципи УНІДРУА визначають «звичаї» як різновид прихованих умов договору [11, с. 28]. Об'єктивно Принципи УНІДРУА не є звичаями і про це сказано в самих Принципах (див. коментар до статті 1.9 ПУ «Звичаї та практика»). Тож Принципи УНІДРУА не підпадають під класичне визначення lex mercatoria.

Вони створені не абстрактною діловою спільнотою комерсантів, а міжнародною організацією, заснованою в результаті договору держав. Розробниками норм були не люди бізнесу, а вчені-правники. Самі норми походять не від узвичаєнь ділової практики, а з компаративного аналізу правових систем світу. Тобто сталося так, що два по своїй природі різних явища, що розвивалися приблизно на одному проміжку часу і в одній площині – у сфері міжнародної торгівлі, незважаючи на їхнє окреме походження, почали ототожнювати одне з одним.

Не всі прихильники концепції lex mercatoria вважають Принципи УНІДРУА джерелом lex mercatoria. К.П. Берґер зокрема, зазначав, що для того, щоб Принципи справді набули статусу lex mercatoria, вони повинні «визнаватися з боку міжнародної спільноти комерсантів (societas mercatorum) і міжнародних комерційних арбітражів, як первинних суддів міжнародної торгівлі та соціальних інженерів транснаціонального комерційного права» [12, с. 33].

У справі МТП № 9442 арбітражий суд постановив: «що стосується lex mercatoria та міжнародних торгових звичаїв, зокрема, ясно, що Принципи УНІДРУА є частково декларативними, оскільки в численних аспектах вони інноваційні. Іншими словами, якщо в теорії Принципи УНІДРУА конституюють систему норм, доцільну для адаптування міжнародної торгової практики до Принципів УНІДРУА, як до майбутнього lex mercatoria, то на даний момент, не існує жодних зв'язків між тим, що пропонують Принципи і нормами lex mercatoria, тому посилання на Принципи не є тотожним посиланню на вже існуючий комерційний звичай» [13, с. 91].

Незважаючи на це, переважна більшість арбітрів все-таки вважає, що Принципи УНІДРУА перебувають у повній відповідності із концепцією lex mercatoria. Так у справі Арбітражного суду МТП № 7375 за відсутності права, обраного до договору, арбітр вирішив застосувати «ті загальні принципи і норми права, покликані регулювати міжнародні договірні зобов'язання, які можна визначити, як норми права, що здобули широке визнання міжнародною діловою спільнотою, включаючи ті концепції, які вважаються частиною lex mercatoria, враховуючи відповідні торгові звичаї, а також Принципи УНІДРУА, оскільки можна сказати, що вони відображають загально прийняті принципи та норми»… «Принципи по суті своїй вміщують звід таких principes directeurs, які були загально визнані світом і більш того є серцевиною тих фундаментальних концепцій, які на постійній основі застосовуються в арбітражній практиці» [9, с. 214].

Проте в арбітражній практиці траплялися також випадки, коли арбітри відмовлялися застосувати Принципи УНІДРУА в якості lex mercatoria. Зокрема, у справі №8873 МТП арбітр не прийняв до уваги посилання сторони на Принципи УНІДРУА, як на торговий звичай, щодо ситуації ускладнення (hardship) виконання договору [9, с. 211].

Якщо взяти до уваги той факт, що Принципи УНІДРУА не мають зобов'язальної сили і арбітри застосовують цей документ на власний розсуд, то ці поодинокі випадки відмови у застосуванні Принципів на сьогодні уже становлять виняткові ситуації.

З двох найбільш авторитетних баз арбітражних рішень, що існують на даний момент – 1) ЮНІЛЕКС, створена за сприяння Інституту УНІДРУА та 2) бюлетень Міжнародного арбітражного суду МТП – можна зробити висновок, що коли арбітри звертаються до lex mercatoria, то майже у всіх випадках такого звернення вони посилаються на Принципи УНІДРУА.

У Преабулі самих Принципів УНІДРУА з-поміж іншого зазначено: Принципи можуть застосовуватись, коли сторони погодились, що їхній договір буде регулюватись загальними принципами права, lex mercatoria або аналогічними положеннями [11, с. 1]. Самі автори документу ототожнили його з lex mercatoria з двох причин. По-перше, збігається основна мета lex mercatoria і Принципів УНІДРУА – врегулювати приватні відносини комерційного характеру на міжнародному рівні. А по-друге, існувала суто практична необхідність надати орієнтир арбітрам: як їм діяти, коли до них звертаються комерсанти, які у якості права до свого договору обрали «загальні принципи права», «транснаціональне право», «принципи міжнародного права» чи «lex mercatoria». При чому, за даними Центру вивчення транснаціонального права Мюнстерського університету, випадки посилання сто-

роні на загальні принципи права замість обрання права конкретної країни трапляються доволі часто [15, с. 204].

Незмінний голова усіх Робочих Груп, які працювали над розробкою Принципів УНІДРУА, М. Бонель з цього приводу роз'яснює, що, звичайно, якщо lex mercatoria розглядати вузько лише, як звичаї міжнародної торгівлі, тоді Принципи не підпадають під це поняття, але з практичних міркувань необхідно було надати можливість застосовувати Принципи, як lex mercatoria. Проте застосування Принципів УНІДРУА в такій якості не є їхнім прямим і єдино можливим використанням – це лише одна з можливостей посилання на цей документ, як на одне із джерел lex mercatoria. Адже таким чином Принципи УНІДРУА дають можливість наповнити конкретним змістом поняття lex mercatoria, «загальні принципи права» чи інші абстрактні формулювання, що були вжиті сторонами [15, с. 205].

Висновки. Правова фікція, яку автори Принципів УНІДРУА встановили, надавши можливість застосувати цей документ в якості lex mercatroria, попри усі застереження на сьогодні повністю була підтверджена арбітражною практикою. І в даний момент Принципи УНІДРУА можна вважати джерелом lex mercatoria, або навіть точніше сказати основним джерелом міжнародного комерційного права, яке надає йому інституційної визначеності та системності.

Підсумовуючи сказане, можна констатувати, що поява Принципів УНІДРУА внесла суттєві зміни у розуміння концепції міжнародного комерційного права. Завдяки Принципам lex mercatoria із сукупності джерел перетворилося на систему норм. Проте ця система норм ще не становить правову систему, тому що lex mercatoria не має своїх власних імперативних норм, завдяки яким можна було б захисти права осіб. Такі норми є лише в національних правових системах. Тому поява Принципів УНІДРУА хоча й становить суттєвий внесок у розвиток lex mercatoria, проте не вирішує усіх проблем цієї концепції.

З одного боку ми погоджуємося з меркатористами у тому, що Принципи УНІДРУА можна вважати джерелом права lex mercatoria, яке надає останньому визначеності. Разом з тим, вважаємо що це проміжний висновок. Адже Принципи УНІДРУА так само як транснаціональний, можуть доповнити будь-який національний правопорядок. Тому це відкрите питання чи стануть Принципи УНІДРУА універсальною основою для створення цілісного світового приватного права, чи лише будуть вживатися виключно для комерційних відносин на міжнародному ринку. На це питання лише з часом можна відповісти з огляду на те, яким шляхом піде арбітражна і судова практика.

Список використаних джерел

1. Goldman B. Frontieres du droit et lex mercatoria/ Berthold Goldman// Archives de philosophie du droit. – 1964. – V.9 – P. 177-192.
2. Jessup. P.C. Transnational Law/Philip C. Jessup. – New Haven: Yale University Press, 1956 – 113 p.
3. Clive M. Schmitthoff's Select Essays on International Trade Law/ Clive M. Schmitthoff. – London: Graham & Trotman Ltd., 1988. – 632 p.
4. Мережко А. А. Транснациональное торговое право (lex mercatoria) / Мережко Александр Александрович. – К.: Таксон, 2002. – 464 с.
5. Regulation (EC) No 593/2008 on the law applicable to contractual obligations (Rome I) / The European Parliament and the Council. – 17 June 2008.
6. Nygh P. Autonomy in International Contracts. Oxford Monographs in Private International Law/ Peter Nygh. – Oxford: Clarendon Press, 1999. – 282 p.

7. Смітюх А. В. Принципи міжнародних комерційних договорів УНІДРУА та lex mercatoria в контексті міжнародного приватного права: Дис... канд. юрид. наук:12.00.03 /Одеський національний ун-т ім. І.І.Мечникова. – О.,2003. – 215 с.
8. Baron G. Do the UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts form a new lex mercatoria? // Arbitration International. – 1999. – P. 115-130.
9. E. Loquin. Les règles matérielles internationales/ Éric Loquin// Recueil des cours, tome 322. – Leiden:Martinus Nijhoff Publishers, 2006. – 427 p.
10. R. Goode. Transnational commercial law: text, cases, and materials/ Roy Goode – Oxford : Oxford University Press, 2007 – 770 p.
11. UNIDROIT Principles of International Commercial Contracts 2010 : за станом на 2011 р. /Міжнародний інститут з уніфікації приватного права. – Офіц. вид. – Рим. :Видавництво UNIDROIT, 2011 – 454 с.
12. Berger K.P. The Creeping Codification of the New Lex Mercatoria 2nd Revised Edition/ Klaus Peter Berger – Kluwer Law International, BV 2010 – 464 p.
13. ICC International Court of Arbitration Bulletin, 1999. – Vol.10, No.2 – P. 91 – 94.
14. Dezalay Y. International Commercial Arbitration and the Construction of a Transnational Legal Order / Yves Dezalay, Bryant G. Garth – The University of Chicago Press, 1996 – 351 p.
15. Bonell M.J. The UNIDROIT Principles and Transnational Law/Michael Joachim Bonell // Uniform Law Review. – 2000 – P. 199 – 218

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вергун В.А.**, Ступницький О.І.**

ТУРБУЛЕНТНІСТЬ СВІТОВОГО ФІНАНСОВОГО РИНКУ В УМОВАХ ПЕРЕХОДУ ДО ШОСТОГО ТЕХНОЛОГІЧНОГО УКЛАДУ

Стаття присвячена аналізу впливу сучасних фінансово-економічних трансформацій світового ринку на процесс становлення нового технологічного укладу, даються характеристики процесу глобальної фінансової турбулентності.

Ключові слова: глобалізація, фінансова турбулентність, світова рецесія, бізнес-цикли, нові технології, інновації.

The article deals with an analysis of influence modern world market's financial and economic transformations on developing conditions of new technological stage, the contemporary tendencies of the global financial turbulence were defined.

Key words: globalization, financial turbulence, world recession, business cycles, new technologies, innovations.

Статья посвящена анализу влияния современных финансово-экономических трансформаций мирового рынка на процесс становления нового технологического уклада, даются характеристики процессу глобальной финансовой турбулентности.

Ключевые слова: глобализация, финансовая турбулентность, мировая рецессия, бизнес-циклы, новые технологии, инновации.

Постановка проблеми. Нова економіка являє собою симбіоз економік – фінансової, заснованої на знаннях і інтегровано-глобальної, а інновації при цьому виступають у ролі каталізатора становлення новітнього шостого технологічного укладу. Економічні імперативи починають поступатися місцем реаліям геоекономічним: однією з головних функцій грошей стає інформаційна, яка усе більше здобуває віртуальний характер, цінні папери також перетворюються у віртуальний капітал, що залежно від обставин може стать або реальним або фіктивним капіталом. Теорія позичкового капіталу К.Маркса вже не в змозі пояснити сучасний лізинг, вексельний обіг, не говорячи вже про деривативи або інші «гібридні» і «екзотичні» інструменти фінансових і фондових ринків. Еволюція господарського світоустрою укладається у тверду логіку подій і наслідків, що визначають морфологію сучасного господарства. При цьому виникнення фінансових криз, як атрибутів

* доктор економічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

** кандидат економічних наук, профессор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Вергун В.А., Ступницький О.І., 2013

ринкової економіки, закладене у абстрактній сутності загального еквівалента у процесі глобальної реструктуризації (здійснення обміну грошей, «заморожування» або списування боргів і т.п.).

На тлі нестійкого світового балансу сил і глобальної турбулентності ринків боротьба за обмежені природні ресурси стає усе більш запеклою, особливо в умовах зростання темпів загострення стратегічних протиріч, у джерело яких перетворюється глобальна технологічна багатоукладність, особливо у контексті надшвидкого розвитку технологій шостого укладу (біотехнології, засновані на досягненнях молекулярної біології і генної інженерії, нанотехнології, системи штучного інтелекту, глобальні інформаційні мережі та інтегровані високошвидкісні транспортні системи тощо). Період системної кризи і кардинальної, але при цьому, не цілком керованій трансформації всієї структури світового ринку і міжнародних економічних відносин, безпрецедентного по своїй радикальності геополітичного і геоекономічного переформатування, вже почався і може бути досить тривалим. На відміну від попереднього, набагато менш небезпечного переходу XX століття – з 1927-29 рр. до 1951-52 рр. – нинішній характерний стратегічною невизначеністю, в основі якої лежить ситуація, коли, по-перше, середньострокові прогнозні сценарії і моделі припиняють ефективно працювати, по-друге – низка державних діячів і політичних еліт просто паралізовані інтелектуально-політичним страхом і можливою історичною відповідальністю за прийняття рішень, наслідки яких можуть стати катастрофічними.

Аналіз досліджень і публікацій. Потенціал робіт, присвячених загальнотеоретичним і практичним питанням інноваційного розвитку, фінансово-економічної глобалізації (які засновані на концепціях і теоріях наукового прогнозування), банківських інновацій та інновацій з використанням інструментів фондового ринку, досить значний. За останні роки проблема глобальної турбулентності досліджується за допомогою як методів системного аналізу, економіко-математичного моделювання, техніко-економічних розрахунків, фінансової і соціальної інженерії, так і теорії технологічних укладів [1], теорії подвійності [2], методології глобального макрофінансового аналізу системних ризиків [3], методів геополітичних і геоекономічних сценаріїв, з врахуванням усього комплексу технологічних, соціальних і управлінських інновацій і науково обґрунтованих рішень [4]. Однак, період кінця XX – початку XXI століття супроводжувався бурхливими процесами розвитку унікальних технологій у банківській сфері та на ринку цінних паперів, зміною самої сутності грошей, кредиту та інших фінансово-економічних інструментів і категорій, наслідки яких призвели до унікальної дилеми: чи знаходиться суспільство у стані кризи сучасної економічної думки або ж у стані нескінченного руху. Сучасна глобальна криза вносить нові особливості у всі без виключення складові світової економіки, які вимагають окремих досліджень.

Метою статті є аналіз сучасних світових фінансово-економічних трансформацій, що викликані глобальною турбулентністю, на сьогоднішні інноваційні процеси в умовах переходу до шостого технологічного укладу.

Виклад основного матеріалу. Теоретично джерелом турбулентності є специфічний взаємозв'язок «зовнішніх факторів», які базуються на самоповторюваності у масштабі і довгостроковій залежності (двох головних принципах турбулентності). Розподіл коливань цін на фінансовому ринку самоповторюється у масштабі, тобто шанси масивного зрушення цін після великого зрушення близькі до шансів виникнення великого зрушення після помірного, проте в обох випадках співвідношення буде залежати від показника ступеня (формула Парето). Через самоповторення у масштабі досить складно приймати рішення і небезпечно прогнозувати, при цьому результати останнього, як і у варіантах

технічного аналізу, далеко не однозначні. Не потрібно володіти багатою уявою, щоб зрозуміти, як у випадкових фінансових даних можуть з'явитися помилкові впорядковані структури, але «лише відважний інвестор зважиться передбачити певний рівень ціни, покладаючись виключно на впорядковану структуру, нібито виявлену на діаграмах» [5].

Сучасні фінансові ринки турбулентні, оманливі, мають тенденцію до утворення «бульбашок», заповнені помилковими трендами. Класична модель «випадкового блукання» включає три принципових положення. Перше – це так звана мартінгальна умова: «найкращий прогноз завтрашньої ціни – сьогоднішня ціна». Друге – «декларація незалежності»: завтрашня ціна незалежна від останніх цін. Третім положенням є твердження про нормальність: у сукупності всі коливання цін, від малих до великих, мають «м'який» розподіл Гауса. [6, p. 22] Ринки можуть демонструвати залежність без кореляції, а пояснення цього парадоксу приховане у різниці між розміром і напрямком цінових змін, при цьому лише моменти нестійкості акумулюються у кластери. По суті, трейдери фінансових послуг торгують «нестійкістю»; вони навіть використовують для котирувань спеціальну одиницю виміру (від англійського «volatility» – нестійкість). З 1993 р. на Чиказькій опціонній біржі котирується продукт під назвою VIX («індекс волатильності»), побудований на прогнозному значенні нестійкості індексу S&P 500 протягом тридцять днів. Оскільки в угодах задіяний значний фінансовий капітал, аналітики галузі вже давно розробили низку методів прогнозування нестійкості, проте у той же час ці ж фахівці визнають (неофіційно), що стандартні моделі не працюють [7, с. 8].

З іншого боку, вартість – це раціональна і вирішувана функція певної інформації, за наявності якої, наприклад, про деякі активи – акції, облігації тощо – будь-який суб’єкт ринку може визначити вартість цього активу. Однак, турбулентні ринки останніх декількох десятиліть надали повчальний урок, що вартість – це «слизька» концепція, користь якої дуже перебільшена, тому основною рушійною силою фінансового ринку є не вартість і не ціна, а різниця цін, не усереднення ціни продажу або купівлі фондових інструментів, а арбітраж (одночасна купівля і продаж одного фінансового інструменту на різних ринках з метою отримання прибутку від розбіжності цін). Важливість арбітражу у фінансовій теорії підтвержує одна з останніх «новинок» ортодоксальних фінансів – так звана теорія арбітражного ціноутворення, яка базується на максимальному використанні цього явища, розумінні розвитку мультифрактальних ринків через усвідомлення відсутності «внутрішньо властивої» вартості товару [8, с. 182].

Нинішня фінансова турбулентність не є чимось новим у світовій історії, а процесом, що періодично повторюється. Сучасна теорія довгих хвиль сьогодні розкрила механізм переходу економіки зі стаціонарного режиму зростання у режим фінансової турбулентності. Він виникає завжди, коли існуючий технологічний уклад досягає меж свого розвитку. Економічна структура «перегрівається», вибухають ціни на монопольно вироблені товари (насамперед на енергоносії), значна частина підприємств реального сектору банкрутує, промисловість опиняється у зоні низької рентабельності, що призводить до відтоку капіталу з реального сектору і його концентрації у спекулятивному секторі. Така фінансова турбулентність може тривати 10-15 років. Вихід на новий стаціонарний режим, або нову довгу хвилю економічного зростання, виникає тоді, коли залишковий капітал після колапсу «фінансових міхурів» пробиває собі дорогу до нового технологічного укладу. Цей процес супроводжується загостренням міжнародної конкуренції, країни-лідери намагаються передати свої структурні проблеми периферії світового господарства, а самих сконцентруватися на гігантських інвестиціях, яких потребує перехід на нові масштабні технологічні траєкторії. А оскільки приватний сектор, як правило, у повному обсязі про-

фінансувати їх не може в умовах фінансової турбулентності він орієнтується на короткострокові цілі виживання, використовуючи спекулятивний прибуток [9].

За таких умов значно роль держави і наймогутнішого імпульсу державного капіталізму, який починає відігравати більш активну роль в економіці. Цей ініціюючий імпульс із боку держави дуже важливий з погляду попиту на нові технології, які ще не відпрацьовані ринком. Історія свідчить, що інвестиції у визначальні сфери нового технологічного укладу дотепер проходили через глибоку мілітаризацію економіки. Якщо у попередню епоху це знайшло свій вираз у Другій світовій війні, то наступна такого роду структурна криза проходила вже через гонку озброєнь у космосі, у яку були інвестовані гігантські фінансові ресурси. У США, наприклад, завдяки цих державним видаткам було створене ядро нового технологічного укладу у інформаційно-комунікаційних технологіях, які 25 років стимулювали розвиток економіки, розширюючись темпами 25 % на рік. Зараз замість ескалації військових видатків, яка була характерна для минулих епох, новий технологічний уклад носить гуманітарний характер: у найбільшу галузь економіки перетворюється охорона здоров'я, і разом з освітою і наукою вони генерують основний попит на новітні технології. Тобто, сама по собі гонка озброєнь вже не надає того імпульсу, який вона давала раніше для технологічної модернізації економіки.

Безперспективність і небезпека консервації новітніх глобальних дисбалансів і нагромадження латентних системних ризиків вимагає нового підходу до формування системи вимог щодо підтримки довгострокової динамічної рівноваги за рахунок прагматичного взаємопов'язаного ребалансування між глобальними валютними, капітальними, технологічними, товарними, ресурсними та іншими ринками, за якого досягається багатокритеріальна оптимізація в інтересах не окремих учасників, а з метою забезпечення стабільності і потенціалу сталого розвитку. Реалізація цієї системи заходів дозволить вивести світову фінансово-економічну систему із кризи, перевести її з турбулентного режиму у режим сталого розвитку на основі нового технологічного укладу з дотриманням екологічних обмежень, забезпечити стабільність, прозорість і взаємовигідність механізмів міжнародного фінансово-економічного обміну і співробітництва, маючи на увазі рух грошей, товарів, технологій і інформації. Однак для цього необхідно прийняти низку кардинальних рішень.

По-перше, необхідно на мікрорівні змінити парадигму корпоративного управління, орієнтуючи менеджерів на досягнення максимального прибутку у довгостроковому періоді, а не на підтримку спекулятивного росту цін акцій компаній, якими вони керують. Тобто, з одного боку, менеджери повинні нести матеріальну відповідальність за збитки, отримані очолюваними ними компаніями через зловживання довірою і порушення правових норм, а з іншого - нормативно обмежити розміри фіксованої винагороди від власного майна, яке менеджери можуть розподіляти на свою користь. Якщо попередні три десятиліття «споруда» конкурентоспроможності світового бізнесу впевнено спиралася на стратегії, то наразі увага топ-менеджменту провідних компаній світу зосереджена на концепції бізнес-моделі – від її винайдення та впровадження, до модифікації та інновації. Економічна поведінка громадян будь-якої країни зазвичай вимогам часу не відповідає, це й зазначив Дж. Акерлоф, вказавши на існування причинного зв’язку між фінансовою кризою та далекою від раціональної економічною поведінкою мільярдів людей в усьому світі [10, с. 22]. Невідповідність вочевидь застарілого шаблону економічної поведінки менеджера вимогам епохи турбулентності спричиняє гальмівний вплив на темпи розвитку бізнесу, оскільки недостатність економічної компетентності заважає успішному впровадженню нових підходів в управління [11]. Пріоритетність інновацій бізнес-моделей засвідчили ре-

зультати дослідження IBM Institute for Business Value Global CEO Study: в 2009 році 98% опитаних керівників модифікували бізнес-моделі, а 7 з 10 спрямували головні зусилля на їх інновацію [12, p. 102]. За епохи глобальної турбулентності менеджменту потрібні ці нові конструктивні блоки, які, враховуючи ймовірність різких та несподіваних змін, спрямовують зусилля на отримання вигод саме з новоутворених умов існування.

По-друге, потрібно сформулювати набір вимог до країн-емітентів вільно конвертованих валют, враховуючи інтереси світового співтовариства (зокрема, G20) та виходячи з інтересів глобального розвитку і співробітництва, тобто, розробити сучасну глобальну систему нормативів регулювання фінансових, у т.ч. валютних, ринків, з метою контролю системних ризиків. У зв'язку з цим необхідно знизити спекулятивні валютні ризики в інтересах як країн, так і окремих господарюючих суб'єктів через введення відкритої валютної позиції і обмеження її у відсотковому відношенні до величини власного капіталу [13, с.11].Нарешті змінити ситуацію таким чином, щоб світові регулятивні організації не були формально «всесвітніми» і підлеглими (сателітними) національному емісійному центру – Федеральній резервній системі США, яка є приватною, клановою, наддержавною структурою.

По-третє, з метою підвищення відповідальності емітентів резервних валют надати іншим емітентам з G20 право на проведення з ними валютних свопів, що дозволить одержати доступ до необхідного обсягу «дешевої ліквідності», вирівнюючи вартість капіталу і усуваючи негативні наслідки кредитного демпінгу. Сама система фінансового регулювання повинна мати антициклічні властивості з меншими коефіцієнтами ризику і з більш високим ступенем надійності до груп активів, ніж до активів, деномінованих у іноземних валютах. «Поліцентрична» архітектура світової фінансової системи зможе зняти зайве навантаження з нинішніх 2-3 центрів обороту світового капіталу, дозволить створити більш конкурентне середовище інфраструктурних ринкових організацій (бірж, клірингових палат, аудиторських і рейтингових агентств та ін.) [14]. Важливою вимогою до емітентів світових резервних валют повинно стати дотримання правил сумлінної конкуренції і недискримінаційного доступу на свої фінансові ринки. Доцільно ввести класифікацію національних валют, що претендують на роль світових або регіональних резервних валют, за категоріями залежно від дотримання їх емітентами певних вимог. Реформування міжнародних фінансових інститутів дозволить додати цим інститутам ряд повноважень по здійсненню наднаціональних функцій глобального регулятора. МВФ міг би бути наділений функціями моніторингу дотримання вимог до емітентів світових резервних валют і віднесення їх до тієї або іншої категорії, встановлення стандартів оцінки фінансових ризиків і діяльності світових рейтингових агентств і аудиторських кампаній. Світовий банк міг би бути наділений функціями формування обов'язкових резервів світових резервних валют пропорційно обсягу їх емісії, що суттєво розширило б його можливості кредитування інвестиційних проектів глобального значення. Базельський комітет разом із встановленням вимог до комерційних банків міг би здійснювати моніторинг їх відповідності цим вимогам із сертифікацією, яка дозволяла б «сертифікованим» банкам брати участь у механізмах рефінансування з боку емітентів світових резервних валют. З метою зниження турбулентності на світовому фінансовому ринку доцільне введення податку на валютообмінні операції і фінансові спекуляції, кошти якого могли б використовуватися під контролем уповноважених ООН міжнародних організацій для боротьби з бідністю і неосвіченістю, епідеміями соціально небезпечних хвороб, подолання наслідків природних і техногенних катастроф.

По-четверте, ввести єдині «правила гри» на глобальних ринках товарів, праці, капіталу, ресурсів і технологій, тобто, єдині стандарти якості: біржові, страхові, аудиторські

нормативи, а також правила регулювання обороту інтелектуальної власності і т.д. Захист від спекулятивних атак і нівелювання пов'язаної з ними турбулентності забезпечити через систему захисних запобіжників («сповільнювачів») фінансових операцій і руху потоків капіталу, якими, зокрема, можуть бути інститут резервування по валютних операціях з руху капіталу і податок на доходи від продажу активів нерезидентами, ставка якого залежить від строку володіння ними [15]. Крім того, прийняти міжнародні угоди і правила, що виключають дискримінаційний доступ до Інтернет та інших комунікативних суб'єктів світової інфраструктури. Це досягається за рахунок заходів щодо стабілізації світової валютно-фінансової системи через розширення можливостей і повноважень міжнародних організацій і створює інституціональні передумови для переходу до сталого розвитку на основі стимулювання у глобальному масштабі широкого застосування енерго- і ресурсозберігаючих технологій, геліоенергетики, клітинних технологій у медицині, досягнень генної інженерії у фармацевтиці і сільському господарстві, а також інших революційних сфер розвитку нового технологічного укладу. Монополія декількох транснаціональних корпорацій на використання технологій глобального значення також вимагає відповідного глобального регулювання. Це, зокрема, стосується насіння трансгенних рослин, соціальних інформаційних мереж, глобальних платіжних систем і низки інших сфер господарської діяльності, що розвиваються на основі досягнень нового технологічного укладу. Так, з цією метою щодо продовольчих товарів повинні бути розширені припустимі СОТ межі субсидування їх проведення і збуту, створена мережа резервних продовольчих фондів, керованих уповноваженими міжнародними організаціями та профінансованих за рахунок вказаних вище джерел.

По-п'яте, необхідно розробити міжнародні стандарти визначення рейтингів і діяльності рейтингових агентств, забезпечити уніфіковане їхнє міжнародне регулювання, доручивши МВФ сертифікацію, ліцензування і оцінки, які повинні мати міжнародне визнання. Одночасно уніфікувати процедуру обмеження величини «кредитного плеча» і показника боргового мультиплікатора (співвідношення величини всіх зобов'язань економічних агентів і їх власного капіталу).

Сьогодні завдяки масштабному процесу «накачування ліквідності» фактично прикривається експоненціальне зростання монетизації державного боргу. Грошова база провідних емітентів великої четвірки – США, Англії, Європейського Союзу, Японії – збільшилася за період 2009-2012 рр. у 3-5 разів, ці країни, фактично, перейшли до тривалої політики негативних процентних ставок з наданням необмежених фінансових ресурсів для підтримки економічної активності і збереження банківського сектору. Зростаючий обсяг деривативів, з яким зв'язували причини глобальної фінансової кризи, знову почав рости, досягши квадрильйона (мільйона трильйонів) доларів, на порядок перевищивши обсяг світової грошової маси і лише за останні три роки виріс ще на одну третину [16]. Тобто, слід визнати, що відносна стабілізація світової фінансової системи, що відбулася за останні три роки, була досягнута не шляхом її оздоровлення, а в основному за рахунок прискореної емісії основних світових валют: долара США, японської йени і євро. Так, баланс ФРС США з 2009 р. (операції QE1, QE2, twist) практично потроївся, баланс ЄЦБ (LTRO 1 і 2) виріс більш ніж в 2, 5 рази, баланс Банку Японії майже подвоївся тільки за останні 2 року. [17, с. 68]. Тим самим, з одного боку, відбувається експорт інфляції на периферію світового господарства, що знаходить вираз у багаторазовому зростанні цін на енергоносії, сировину і продовольство, у збереженні і розширенні глобальних диспропорцій платіжних і торговельних балансів, а з іншого - послідовне зростання загальносистемного ризику, який може бути виміряний як співвідношення позабалансових

зобов'язань найбільших, насамперед, банків США до розміру їх балансів, виріс (у порівнянні з початком кризи) із 30 до 50 разів [18]. Наразі створений майже «пірамідальний» принцип збільшення державного боргу: у Японії на кожну йену, отриману за рахунок податкових надходжень, доводиться майже 2 емітовані під приріст боргу; у США на кожний долар податкових доходів – емітується ще один під розміщення казначейських зобов'язань; деякі країни Єврозони практично повністю залежать від коштів ЄЦБ і зовнішніх кредиторів [13, с. 22].

Умовою зниження фінансової турбулентності є побудова фундаменту нової світової архітектури, яка повинне відповідати наступним критеріям: частка тієї або іншої країни у світовому ВВП по паритету купівельної здатності, вирахувана як середнє за певну кількість років; частка країни у світовій торгівлі; частка території країни (як деякого інтегрального показника природної, ресурсної і кліматичної питомої ваги або потенціалу) у загальносвітовий; частка населення даної країни у світовому населенні; питома вага країни у поточної світовий фінансовій системі, яка вимірюється через параметри резервів як самої країни, так і використання її валюти у міжнародних розрахунках і резервах. Сьогодні у «кошику» МВФ частково береться до уваги тільки останній критерій (що призводить до несправедливості і неефективності світової фінансової системи), а визначення конкретних чисельних параметрів і алгоритмів інтеграції перерахованих критеріїв у єдиному кошику являє собою серйозне наукове і практичне (у тому числі і переговорне) завдання.

Відомо, що ставка рефінансування не повинна перевищувати середню норму прибутку у обробній промисловості (відповідно до міжнародної практики вона повинна перебувати у межах 2-3%), а строки надання кредитів відповідати типовій тривалості науково-виробничого циклу машинобудівної продукції (5-7 років). Слабкість української фінансової системи проявляється в тому, що вона тривалий час генерувала гроші під «приплив» іноземної валюти в обмін на російські енергоресурси і сировину у вигляді іноземних інвестицій. До цього часу в Україні відсутня програма розвитку внутрішніх джерел грошових пропозицій, а оскільки більш 70% капіталу великих власників зареєстровані у офшорах, то й самі по собі внутрішні джерела автономно не спрацьовують. Навіть передбачуване активне рефінансування комерційних банків за рахунок емісії НБУ і перетворення його в головний канал грошової пропозиції при збереженні кількісних обмежень, зовнішньої залежності, і ситуації, коли кредити на українському ринку дорожче, чим пропонують закордонні джерела, не виведе економіку України з фінансової дестабілізації. Наразі ця залежність відтворюється вже у нових умовах, наслідком якої є енергосировинна залежність при загальній гіпертрофії сировинного комплексу вітчизняної економіки; домінування іноземного капіталу на фондовому ринку; офшоризація економіки; втрата внутрішніх джерел розвитку.

На тлі форсованого формування нового технологічного укладу, який вже сьогодні росте середньосвітовими темпами у 35% на рік [19, с. 114], масштаб інвестиційного імпульсу, який необхідний Україні для переходу до нового технологічного укладу, повинен бути досить значним і вимагає збільшення капіталовкладень приблизно у 4 рази, збільшення видатків на науково-дослідні і проектно-конструкторські роботи – у 5-6 разів, а у комплекс нових технологій – приблизно у 50 разів. Рейтинг інноваційної активності підприємств у Португалії (26%) і Греції (29%), які замикають рейтинг Європейського союзу, засвідчує у порівнянні з Україною розрив у 4-5 разів. Що стосується Австрії (67%), Німеччини (69%), Данії (71%) і Ірландії (79%), то цей розрив перевищує 10-12 разів. По сукупності ж основних інноваційних показників наша економіка у 181 раз менш ефективна,

ніж економіка Британії, у 139 разів менш ефективна, ніж італійська економіка, і у 137 разів менш ефективна, ніж фінська [20]. Існуючі українські інформаційно-економічні системи вичерпали свої можливості для подальшого розвитку інноваційної економіки (у тому числі із-за відсталості від світового рівня функціонала доступу до фінансових ринків) на фоні масштабних протиріч транспарентності (несумлінна конкуренція, корупція, рейдерство, домінанта тіньової економіки). Інноваційні доктрини, моделі, стратегії багато у чому половинчасті або є віртуальними, оскільки для їхньої ефективної реалізації необхідна ліквідація монополізму, активізація діяльності на фондових ринках і у венчурному бізнесі, кластеризация інноваційних стратегій.

Реалії сьогодення свідчать, що в Україні, по-перше, через гіпертрофований розвиток її сировинного сектору і руйнування багатьох наукомістких галузей промисловості, практично відсутній попит на піонерні розробки; по-друге, у зародковому стані знаходяться ринкові (венчурні) механізми фінансування і підтримки інноваційного процесу; по-третє, відсутність стратегічного бачення, ділового творчого підходу, страх перед ризиками і егоїзм вітчизняного бізнесу призводить до того, що готові вироби і технології купують за кордоном, а час і кошти на доведення більш перспективних вітчизняних розробок до стадії впровадження в економіку витрачати не бажають. До цього часу не створений єдиний орган управління, який би поєднав у собі функції «стимулюючого опікуна» перспективних інновацій і нових видів бізнесу, перетворив у рівноправне партнерство нинішні господарсько-холопські відносини держави і інноваційного бізнесу. З одного боку, бюджетний механізм і кредитна сфера, як визначальні складові фінансово-економічної та управлінсько-економічної моделей, безпомічні, оскільки засновані на рецепції позитивного і негативного досвіду при використанні радянських методів і моделей планової економіки. З іншого боку – Україна переживає кризу, викликану не надлишком грошової пропозиції і пов'язаними з нею «фінансовими міхурами», а структурну кризу, яка породжена низькою ефективністю діяльності ринкових і неринкових інституцій та ресурсною залежністю економіки і ускладнена її хронічною недомонетизацією (звуження грошової пропозиції для кредитування економічного розвитку).

За існуючого українського соціуму – багатоукладного к соціально-економічному і кланово-корпоративного у соціально-структурному сенсі – вихід із системної кризи, ефективна розробка і успішна реалізація довгострокової інноваційної стратегії країни у найближчому майбутньому можливі при відповідному харизматичному лідерові і відповідальній політичній еліті. Крім того, нетривіальну, креативну стратегію системної модернізації економіки не можна здійснити, якщо не враховувати основні погрози, що випливають із відсутності демократичних альтернатив. Саме відсутністю діючих механізмів захисту галузей майбутнього можна пояснити аберацію самого поняття високих технологій, яка існує на урядовому рівні, реально обмежене лише комп'ютерними гаджетами, засобами зв'язку і соціальними мережами, тим часом як реальна сфера застосування високих технологій включає системотворчі галузі виробництва, енергетики, транспорту, медицини. А без структурної модернізації українського соціуму, формування довгострокової, стратегічної моделі внутрішнього ринку України, нової ефективної системи державного управління, здатної відповідати на критичні виклики та загрози, здійснення дійсного інноваційного технологічного прориву у цілій низці ключових галузей неможливо.

Висновки. Здійснення сучасних фінансово-економічних трансформацій свідчить про те, що, незважаючи на серйозні заходи для їхнього регулювання, масштабних тектонічних зрушень на світовому ринку у недалекому майбутньому не відбудеться. Світова економіка, що вступила у фазу спаду довгої хвилі Кондратьевского циклу, фактично, вичер-

пала можливості подальшого росту на основі технологій п'ятого технологічного укладу. Капітал, що втративши можливість одержувати очікуваний високий прибуток у реальній економіці, переорієнтувався на фінансові ринки, створюючи на них спекулятивні «міхури». У процесі формування нових технологічних траєкторій саме шостий технологічний уклад, який закінчує «ембріональну» фазу розвитку і готує основу для переходу у фазу зростання, зможе сформувати новий стійкий масовий попит за рахунок виробництва нових класів товарів і послуг, різкого підвищення ефективності і продуктивності праці, зміни структури використання видів енергії та матеріалів. Щоб «втриматися на гребені» нової хвилі економічного зростання, інвестиції у створення і розвиток нового технологічного укладу повинні збільшуватися щорічно не менш, ніж у 1, 5 рази, частка видатків на НДПКР у ВВП – досягти 4 %. У процесі переходу до нового технологічного укладу на новій довгій хвилі економічного зростання постає питання «ціни» (витрат) цього технологічного переходу, яка, перш за все, залежить від часу, який буде витрачено на його здійснення, і від ряду загальноекономічних умов. Стабілізація, яка пропонується у вигляді лише технічних реформ фінансової системи, не здатна забезпечити довгострокову стабільність і системність глобального економічного росту в умовах турбулентності: мова повинна йти про цілу низку взаємозалежних змін світового порядку на мікро-, макро- і глобальному рівнях. Для виходу зі стану кризової турбулентності і входу у режим стійкого економічного зростання необхідні масштабні інвестиції у створення і розвиток нового технологічного укладу та модернізацію економіки на його основі. Перехід світового фінансового ринку від стадії турбулентності до стабільного режиму з одночасним розгортанням механізмів довгострокового кредитування розвитку нового технологічного укладу дозволить уникнути катастрофічних сценаріїв ескалації військово-політичної напруженості або неконтрольованого руйнування існуючої глобальної валютно-фінансової системи. Оскільки в цей час світова економіка перебуває у фазі депресії Кондратьєвського циклу, яка, за розрахунками, буде тривати з 2010 по 2018 рр., для України існує виключний шанс зробити інноваційно-технологічний прорив на хвилі підйому прийдешнього шостого циклу (2018-2042 рр.) М. Кондратьєва. Запізнення з освоєнням технологічних інновацій шостої хвилі призведе до того, що нових сприятливих умов і можливостей необхідно буде чекати як мінімум 40 років.

Список використаних джерел

1. Глазьев С., Львов Д., Фетисов Г. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования. - М.: Наука, 1992. – 164 с.
2. Байзаков С. Цена американского доллара и её стоимость; опыт использования и управления экономикой региональных союзов - Алматы: НЦ НТИ, 2011. – 197 с.
3. Глазьев С. Научно-техническая и управленческая революция: переход к новому технологическому укладу/ Научный сборник Института проблем рынка РАН, январь 2012. – с.14-23; Ершов М. Мировой финансовый кризис. Что дальше? // Москва: Экономика, 2011. – 295 с.
4. Митяев Д. О динамике саморазрушения мировой финансовой системы (сценарии и стратегии). Возможности адаптации и выбор стратегии для России. Сценарно-игровой доклад // - М.: Институт экономических стратегий, 2009. -120 с.; Г. Фетисов. О мерах по преодолению мирового кризиса и формированию устойчивой финансово-экономической системы // Вопросы экономики, - 2009, - № 4.– с. 31-38.

5. Бенуа Мандельброт – конструктивний руйнівник сучасних фінансових теорій. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/poradnyk/150.htm
6. Hirata, Hideaki, M. Ayhan Kose, Christopher Otrok, and Marco E. Terrones, «Global House Price Fluctua-tions: Synchronization and Determinants,» NBER Working Paper No. 18362 (Cambridge, Massachusetts: National Bureau of Economic Research). – 2012 – 61 p.
7. Laeven, Luc, and Fabián Valencia, «Systemic Banking Crises Database: An Update,» IMF Working Paper No.12/163 (Washington: International Monetary Fund), 2012. – 96 p.
8. Claessens, Stijn, M. Ayhan Kose, and Marco E. Terrones, «How Do Business and Financial Cycles Interact?» // Journal of International Economics, Vol. 87, No. 1, 2012. – pp. 178-190.
9. Barkbu, Bergljot, Jesmin Rahman, Rodrigo Valdés, and a staff team, «Fostering Growth in Europe Now,» IMF Staff Discussion Note No. 12/07 (Washington: International Monetary Fund), 2012. - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/sdn/2012/sdn1207.pdf.
10. Akerlof G.A., Shiller R. Animal Spirits: How human psychology drives the economy and why it matters for global capitalism. –NJ: Princeton University Press, 2009. – 264 p.
11. Загорняк Н. Трансформація економічного мислення менеджера в епоху глобальної турбулентності – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://conference.spkneu.org/2013/02).
12. Casadesus-Masanell R., Ricart J.E. How to Design a Winning Business Model //Harvard Business Review, 2011. – January-Februaury. – P.101-107.
13. Перспективы развития мировой экономики. Преодоление вялых уровней долга и вялого роста. Октябрь 2012. Пер. с англ. – М.: МВФ, 2012. – 241 с.
14. Зарубин С. Сдержанный оптимизм в «зоне турбулентности» - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.crn.ru/numbers/spec-numbers/detail.php?ID=74285).
15. (International Monetary Fund (IMF), 2012g, The United Kingdom: Staff Report for the 2012 Article IV Consultation , IMF Country Report No. 12/190 (Washington). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.imf.org/external/pubs/ft/scr/2012/cr12181.pdf.).
16. Глазьев С. Вместо реальных ценностей мы получаем «воздух». Доклад на юбилейной XX сессии Совета по внешней и оборонной политике (СВОП) – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dynacon.ru/content/articles/939/).
17. Политическое измерение мировых финансовых кризисов. Феноменология, теория, устранение. Под общ. ред. С. С. Сулакшина / М.: Научный эксперт, 2012. – 632 с.
18. Филатов С. Мировые финансы в зоне турбулентности - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://interaffairs.ru/read.php?item=8409
19. Нанотехнологии как ключевой фактор нового технологического уклада в экономике / под ред. С. Глазьева, В. Харитонова. - М.: Тровант, 2009. – 276 с.
20. Сжатие инновационных циклов – вопрос национального выживания: Меморандум Института динамического консерватизма. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.dynacon.ru/content/articles/343/

Рогач О.І.*

ХАРАКТЕРНІ РИСИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА ТНК В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Стаття аналізує поточні тенденції вивозу капіталу та діяльності транснаціональних корпорацій після світової фінансової кризи. Розглядаються динаміка прямих іноземних інвестицій, географічні напрями та регіональні особливості вивозу капіталу, роль угод злиття та поглинання та інвестицій в нові проекти в стратегії транснаціональних фірм.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, вивіз капіталу, світова фінансова криза.

The paper analyses current trends in foreign direct investments and transnational corporations activities after world financial crises. It considers dynamics of foreign direct investments, geographical directions and regional features of such flows, as well as transnational corporations strategy in cross-border merger and acquisition deals and greenfield projects.

Key words: transnational corporations, foreign direct investments, capital flows, world financial crises.

В статье анализируются текущие тенденции в вывозе капитала и деятельности транснациональных копрораций после мирового финансового кризиса. Рассматривается динамика прямых иностранных инвестиций, географические направления и региональные особенности вивоза капитала, роль соглашений о слиянии и поглощениях и инвестиций в новые проекты в стратегии транснациональных фирм.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, прямые иностранные инвестиции, вивоз капитала, мировой финансовый кризис.

Світова фінансова криза справила значний вплив на рух прямих іноземних інвестицій та міжнародного виробництва ТНК. Вона перервала хвилю інвестиційного буму, що спостерігалася із 2003 року, і призвела до суттєвих змін в структурі та географічних напрямах іноземного інвестування. Зниження обсягу щорічного вивозу ПІІ тривало майже два роки і зупинилося лише в середині 2009 року, після чого відновилося зростання обсягів вивозу капіталу. Хоча обсяги міжнародного виробництва транснаціональних фірм суттєво не зменшилися, відбулись певні зміни в стратегії і напрямах інвестиційної діяльності ТНК. Серед особливостей вивозу ПІІ у посткризовий період слід зазначити наступні.

Хоча в 2011 році темпи зростання ПІІ вперше перевищили докризові показники, загальний обсяг щорічного вивозу капіталу був значно нижчим ніж у 2007 році (за показ-

* доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету

© Рогач О.І., 2013

ником відпливу капіталу – 1.7 трлн. дол. в 2011 році проти майже 2,2 трлн. дол. в 2007 році), що відображує слабку економічну динаміку провідних індустріальних країн світу та високі ризики нестійкості подальшого розвитку світової економіки [1, с. 169]. Навіть при оптимістичних сценаріях подальшого зростання ПІІ, докризовий рівень обсягу 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.

Світова фінансова криза спричинила певні зміни в співвідношенні сил основних експортерів капіталу. Як і раніше, значна частина вивозу капіталу на сучасному етапі припадає на транснаціональні корпорації США. Після світової фінансової кризи вони зміцнили своє лідерство в вивозі капіталу і в 2011 році інвестували за кордон майже 400 млрд. дол., що перевищувало їх щорічні ПІІ до початку світової фінансової кризи. Обсяг вивозу капіталу американськими транснаціональними фірмами складає сьогодні трохи менше 1/4 всього світового експорту ПІІ. Наступні позиції після ТНК США із значним відставанням від них займають відповідно корпорації Японії, Великобританії та Франції. Розрив між ними та лідером – ТНК США, навіть збільшився. ПІІ ТНК Японії в 2011 році склали 114 млрд. дол., а Великобританії – 107 млрд. дол. На відміну від американських фірм вони не змогли відновити свої передкризові позиції за обсягом вивозу капіталу. ПІІ корпорацій Японії, Великобританії та Франції в 2011 році були значно менше, ніж перед початком світової фінансової кризи.. Це відображувало не тільки відносно менші темпи зростання економіки країн ЄС та Японії порівняно із США, але й побоювання топ менеджерів компаній цих країн інвестувати за кордон в умовах значних ризиків нестабільності. Особливо значне падіння обсягу вивозу капіталу спостерігається у транснаціональних фірм ФРН – більш ніж в три рази порівняно із 2007 роком. [1, с. 169].

Після світової фінансової кризи також відбулися значні зміни в географічному розподілі припливу ПІІ. 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. За оцінками експертів, таке збільшення ролі країн, що розвиваються, та країн із перехідною економікою стало також наслідком більших темпів зростанні ПІІ в реальний сектор економіки, зокрема в обробну індустрію (порівняно із вивозом капіталу в фінансові послуги та банківський сектор, що відчули значного спаду після кризи 2007-2008 року). Показово, що країни із найбільшою активністю ТНК в промисловому секторі економіки, значно менше відчули падіння темпів припливу ПІІ в період світової фінансової кризи (або зовсім не відчули його) [2, с. 1-3].

Протилежна тенденція спостерігається щодо ролі зазначених груп країн у відпливі ПІІ. 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 ПІІ із країн, що розвиваються, 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). Разом із тим слід відзначити, що транснаціональні корпорації країн, що розвиваються, або країн із перехідною економікою складають все більшу конкуренцію традиційним ТНК промислово розвинутих країн. Наприклад, стрімко зростає вивіз капіталу із Китаю. Тільки в 2011 році він склав 65 млрд. дол., що перевищило навіть аналогічні показники для ФРН, Франції або Італії. ТНК Сінгапуру та Південної Кореї інвестували в цьому році за кордон відповідно 25 та 20 млрд. дол. Швидко зростає транснаціоналізація фірм Індії та Малайзії.

За засобом входження в країну спостерігається також нова тенденція, яка відрізняється від попередніх років. Якщо до світової фінансової кризи традиційно в структурі припливу ПІІ 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 [3, с. 195-197]. Такі ПІІ (грінфілд інвестментс) склали 63 процента від загального щорічного припливу інвестицій в 2011 році. Інвестиції в нові проекти виступають головним способом входження ТНК в країни, що розвиваються (66 процентів припливу ПІІ в ці країни надходить у формі грінфілд інвестментс). Відносно засобу входження в країну також спостерігаються протилежні тенденції зміни активності ТНК. З одного боку, після різкого спаду кількості і вартості угод про злиття і поглинання після 2007 року спостерігається поступове збільшення цих показників. Протягом останніх трьох років неухильно зростає вартість ПІІ в придбання існуючих проектів. В 2011 році обсяг вартості таких угод досяг 526 млрд. дол. З другого боку, після надзвичайно різкого зростання в 2008 році, ПІІ в нові проекти змінили напрям своєї динаміки. Хоча, як вже відзначалося нами, вони кількісно переважають в загальній структурі вивозу капіталу транснаціональних корпорацій, їх обсяг не зростає і становить значно менше ніж в рекордному 2008 році. Поступове відновлення ролі угод злиття в поглинання відображує як зростання вартості активів на світових фінансових ринках, так і збільшення фінансових можливостей провідних ТНК здійснювати такі транзакції. При збереженні цих тенденцій ми можемо прогнозувати відновлення докризової структури вивозу капіталу через декілька років.

Новою тенденцією останнього десятиріччя є поява нових учасників вивозу капіталу. На додаток до ТНК, які опосередковують домінуючу частину вивозу прямих іноземних інвестицій, частину ПІІ почали здійснювати приватні інвестиційні фонди та суверенні фонди накопичення багатства. Світова фінансова криза по різному вплинула на активність цих нетрадиційних учасників вивозу прямих інвестицій. Приватні інвестиційні фонди відчули значного негативного ефекту кризи і значно зменшили свою інвестиційну зарубіжну діяльність. Якщо до світової фінансової кризи такі фонди, наприклад, Apollo Management, RHJ International, KKR, перетворилися в справжні транснаціональні гіганти і здійснювали глобальну інвестиційну діяльність, то згодом розмір їх капітала скоротився вдвічі до 180 млрд. дол. Діяльність таких фондів переважно зосереджена в придбанні існуючих активів, тобто здійсненні угод злиття і поглинання. Приватні фонди, як правило, здійснюють ПІІ в угоди злиття і поглинання на період 5-7 років, після чого продають ці активи іншим транснаціональним фірмам [4].

Інша тенденція спостерігалася в інвестиційній діяльності суверенних фондів накопичення багатства (або скорочено - суверенних фондів). Їх роль після світової фінансової кризи значно посилилась. Навіть під час світової фінансової кризи прямі іноземні інвестиції цих фондів не припиняли свого зростання (в середньому 10 % на рік).

Під управлінням цих державних інвестиційних фондів знаходиться приблизно 5 трлн. дол. активів. Переважна частина активів таких фондів представляють собою портфельні

інвестиції. Обсяг ПІІ суверенних фондів оцінювався в 2011 році в 125 млрд. дол. або в 5 % від їх загальних активів [1, с. 13]. Як і приватні інвестиційні фонди, суверенні фонди також, в основному, здійснюють ПІІ в угоди злиття та поглинання. Хоча прямі інвестиції таких фондів охоплюють різні регіони, їх основним районом інвестування виступають промислово розвинуті країни із ринковою економікою – сюди вкладено 67 процентів їх прямих інвестицій. Темпи зростання ПІІ таких фондів в промислово розвинутих країнах також переважають аналогічний показник для країн, що розвиваються. Однією із причин цього є набагато більші можливості для придбання існуючих активів в першій групі країн. Вивоз капіталу суверенних фондів має певні специфічні риси. По перше, це стосується галузевої структури ПІІ. Вони активно здійснюють інвестування в придбання земельних угідь, в видобуток сировини, в розвиток ключових інфраструктурних проектів. На сектор послуг (в тому числі нерухомість, будівництво, банківський сектор та ін.) припадає майже 65 % прямих інвестицій цих інституцій. По-друге, дуже часто партнером в процесі інвестування цих фондів виступає держава країни, що приймає інвестиції.

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.

Світова фінансова криза не припинила тенденцію зростання міжнародного виробництва ТНК. Продажі філіалів транснаціональних корпорацій та створена ними додана вартість неухильно зростають. Ці показники значно перевищують докризовий рівень. В 2011 році зарубіжні підприємства транснаціональних корпорацій продали товарів та послуг на суму 27,8 трлн. дол., щорічні темпи зростання їх продажів складали в останні роки 7-9%, що було значно більше, ніж зростання світового ВВП та світової торгівлі в цілому. Загальна вартість активів філіалів ТНК досягла 82 трлн. дол., на цих підприємствах працюють майже 69 млн. працівників. За оцінками, міжнародне виробництво ТНК (без врахування виробництва материнських компаній в домашніх країнах) досягло 10% світового ВВП [1, с. 24]. В останні роки швидкими темпами зростають неакціонерні форми операцій транснаціональних корпорацій. Після світової фінансової кризи поглиблюється тенденція, що транснаціональні фірми, навіть найкрупніші із них, звужують сферу своєї спеціалізації на головних, найбільш динамічних, напрямах бізнесу і «передають» на контрактних засадах все більше функцій незалежним фірмам різних країн з метою отримувати додаткові переваги від різниці в рівні витрат на виробництво та постачання. Такі головні незалежні контрактори або постачальники часто є, у свою чергу, також транснаціональними фірмами, що мають власну міжнародну виробничу мережу підприємств та власних субконтракторів та постачальників [5, с. 224-228]. Транснаціональні фірми також все більш активно «передають» окремі ланки своїх операцій місцевим фірмам приймаючих країн. Вони також інтенсивно формують різні форми кооперативних, спільних інноваційних механізмів з іншими компаніями (споживачами, постачальниками, конкурентами) та науковими інституціями (університетами, лабораторіями і т.д.). Така кооперація примушує розглядати міжнародне виробництво як систему з величезною кількістю економічних суб'єктів.

Висновки. Світова фінансова криза справила значний вплив на процес вивозу прямих іноземних інвестицій. Вона значно уповільнила динаміку вивозу капіталу і спричинила зміни у співвідношенні сил основних експортерів капіталу. Під час кризи та в післякризовий період відбулися зміни в структурі вивозу капіталу за крітерієм засобу входження в країну. Нарешті, ще одні структурні зрушення пов'язані із переважанням частки щорічних припливів ПІІ, що надходять в країни, що розвиваються, та в країни із перехідною економікою порівняно із питомою вагою промислово розвинутих країн. Разом із тим світова фінансова криза не змогла зупинити процес транснаціоналізації. Міжнародне виробництво ТНК набуває все більшого розмаху і ваги в світовій економіці.

Список використаних джерел

1. Buckley Peter J. Internalisation Thinking: From the Multinational Enterprise to the Global Factory / Peter J.Buckley // International Business Review. – 2009. – Vol. 18. – P. 224-235.
2. Hiratsuka D. Production Networks in the Asia-Pacific Region: Facts and Policy Implications // IDE Discussion Paper / Institute of Developing Economies (IDE), JETRO – 2011. – № 315. 28 p.
3. Markusen J., Stahler F. Endogenous market structure and foreign market entry// Review of World Economy. – 2011. – Vol. 147. – P. 195-215
4. Responsible Investment: A Guide for Private Equity & Venture Capital Firms / British Private Equity and Venture Capital Association. – London – 2011. 348 p.
5. World Investment Report 2012. Towards a New Generation of Investment Policies. - UNCTAD. New York and Geneva, 2012. – 226 p.

Bilenko Yuriy*

FOREIGN DEBT AND INTERNAL AND EXTERNAL EQUILIBRIUM IN CENTRAL AND EAST EUROPE

In the article we consider foreign debt of Central and Eastern European countries in dynamic and structural aspects and its influence on internal and external equilibrium. Econometric estimation of relation between external financing, current account and budget deficit and economic growth was done, using regional statistic data from 1991 till world financial crisis in 2008.

Key words: models of current account, foreign debt , internal equilibrium, external equilibrium, economic growth, Central and Eastern Europe, regression analysis

У даній статті ми розглядаємо зовнішній борг країн Центральної та Східної Європи в динамічному та структурному аспектах та його вплив на внутрішню і зовнішню рівновагу. Здійснено економетричні оцінки зв'язку між зовнішнім фінансуванням, рахунком поточних операцій і дефіцитом бюджету та економічного зростання, використовуючи регіональні статистичні дані з 1991 до світової фінансової кризи в 2008 році.

Ключові слова: моделі поточного рахунку, зовнішній борг, внутрішня рівноваги, зовнішня рівновага, економічне зростання, Центральна та Східна Європа

В данной статье мы рассматриваем внешний долг стран Центральной и Восточной Европы в динамическом и структурном аспектах и его влияние на внутреннюю и внешнюю равновесие. Осуществлено эконометрические оценки связи между внешним финансированием, счетом текущих операций и дефицитом бюджета и экономическим ростом, используя региональные статистические данные с 1991 до мирового финансового кризиса в 2008 году.

Ключевые слова: модели текущего счета, внешний долг, внутреннее равновесие, внешнее равновесие, экономический рост, Центральная и Восточная Европа

Foreign capital is an important source of economic growth, so to study its structure and its impact on the recipient country takes considerable relevance. Over the years, CEE tried all sorts of ways to attract foreign capital in the form of private and official loans to improve the economic situation and increasing living standards that is for the good of the country. Attracting foreign capital can both positively and negatively affect internal and external balance of the CEE countries. Very important is the simultaneous achievement of internal and external equilibrium.

* Associate Professor, Head of the Department of International Economic Analysis and Finance Ivan Franko National University in Lviv

© Bilenko Yuriy, 2013

The research object is Central and East Europe (CEE) countries (Poland, Slovakia, Slovenia, Czech Republic Hungary, Romania, Bulgaria, Estonia, Latvia, Lithuania, Russia, Ukraine, Moldova, Belarus). The subject of study is to determine the foreign debt and especially its influence on the equilibrium in the CEE countries during transition process from plan to market economy.

Globalization processes in the financial services industry manifested in the form of the dynamic development of international financial integration and liberalization of financial markets, increasing international capital flows, widening the range of currency and financial transactions as well as international competition, cross-border nature of international banks [3, c. 12]. These processes have an impact on the development of national financial markets that are interdependent from the development of the international financial system, and thus experiencing positive and negative impacts. The term globalization has been put into practice relatively recently, about 20 years ago against the backdrop of scientific discussion at the expense of processes occurring in this period in the economy, society, technology development. Most definitely globalization is evident in financial markets. Investors form their portfolios of financial assets of not one but many countries and companies that conduct their operations in one country, can list their securities in other countries [8, c. 32]. The speed of the formation of international capital markets, currencies, securities a real pivotal driving force of globalization processes [2, c. 53].

Liberalization of financial sector increased regional integration. In particular, one of the points of economic summit communiqué of the Group of Seven in Halifax (1995) was a requirement of permanent members encourage the IMF and World Bank to eliminate restrictions on capital markets, the establishment of the free convertibility of currencies and the introduction of floating exchange rates.

Since 1990 the IMF increased the impact on member states to adopt the obligations under Article VIII of the IMF. Article prohibits impose restrictions on payments and transfers for current international transactions, engagement in discriminatory currency arrangements, practice of multiplicity of exchange rates. In 1996, the IMF has included the surveillance systems with which policy members can assess the role of capital movements. This provision is relevant to most developing countries and countries with economies in transition, which has recently embarked on the path of liberalization.

The main driving forces of financial globalization of the decade were: exchange control relaxation and expansion of financial deregulation in order to enhance the competitiveness of national financial institutions, the transition to floating exchange rates, which stimulated the development of the international market for financial derivatives, different yield on investment in different countries; volatility and instability of markets, especially in developing countries, increased role of institutional investors who tried to diversify risk through investments in a number of different countries, standardization of products, financial innovation, rapid development of communication technologies and information processing, reduced communication costs and other aspects economic globalization.

The main causes of external financing of transition economies are:

- structural changes with decreasing output and public and private savings;
- current account deficit due to huge demand for import consuming and investment goods and old debt obligations;
- liberalization of control of the capital mobility according to IMF membership.

Internal balance involves the government's efforts to attain growth, full employment and price stability to avoid inflationary pressure, internal balance is achieved through the use of government spending, taxation, interest rates and money supply.

External balance involves achieving favorable balance of payment where a country aims at achieving high levels of exports; the balance of payment depends on the terms of trade where these terms of trade and also the exchange rates.

In this study we will focus on identifying links between savings, investment, current account balance, budget deficit, economic growth and external borrowing on the basis of theoretical hypotheses and empirical testing.

Basic model of open economy Keynesian type macroeconomic equilibrium situation described by such equations:

$$S_P + S_G = I + CA, \quad (1)$$

or

$$CA = (S_P - I_P) + (S_G - I_G) = (S_P - I_P) - DEF, \quad (2)$$

where SA - current account balance, S_P ,S_G - respectively, private and government savings, I_P , I_G - respectively, private and public investment, and - total investment, DEF - budget deficit.

American economists M. Obstfeld and K. Rogoff [6, c. 12] defines the current account balance for the period as the change in net foreign assets and formulated as follows:

$$CA_t = B_t+1 - B_t = Y_t + r_tB_t - C_t \quad (3)$$

where B_t+1 - net foreign assets of the economy, end of period t, r_tB_t - interest income from the previous foreign assets CA_t - current account of the country for period t in the absence of capital accumulation and government spending, Y_t , C_t - respectively the total income and consumption in period t.

This model can be modified by adding investment and government spending:

$$I_t = K_t+1 - K_t, \quad (4)$$

$S_t°$ as national saving can be written:

$$B_t+1 + K_t+1 - (B_t + K_t) = Y_t + r_tB_t - C_t - G_t = S_t°, \quad (5)$$

where Gt - public spending in period t.

Under a positive current account balance can be written:

$$CA_t = B_t+1 - B_t = Y_t + r_tB_t - C_t - G_t - I_t = S_t - I_t \quad (6)$$

Thus, in a simplified model, adding the time component we have shown a third generation model of country's current account. In our opinion, these models allow to analyze the internal and external shocks in countries with economies in transition in the context of macroeconomic equilibrium.

Capital inflows in CEE countries tended to increase since 1990. Need for inflow of foreign capital in these countries has been associated with large current account deficit.

Table 1.
Current Account in CEE countries, 1994-2008 pp., % GDP

Country	YEAR								
	1994	1996	1998	2000	2002	2004	2006	2008	2010
Albania	-14,3	-7,3	-6,7	-4,6	-9,5	-4,0	-5,6	-14,5	-10,1
Belarus	-9,1	-3,6	-6,7	-3,2	-2,2	-5,2	-3,9	-8,4	-15,5
Bulgaria	-0,3	1,7	-0,5	-5,6	-2,0	-6,8	-17,9	-25,2	-0,8
Estonia	-6,9	-8,6	-8,6	-5,3	-10,7	-11,8	-16,8	-9,4	3,6
Latvia	5,0	-4,9	-9,7	-4,7	-6,7	-12,8	-22,7	-12,9	3,6
Lithuania	-2,2	-8,8	-11,6	-5,9	-5,2	-7,6	-10,7	-11,9	1,8
Macedonia	-7,8	-7,7	-7,5	-1,9	-9,5	-8,4	-0,9	-12,7	-2,8
Moldova	-8,4	-11,1	-19,7	-7,6	-4,0	-2,2	-11,7	-16,7	-10,9
Poland	1,0	-2,1	-4,0	-6,0	-2,8	-4,0	-2,8	-5,5	-3,3
Russia	2,8	2,8	0,1	18,0	8,4	10,2	9,5	5,8	4,9
Romania	-1,4	-7,3	-6,9	-3,6	-3,4	-8,4	-11,8	-12,4	-4,2
Slovakia	4,3	-9,9	-9,2	-2,4	-5,5	-5,9	-6,2	-6,3	-3,4
Slovenia	6,3	0,3	-0,7	-3,2	1,1	-2,7	-2,6	-5,4	-1,1
Hungary	-9,4	-4,0	-7,2	-8,4	-7,0	-8,6	-7,5	-8,5	1,6
Ukraine	-3,2	-2,7	-3,1	4,7	7,5	10,5	-1,5	-7,2	-1,9
Croatia	4,7	-4,2	-5,8	-2,5	-7,5	-4,4	-6,9	-8,6	-1,9
Czech	-2,0	-6,7	-2,1	-4,7	-5,7	-5,2	-3,2	-2,9	-2,5

Source:Economic Outlook Database, IMF,2011

Unlike that in other regions (Asia and Latin America) the surge in capital flows in these countries has been associated with large current account deficits. Table 1 report the average deficits in relation to GDP in the years 1995-2008. Estonia and Latvia stand out with deficits exceeding eight percent of GDP, Lithuania and Hungary follow with deficits of 7 percent of GDP. While the Bulgaria's current account deficit has not been supported by high real GDP growth rates in recent years, it has been accompanied by a high investment rate. Only Slovenia, the first country in this group to join the Euro area, has kept its current account close to balance on average in recent years. Most new member states experienced sizeable real appreciations of their currencies in recent years. Thus, their large current account deficits are not an indication of weak currencies; instead, they reflect the large capital inflows these countries have attracted in recent years [5, c. 34].

Following their entry into the EU in 2004, the experience of these countries has been diverse. Those countries that followed hard exchange rate pegs, namely Bulgaria, Estonia, Latvia, and Lithuania, saw a widening of their current account deficits, while those adopting floats, namely the Czech Republic and Poland in particular, kept their current account deficits at smaller rates of GDP. Capital inflows rose in the former and fell in the latter. Slovenia, which adopted an intermediate peg, had the smallest capital inflows during that period.

Statistics show that the difference between savings and investment is very close values for the negative current account balance according to our model (6), which, in turn, associated with

a high proportion of investment in GDP (28 - 32%) and high economic growth. This allows us to formulate the hypothesis that the technological reconstruction of the developed economies of Central Europe was financed by foreign savings.

We analyzed dynamics of savings and investment in different regional groups (Table 2) .During last five years in advanced economies and especially in the Central and Eastern Countries the difference between savings and investment become larger, because share of investment in GDP is higher than savings in these regional groups.

Table 2.
Savings and Investment in Regional Groups 1989- 2010

Regional groups Variables	Averages		
	1989-96	**1997-2004**	**2005-2010**
Advanced Economies			
Savings	21,9	20,8	19,2
Investment	22,5	21,2	21,9
Net Lending	-0,6	-0,4	-2,7
Central and Eastern Europe			
Savings	20,7	17,8	16,7
Investment	22,4	21,3	22,4
Net Lending	**-1,5**	**-3,5**	**-5,7**
Commonwealth of Independent States			
Savings	-	25,9	28
Investment	-	20,3	22,5
Net Lending	-	5,6	5,5

Source: Economic Outlook, IMF, April, 2011

We compared savings and investment in CEE countries and Asian New industrial countries (figures 1,2) and saw quite different picture in these groups of countries, where the later show the positive difference between savings and investment and therefore surplus in current account. So, Central and Eastern European countries need huge inflows of foreign capital to cover their deficit in current account [9, c. 24].

This is the main factor of increasing the amount of foreign debt in the last two decades. The accelerations in mounting of foreign debt last eight years also caused the decreasing international interest rate LIBOR.

The evolution of debt-creating inflows (net foreign borrowing excluding exceptional financing) in CEECs can be related to a few domestic fundamentals: fiscal balance to GDP ratio viewed as a proxy for the public sector's contribution to the imbalances between national savings and domestic investment; second, an index of the stock of foreign debt relative to the resources available for its service; and third, the growth rate of exports. The fiscal position has been interpreted as a proxy of the demand for external credit, while the other two variables approximate the incentive to lend to CEECs.

Accumulation of foreign debt in the short term is often associated with state deficit, growth of international currency reserves, deficit of current account balance, outflow of domestic capi-

tal abroad, little income and removal of foreign direct investment. In such countries as Poland, Hungary, Bulgaria problem of external financing is also growing because of the significant costs of foreign debt service, accumulated during the communist regime.

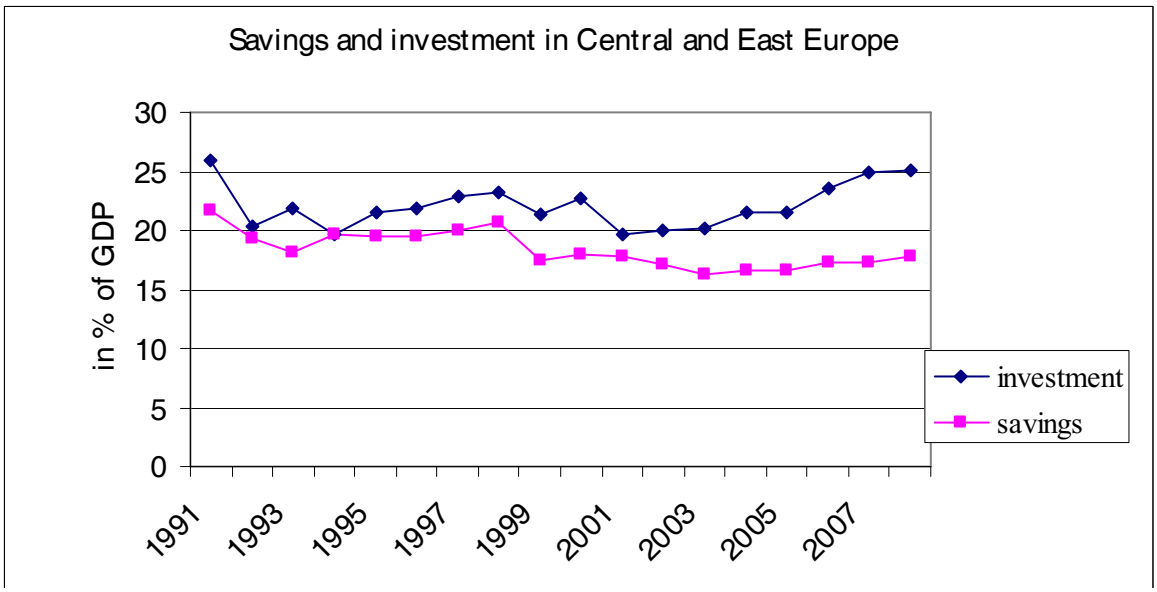

Figure 1 . Savings and Investment in CEE in 1991-2008.
Source: International Financial Statistics, IMF

One of the reasons of external debt growth for transition economies is enhanced cooperation with Bretton Woods's institutions. Potential sources of financing the budget deficit are external borrowing on international markets and foreign loans of official creditors. Moreover, savings of the state is a component of national savings and therefore the budget deficit leads to a reduction by an appropriate amount in national savings, that under certain economic conditions impels state and private actors to mobilize savings of non-residents. Government deficit becomes a factor of current account deficit extension, implementing a redistribution of income between present and future generations.

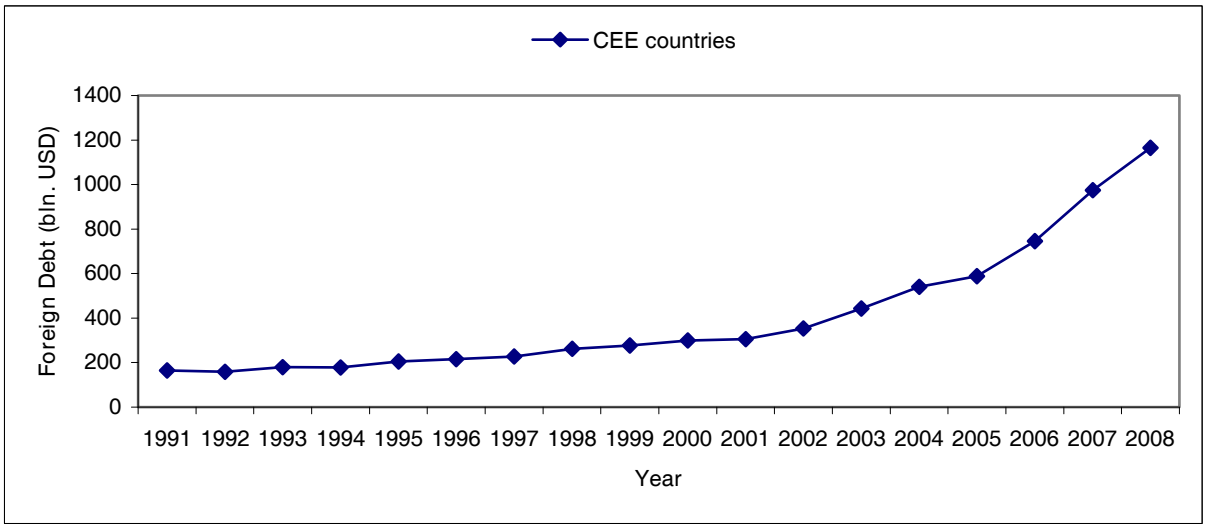

Figure 2. Foreign Debt in Central and Eastern Countries in 1991-2008
Source: estimation of author on the data from www.ebrd.org

Generally, it can be said about the growth rate of foreign debt in all countries of Central and Eastern Europe in recent years, especially after 2002. This trend can be seen on the graph below (figure 3). Average foreign debt in the countries of Central and Eastern Europe in 2008 was 1165,3 billion dollars, in comparison with approximately 400 billion dollars in 2003

Rapid growth in credit market to the private sector continues to be a major problem for most CEE countries. The fast pace of credit expansion is part of the so-called financial deepening. Credit expansion also stimulates the growth of expected revenues due to improved economic prospects, which is frequently associated with the prospects for EU accession.. All this, however, does not mean that the process is safe. In fact, the experience of other countries where excessive optimism about future earnings growth has led to the overvaluation of assets and capital flows [7, c. 127].

From the macroeconomic perspective, loan growth is mainly related to inflation and a worsening of the current account. From a financial standpoint, it is unknown whether bank credit risk rating system in the markets of the CEE countries will be able to cope with potential credit growth. In most CEE countries prudential indicators do not indicate a significant vulnerability of the banking system, but most of them are lagging, not leading indicators.

Impact of the credit boom can be compared between three different countries. In Bulgaria and Romania's rapid loan growth contributed to increasing trade deficit and current account. This assumption was tested and confirmed by regression, which also noted the important role of fiscal policy to neutralize the impact of rapid credit expansion. In Ukraine, concern the credit boom has largely been associated with vulnerability of the financial sector. However, analysis of macroeconomic indicators show that recently there was another problem associated with a deficit trade balance and inflation.

The response in these three countries was aimed at reducing identified risks, but there is obvious need for further action. Bulgaria and Romania may continue tight macroeconomic policy, but supervisors will be careful to preserve stability in the financial sector. In Ukraine, besides strengthening prudential and supervisory policies that have recently remained the main objective to reduce financial vulnerability, attention should be paid to measures aimed at improving the macroeconomic situation. In these countries, efforts at maintaining macroeconomic stability and financial sectors will be part of a broader system of prudent fiscal and monetary policies and structural reforms.

Macroeconomic and financial risks are closely interrelated. On the one hand, macroeconomic instability (inflation and external imbalances) may facilitate the emergence of financial instability - especially when banks and their borrowers are largely exposed to interest rate risk. On the other hand, financial instability (fragile financial system) may facilitate the emergence of macroeconomic imbalances, as markets in response to such signals. Thus, a set of necessary policy measures should include a combination of macroeconomic and prudential measures to manage the risks of both kinds.

For analyzing interrelations between external debt and indicators of internal and external indicators we estimate the correlation matrices for different country groups of CEE. In our research we used following indicators of internal balance: govbalan-deficit or surplus of state budget to GDP; cpi1- index of consumer prices; unemploy- level of unemployment in %; gdprate- real rate of GDP growth and indicators of external balance: cagdp –current account balance ratio to GDP; er1 – exchange rate.

For countries of CEE which are not members of EU we obtain that foreign debt worsen economic growth, unemployment and budget deficit and also do not compensate the deficit of current account and leads to appreciation of national currency (table 3).

Table 3.
Correlation table between foreign debt and indicators of internal and external equilibrium for nonEU countries of CEE

Variables	debtgdp	govbalan	cpi1	unemploy	cagdp	gdprate	er1
debtgdp	**1.0000**						
govbalan	**-0.1888**	1.0000					
cpi1	**0.0350**	0.0468	1.0000				
unemploy	**0.0283**	0.1360	-0.0429	1.0000			
cagdp	**0.4032**	0.3219	0.1295	-0.2172	1.0000		
gdprate	**-0.1862**	0.2659	-0.3826	0.2207	-0.6069	1.0000	
er1	**-0.1502**	0.0876	-0.0784	0.2730	-0.0165	0.1492	1.0000

In European Union members we see quite different situation, foreign debt support economic growth, reduce inflation and budget deficit and effectively compensate the deficit of current account but leads to revaluation of national currency. (table 4)

Table 4.
Correlation table between foreign debt and indicators of internal and external equilibrium for EU countries of CE

Variables	debtgdp	govbalan	cpi1	unemploy	cagdp	gdprate	er1
debtgdp	1.0000						
govbalan	**-0.1270**	1.0000					
cpi1	**-0.3560**	0.1578	1.0000				
unemploy	0.0314	-0.1443	-0.1193	1.0000			
cagdp	**-0.4586**	0.0813	0.4044	-0.1105	1.0000		
gdprate	**0.3006**	0.2073	-0.5784	0.1710	-0.4028	1.0000	
er1	**-0.3262**	-0.3408	0.1252	0.0985	0.1801	-0.3704	1.0000

In post-soviet countries such as Belarus, Ukraine and Russia we can see very negative influence of external debt on employment, no influence on the reduction of the budget deficit (table 5). Very small positive effect on economic growth and strong influence on the appreciation of national currency. So foreign debt has not positive impact on the internal balance in post-soviet countries.

We can conclude that foreign debt is positive for internal equilibrium only in transition countries entered European Union but slightly worsened external balance through exchange rate.

Table 5
Correlation table between foreign debt and indicators of internal and external equilibrium f or Belarus, Russia and Ukraine

Variables	debtgdp	govbalan	cpi1	unemploy	cagdp	gdprate	er1
debtgdp	1.0000						
govbalan	**0.0867**	1.0000					
cpi1	**-0.1137**	-0.2596	1.0000				
unemploy	**0.6930**	-0.0455	-0.3143	1.0000			
cagdp	**0.6088**	0.3588	-0.4908	0.6509	1.0000		
gdprate	**0.1416**	0.6691	-0.5982	0.1873	0.4230	1.0000	
er1	**0.3266**	0.1016	-0.2920	0.4392	0.4172	0.4470	1.0000

In summary we note that the problem of increased inflows of foreign capital in the economy of post-Soviet countries is extremely important especially in the context of increased competition in capital markets. Foreign debt in long run period will lead to huge devaluation of national currency and external disequilibrium .The use of foreign capital is ambiguous in its consequences for the recipient country. While considerable imbalances exist in CEE, our study makes the general conclusion that external financing has a positive impact on the achievement of external and internal balance in countries that are more advanced in economic reforms, but has higher growth potential while encouraging only foreign direct investment and portfolio investment restrictions, lower budget deficit and stimulation of domestic savings and investment.

Having analyzed the dynamics of indicators of internal and external equilibrium in the CEE countries, we have found patterns of distribution of foreign capital between the CEE countries that experience significant changes and vary from year to year depending on the internal situation of the country and financial situation in the world. The key factor of structural change of exports in the CEE countries was foreign capital inflows, contributing to economic restructuring and more efficient use of resources. Overall it contributes to the economic growth in CEE, but its involvement must be within certain limits, since excessive inflow of capital over time can lead to undesirable consequences, such as inflation, which in turn will lead to instability is the economic situation in the country.

We concluded that all CEE countries that join the EU and the countries that due to non different criteria could not join the EU, are still trying to stabilize its balance sheet, trying to reduce inflation, stabilize exchange rate, and reduce the budget deficit and so on. After 2004 the situation is has become somewhat out of control, especially have not improved in recent years in connection with the global crisis. Further strategic importance for each country is to attract foreign capital to the economy and focus on providing its national interests. Under these conditions, foreign investment will enhance the living standards of the country and will provide additional impetus for economic growth.

Literature

1. Gourinchas P. O. Capital Flows to Developing Countries: The Allocation Puzzle / P. O. Gourinchas , O. Jeanne // NBER Working Paper. – 2007. – No. 13602. – 92 p.
2. Flows to Eastern Europe // Finance & Development. – 2009. – Vol. 46. – N. 3. – P.57.
3. Kose M. A. Financial Globalization: Beyond the Blame Game / M. A. Kose, E. Prasad, K. Rogoff and other // Finance and Development. – Vol. 44. – №1. – P. 12-13.
4. Feldstein M. Domestic Saving and International Capital Flows / Feldstein M., Horioka C. Y. // The Economic Journal. – Vol. 90. – Issue 358. – 1980. – P. 314-329.
5. Lane Ph. R. Capital Flows to Central and Eastern Europe / Lane Ph. R., Milesi-Ferretti G.M. // IMF Working paper 06/188. – 2006. – 57 p.
6. Obstfeld, M., Rogoff, K. Foundations of international macroeconomics. MITPress.- 1997. – P. 6-17.
7. Global Financial Stability Report. Restoring Confidence and Progressing on Reforms. – Washington: IMF. – 2012. – 188 p.
8. Kose A. Financial Globalization: A Reappraisal / Kose A., Prasad E., Rogoff K. and Wei S.-J. // IMF Working Paper, 06/189. – 2006. – 47 p.
9. Manzocchi S. External Finance and Foreign Debt in Central and Eastern European Countries/ S. Manzocchi// IMF Working Paper, 97/134. – 1997. – 83 p.

Іващенко О.А.*

ПОТОКИ КАПІТАЛУ В КОНТЕКСТІ ПРОБЛЕМИ ПЛАТІЖНИХ ДИСБАЛАНСІВ: АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ЗАСАД ТА ПРАКТИЧНИХ МОДЕЛЕЙ

В статті проаналізовані теоретичні засади та економічні моделі руху капіталів в контексті проблеми дефіциту платіжних балансів.

Ключові слова: платіжний дисбаланс, дефіцит, профіцит, ліквідність, акумуляція міжнародних резервів, глобальний надлишок заощаджень, подвійний дефіцит.

In the article the author analyses theoretical framework and economic model of the movement of capital in the context of the problem of the deficit of the balance of payment.

Key words: payments imbalance, deficit, surplus liquidity, the accumulation of international reserves, the global excess savings, double deficit.

В статье проанализированы теоретические основы и экономические модели движения капиталов в контексте проблемы дефицита платежных балансов.

Ключевые слова: платежный дисбаланс, дефицит, профицит, ликвидность, накопление международных резервов, глобальный избыток сбережений, двойной дефицит.

Постановка проблеми. Повернення на докризовий рівень показників поточних платіжних балансів та збільшення потоків капіталу на ринки країн, що розвиваються, потребують координації дій урядів країн світу з метою підтримання стабільного зростання світової економіки. Однією з основних проблем, яка потребує негайного вирішення, є регулювання величезної хвилі потоків капіталу, яка спрямовується на ринки розвинених країн та країн, що розвиваються.

Аналіз останніх публікацій. Проблеми лібералізації руху капіталу та поглиблення глобальної фінансової інтеграції опинялись в ракурсі наукових інтересів чисельних закордонних науковців, серед яких П. Кругман, М. Обстфельд, Р. Дорнбуш, Дж. Стігліц, С. Фішер, Дж. Сакс, А. Торнел, Г. Камінскі, А. Веласко, К. Рейнхарт, А. Роуз, Б. Ейхенгрін, Ч. Віплош. Серед вітчизняних вчених, що вивчають проблематику взаємозв'язків потоків капіталів та стабільності національних фінансових систем заслуговують на увагу праці М. Відякіної, В. Козюка, З. Луцишин, О. Рогача, Н. Резнікової, О. Шниркова, В. Шевчука та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значну кількість праць, що пояснюють специфіку руху капіталу та механізми його управління, існує певна

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

© Іващенко О.А., 2013

суперечність між класичними постулатами економічних теорій та емпіричним досвідом. В зв'язку з цим виникає потреба у подальшому вивченні особливостей руху капіталу в контексті проблеми дефіциту платіжних балансів, що і становить наукове завдання.

Виклад основного матеріалу. Традиційні економічні моделі припускають, що капітал повинен переміщатися від економік з надлишковим капіталом до бідних країн. Втім, останніми роками капітал рухався у зворотному напрямку, хоча прямі іноземні інвестиції частково і підтримують дану теорією. Чи погіршують ці тенденції зростання в неіндустріальних країнах, позбавляючи їх фінансування для інвестицій? Навпаки, факти говорять про те, що неіндустріальні країни, які більше покладалися на іноземні грошові фонди, не росли швидше в довгостроковому вимірі. В той же час, зростання і розмір іноземних інвестицій прямо пропорційні в індустріальних країнах. В науковому обігу існує переконання, що така різниця пояснюється обмеженою здатністю неіндустріальних країн абсорбувати іноземний капітал.

Існує декілька теорій, які пояснюють зростання дефіцитів платіжних балансів у світі. Серед них слід виділити такі фактори, як перевищення інвестицій над заощадженнями; інтертемпоральний перерозподіл; меркантилістську модель поведінки; глобальний надлишок заощаджень; порушення рівноваги на фінансових ринках. Наявність одного з цих факторів не виключає існування іншого.

Згідно з першою теорією, баланс поточних рахунків фактично дорівнює бюджетному балансу та різниці між інвестиціями і заощадженнями приватного сектору. Як правило, внаслідок економічних шоків найбільше страждає державний сектор. В результаті маємо квазі-екзогенні зміни в бюджетному балансі, і відповідно зміни в балансі поточних рахунків. Яскравим прикладом таких подій є середина 1980-их років, коли в США були зменшені податки і водночас збільшувалися витрати на оборону. Протягом цього періоду розміри бюджетного дефіциту та дефіциту поточних рахунків опинилися на історичному максимумі, в результаті чого виникнуло поняття «подвійного дефіциту».

Проблема «подвійного дефіциту» набула особливого загострення в середині 1980-их років та в 2001-2004 роках. Звичайно, існують й інші види економічних шоків, які впливають на сукупний попит або пропозицію всередині країни, але за них відмічається менш тісний взаємозв'язок між двома дефіцитами. Однак, це не заперечує обґрунтованість вищезазначеної точки зору.

Систематичний підхід включає в себе моделювання поточного рахунку на основі таких факторів, як приватні інвестиції та заощадження, шляхом додавання цих двох змінних до бюджетного балансу. У 2007-2008 рр. вчені М. Чін та Х. Іто [1] провели регресійний аналіз економік розвинених країн та країн, що розвиваються, на основі даних протягом періоду 1971-2004 рр., використовуючи середні показники за кожні п'ять років. В результаті дослідження вченими було встановлено позитивний кореляційний зв'язок між такими показниками як баланс державного бюджету, чисті зовнішні активи, розвиток фінансових ринків (для країн, що розвиваються) та балансом поточних рахунків.

Якщо для країн, що розвиваються, характерною є висока волатильність умов торгівлі, то вони, як правило, мають активне сальдо поточних рахунків (або невеликий за розміром дефіцит). Макроекономічна невизначеність стимулює до збільшення заощаджень і дещо негативно впливає на обсяги інвестування. Ступінь відкритості національних ринків для міжнародної торгівлі майже не впливає на формування дефіциту поточного балансу.

Основним висновком аналізу вчених М. Чіна та Х. Іто стали наступні твердження: бюджетний баланс є важливим фактором, який впливає на формування балансу поточних рахунків в розвинених країнах; коефіцієнт змінної бюджетного балансу в моделі, яка конт-

ролює інституційні змінні, становить 0,15. Згідно з дослідженнями, якщо сальдо бюджету зростає на 1%, то баланс поточних рахунків зростає на 0,1-0,5%. Аналіз доводить, що у випадку США причиною збільшення дефіциту поточних рахунків став низький рівень заощаджень, а не інвестиційний бум, за виключенням періоду 2001-04 років. Також дослідження М. Чіна та Х. Іто виявили дещо вищі показники сальдо поточних рахунків для країн Східної Азії, ніж ті, які були передбачені за допомогою застосування емпіричних моделей.

Міжчасовий підхід є основою формального підходу до пояснення дисбалансів рахунку поточних операцій. Згідно з ним, споживання на сьогоднішній день має дорівнювати вартості очікуваних у майбутньому об'ємів виробництва продукції,яка вимірюються на основі поточної дисконтованої вартості. Таким чином, зміни в рівні споживання можливі лише у разі зміни процентної ставки, або зміни очікуваних об'ємів виробництва продукції через падіння/зростання продуктивності праці, скорочення інвестицій і державних витрат.

Згідно з іншою теорією, профіцит поточних рахунків в країнах Східної Азії пояснюється меркантилістською моделлю поведінки. Країни Східної Азії, що розвиваються,обрали експортоорієнтовану стратегію розвитку, яка забезпечила їм швидке зростання. Проте, починаючи з середини 1990-х років, внаслідок інвестиційного буму профіцит рахунку поточних операцій перетворився на дефіцит рахунку поточних операцій.

В результаті фінансової кризи 1997 року, потік інвестицій в ці країни впав, у той час як норми збереження залишилися відносно високими. Валюти в регіоні зазнали швидкого знецінення. Протягом певного часу східно-азіатські центральні банки підтримували свої валюти на досить слабкому рівні. На думку низки експертів, цього достатньо, щоб пояснити відносно великий і постійний профіцит рахунку поточних операцій в регіоні. Дещо ускладнює розуміння ситуації лише те, що експортоорієнтована стратегія розвитку має місце вже протягом десятиліть, а пояснення різкого падіння профіциту поточного рахунку і перетворення його у дефіцит у кризовий період після 1997 року відсутнє.

Для того, щоб перевірити теорію «глобального надлишку заощаджень», можна дослідити залежність між дисбалансом та рівнем фінансового та інституційного розвитку. Згідно з проведеним дослідженням М. Чіна та Х. Іто, тільки для розвинених країн коефіцієнти регресії при аналізі поточного рахунку мають від'ємне, хоч і статистично невелике значення. Оперуючи такими результатами, не можна стверджувати, що країни з розвиненими фінансовими ринками більш схильні до зниження сальдо рахунку поточних операцій, як це роблять прихильники теорії «глобального надлишку заощаджень».

Згідно з основним твердженням неокласичної моделі, капітал повинен перетікати від країн, які мають відносно високе співвідношення капіталу до робочої сили і відносно невигідні інвестиційні можливості, до країн, які мають відносно низькі співвідношення. Втім, ще у 1990 році вчений Р. Лукас зазначив, що переміщення капіталу від країн Півночі до країн Півдня не відповідає рівням, передбаченим теорією.

З того часу, як Р. Лукас написав свою роботу, фінансова глобалізація набрала великих темпів, значно збільшилися іноземні фінансові потоки. Неіндустріальні країни, особливо група ринкових економік, що розвиваються, стали набагато більше інтегровані в міжнародні фінансові ринки. Навіть за умови, що іноземні фінансові потоки виросли, що припускає більше фінансово інтегрований світ, розподіл потоків, здається, став більше спотвореним відносно того, про що говорить економічна теорія. Зокрема, згідно з основним затвердженням неокласичної моделі, капітал повинен перетікати від країн, які мають відносно високе співвідношення капіталу до робочої сили, до країн, які мають відносно

низьке співвідношення. Прикметно, що тоді як середній дохід на душу населення в профіцитних економіках має тенденцію до зменшення, в країнах з дефіцитом грошових коштів спостерігаються позитивні зрушення до його зростання.

Дійсно, останнє десятиліття ХХ століття ознаменувалось перетоком капіталу від бідних країн до багатих. Втім подібні явища спостерігались ще наприкінці 1980-их років, коли середній дохід на душу населення в профіцит них країнах був нижче за відповідні показники дефіцитних країн.

Переміщення капіталу між розвиненими країнами та економіками країн, що розвиваються, частково можуть бути пояснені результатом офіційних потоків(допомоги, акумуляцією міжнародних резервів), що може бути викликано чинниками, відмінними від базових мотивів зрівнювання на основі рівня прибутковості згідно неокласичної теорії. В свою чергу, прямі іноземні інвестиції (ПІІ) поводяться в більшій мірі відповідно до засад моделей, згідно з якими середньозважена відносна дохідність в країнах, що відчувають притік капіталу, здебільшого нижча за показники країн, що його експортують, хоча відносний дохід країн-донорів капіталу має тенденцію до зменшення, в той час, як рівень доходу країн-реципієнтів росте, починаючи із середини 1990-их років. Частково, активний притік ПІІ до країн, що розвиваються в період із середини 1980-их років до середини 1990-их років став результатом активного проведення процесів приватизації, інспірованих, в тому числі, порадами МВФ.

Вчені П.-О. Гурінча і О. Жан [2], які наводять факти негативної кореляції між потоками капіталів та інвестиційними ставками, доводять, що в межах групи не індустріальних країн, капітал повинен переміщатися у великих кількостях до країн, що демонструють найвищі темпи росту, а, отже, мають найкращі інвестиційні можливості. Дослідник Р.-Г. Раджан [3] розділив неіндустріальні країни на три рівні за розміром групи(за рівнем населення), відокремивши Індію та Китай, і обрахував загальний дефіцит поточного рахунку для кожної групи. Згідно отриманих результатів, як за період 1970-2004 рр., так і упродовж підперіодів, чистий розмір припливу іноземного капіталу до країн, що відносно швидко розвиваються, був менше, ніж до країн з середніми або низькими темпами зростання.

Власне, Китай як країна, що розвивається найдинамічніше, має надлишок в цей період. Втім, вже у період з 2000 р. по 2004 р. тенденція має яскраво зворотний характер, де Індія та Китай репрезентують групу країн-експортерів капіталу, тоді як країни з низькими темпами росту перетворюються на реципієнтів значних обсягів капіталів. Таким чином, авторами підтверджено висновок щодо відсутності кореляції між потенційними темпами росту країн та напрямами потоків капіталу, що повністю підтверджує так звану загадку розподілу капіталу П.-О. Гурінча і О. Жана.

Як зазначає Н. Резнікова, на окремих емерджентних ринках, наприклад КНР, високі норми збереження пояснюються недорозвитком та неефективністю фінансових ринків. Так, структурні недоліки сприяють зростанню норм заощаджень як корпоративного, так і приватного секторів. В канонічному розумінні, національні рівні заощаджень і капіталовкладень мали б взаємно узгоджуватись, що означало б, що зміни в рівні заощаджень завжди викличуть відповідні зміни в капіталовкладеннях. Втім, в останні десятиліття окреслений взаємозв'язок між внутрішніми заощадженнями та капіталовкладеннями ослаб через дію чинника лібералізації руху капіталу. Так, у промислово розвинених країнах обсяг заощаджень перевищує капіталовкладення, тоді як у країнах, що розвиваються, заощадження, у порівнянні з обсягами капіталовкладень, значно менші [4].

Пояснення парадоксу Лукаса в інтерпретації Л. Альфаро, С. Калемли-Оцсана та В. Колосовича [5] ґрунтувались на постулаті про те, що доходи, отримані внаслідок здійснення ризикових інвестицій в країнах з нерозвиненими фінансовими установами посту-

патимуться доходам, що потенційно можуть бути отримані при заданому співвідношенні «дохід-ризик-ліквідність» у країнах з відповідною фінансовою інфраструктурою. В свою чергу, К. Рогофф та К. Рейнхарт [6] застерігають про ризик невчасної сплати урядами бідних країн взятих на себе боргових зобов'язань. Такі припущення спрямовують дослідницький ракурс на пошук відповіді на питання, яке дещо спрощено може бути сформульоване в такий спосіб: чому левова частка іноземного капіталу не надходить до країн з високими темпами розвитку, що могло б забезпечити його вищу продуктивність? І, що найважливіше, чи мають ці викривлення у географії потоків капіталу несприятливий вплив на неіндустріальні країни?

Розглядаючи взаємозв'язок між станом рахунку поточних операцій та економічним ростом, дослідники М. Чін та Е. Прасад [7] звертаються до моделі життєвого циклу. Так, згідно останньої, бідні країни, лібералізуючи ринки фінансових послуг, швидше матимуть дефіцит поточного рахунку у випадку імпорту капіталу для задоволення свої інвестиційних потреб. Врешті-решт, такі країни стануть відносно багатими на капітал, наростивши свій торговий профіцит, що частково піде на сплату кредитних зобов'язань по дефіциту поточного балансу. Таким чином, кореляція між станом рахунку поточних операцій та відносним доходом між країнами має U-форму, де дуже бідні не є відкритими або здатними позичати; відносно бідні, які мають великий дефіцит поточного балансу та багаті країни з профіцитними балансами.

Згідно теорії Босвотра-Коллінза [8], що містить спрощені моделі кореляційних зв'язків між відносним доходом і станом балансу поточного рахунку для неіндустріальних та індустріальних країн, найнижчі значення платіжного балансу для країн що розвиваються досягаються за достатньо низького рівня доходів. При чому, спостерігається суттєва пряма позитивна кореляція платіжного балансу та відносного рівня доходу країни відповідно. Втім, у випадку промислово розвинутих країн співвідношення обсягу інвестицій до ВВП скорочується по мірі зростання відносного доходу, навіть у разі збільшення заощаджень, тому існує очікуваний позитивний зв'язок між платіжним балансом та відносним доходом. Так, подібні спостереження підтверджують результати досліджень Ф.-Р. Лейна та Ж.-М. Мілесі-Ферретті (2001) [9], які доводять пряму кореляцію між нетто-позицією по зарубіжним активам країн та рівнем їх відносного доходу.

Розглядаючи співвідношення між темпами зростання і балансом поточного рахунку на прикладі неіндустріальних країн, можуть виникнути сумніви, що таке співвідношення перебуває під впливом країн, що відстають в економічному розвитку і паралельно одержують фінансову допомогу. Втім, попри зазначену засторогу, дані, взяті для інтерпретації, можна оцінити як доказ факту, що країни, що менше покладаються на іноземний капітал, ростуть більше.

Висновки. Період 1985-97 рр. можна назвати золотим століттям фінансової інтеграції, тоді як період 1999-2004 рр. відрізняється зворотним накопиченням внаслідок кризи. Водночас, країни з більш високим рівнем інвестицій розвиваються значно впевненіше, ніж ті, у яких їхній рівень низький, що і не суперечить класичним уявленням. Прикметно, що країни, які мали високу внутрішню інвестиційну активність на тлі низької залежності від іноземних заощаджень росли швидше, в середньому, на 1% на рік, в порівнянні з країнами, що мали високі показники інвестицій, але також велику міру залежності від іноземного капіталу.

За даними Р. Хаусманна, Д. Родрика, Л. Прінчетта [10], країни, переходячи від повільного до швидкого зростання, також прагнуть знизити рівень іноземного фінансування внутрішніх інвестицій. При цьому справедливо зазначити: даний факт не означає, що окреслений спад стосується усіх форм іноземного фінансування при переході до стадії при-

скореного зростання. Окреслене дозволяє стверджувати, що використання іноземного капіталу, очевидно, має негативний вплив на зростання. Зв'язок простежується швидше в заощадженнях, чим в інвестиціях.

Країни розвиваються з більшою вірогідністю, якщо вони споживають менше і економлять більше під час ривків зростання. Це явище, на думку Д. Родрика та Л. Прінчетта, пов'язане з неіндустріальними країнами. Слід визнати, що в такій інтерпретації факти ставлять під сумнів фундаментальне твердження, яке наполягає на тому, що інвестиції в неіндустріальні країни сповільнюються унаслідок нестачі внутрішніх ресурсів. Якби це було так, зв'язок між поточним рахунком і зростанням повинен був би простежуватися на внутрішньому інвестуванні, втім, цього не відбувається.

Неокласична модель не може пояснити масштабний приплив капіталу в розвинені країни, що відбувалося у минулі роки. Швидше за все, урядові заощадження, регулювання державою потоків капіталу і диспропорції на фінансових ринках США та інших розвинених країн скоротили обсяги фінансового капіталу, що не збігається із циклом економічної активності країн, що розвиваються. Отже, має сенс спробувати пом'якшити ситуацію, яка виникла внаслідок надмірного запозичення, за допомогою усунення диспропорцій на фінансових ринках. Іншими словами, велике сальдо рахунку поточних операцій слід розглядати як результат нестабільної макроекономічної, фінансової та/або регуляторної політики.

Причиною спрямування потоків капіталу в країни, що розвиваються, є деформація внутрішньої фінансової системи, яка на сьогодні обумовлена рекордно низькою дохідністю активів країн, що розвиваються. У тому разі, якщо очікується стабільний приплив капіталу, традиційно заходи, спрямовані на регулювання потоків капіталу, виявляються неефективними. З іншого боку, антициклічна фіскальна політика та пруденційні заходи у фінансовому секторі можуть виявитися ефективнішими для вирішення проблеми регулювання потоків капіталу.

Список використаних джерел

1. Chinn M.D. What Matters for Financial Development? Capital Controls, Institutions, and Interactions [Electronic resource] / M.D. Chinn, H. Ito. – Mode of access: http://dipeco.economia.unimib.it/Persone/Colombo/ecoemergenti/assignments/cap-liberalisation/chinn-ito.pdf.
2. Gourinchas, P.-O. Capital Flows to Developing Countries: The Allocation Puzzle [Electronic resource] / P.-O. Gourinchas, O. Jeanne. – Mode of access: http://socrates.berkeley.edu/~pog/academic/allocation_june09.pdf.
3. Rajan R.G. Financial Dependence and Growth [Electronic resource] / R. G. Rajan, L. Zingales. - Mode of access: http://www.nber.org/papers/w5758.pdf.
4. Резнікова Н.В. Теоретико-методологічні підходи до визначення природи економічних дисбалансів в контексті кризових потрясінь / Н. В. Резнікова // Вісник Донецького національного університету. – 2012. – №1. – С. 153-157.
5. Alfaro L. Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries? An Empirical Investigation [Electronic resource] / L. Alfaro, S.Kalemli-Ozcan, V. Volosovych. – Mode of access: http://econ.sciencespo.fr/sites/default/files/file/pmartin/ secondyear/restat.pdf.
6. Reinhart C.M. Serial Default and the «Paradox» of Rich-to-Poor Capital Flows [Electronic resource] / C.M. Reinhart, K.S. Rogoff. - Mode of access: http://www.nber.org/papers/w10296.pdf?new_window=1.

7. Chinn M.D. Medium-Term Determinants of Current Accounts in Industrial and Developing Countries: an empirical exploration [Electronic resource] / M.D. Chinn, E. Prasad. – Mode of access: http://www.ssc.wisc.edu/~mchinn/chinn_prasad_JIE.pdf.
8. Bosworth B.-P. The Empirics of Growth: An Update [Electronic resource] / B.P. Bosworth, S.M. Collins. – Mode of access: http://www.brookings.edu/views/papers/bosworth/20030307.pdf.
9. Lane P.-R. The External Wealth of Nations Mark II: Revised and Extended Estimates of Foreign Assets and Liabilities [Electronic resource] / P.-R. Lane, G.-M. Milesi-Ferretti. – Mode of access: http://economics.uwo.ca/grad/9663a001/papers/ external_wealth_nations_markii_jie.pdf
10. Hausmann R. Growth Accelerations [Electronic resource] / R. Hausmann, L. Pritchett, D. Rodrik. – Mode of access: http://www.hks.harvard.edu/fs/rhausma/ new/w10566.pdf

Мазуренко В.П.**, Бондар Є.М.**

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ БАНКІВСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статті обґрунтовано необхідність та доцільність моніторингу ризиків, що впливають на економічну безпеку життєдіяльності банківської сфери, аналіз стану банків, фінансових і валютних ринків, а також процесів, що відбуваються на макроекономічному і макрофінансовому рівнях, та їхній взаємозв'язок. Виокремлено кількісні та якісні показники, що визначають стан і рівень розвитку банківської сектору, і передбачає здійснення комплексних заходів з підтримування потрібної безпеки.

Ключові слова: Показники фінансової безпеки, банківська діяльність, показники валютного ринку, рівень заощаджень та інвестицій в економіці, фінансові ринки.

In the article the necessity and feasibility of monitoring risks affecting economic life safety of the banking sector, analysis of banks, financial and currency markets, as well as the processes occurring at the macroeconomic and macro levels, and their relationship. Singled quantitative and qualitative indicators that determine the status and level of development of the banking sector, and provides for comprehensive measures to maintain the required security.

Keywords: Indicators of financial security, banking, foreign exchange market indicators, the level of savings and investment in the economy, financial markets.

В статье обоснована необходимость и целесообразность мониторинга рисков, влияющих на экономическую безопасность жизнедеятельности банковской сферы, анализ банков, финансовых и валютных рынков, а также процессов, происходящих на макроэкономическом и макрофинансовой уровнях, и их взаимосвязь. Выделены количественные и качественные показатели, определяющие состояние и уровень развития банковской сектора и предусматривает осуществление комплексных мер по поддержанию нужной безопасности.

Ключевые слова: показатели финансовой безопасности, банковская деятельность, показатели валютного рынка, уровень сбережений и инвестиций в экономике, финансовые рынки.

Актуальність дослідження та постановка проблеми. Глобальна фінансова криза, що вплинула на економіки всіх країн, довела, що нестабільність залишається основною рисою сучасного фінансового світу. Це актуалізує проблему забезпечення стабільності розвитку

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

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

© Мазуренко В.П., Бондар Є.М., 2013

національної фінансової системи та її складових як у періоди економічного зростання, так і у періоди кризи. Вирішення цієї проблеми потребує аналізу системних ризиків і можливих загроз для забезпечення фінансової безпеки функціонування банківської сфери.

Для забезпечення стабільного функціонування економіки необхідно чітко відстежувати і регулювати ризики, що впливають на економічну безпеку життєдіяльності банківської сфери, відстежувати стан банків, фінансових і валютних ринків, а також процеси, що відбуваються на макроекономічному і макрофінансовому рівнях, та їхній взаємозв'язок. Цим обумовлюється актуальність теми дослідження, його практична значимість та завдання.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню глобальних фінансів присвячено наукові праці як вітчизняних, так і зарубіжних авторів, серед яких: О. Барановський, З. Васильченко, В. Т. Займба, Л. Еріко, З. Луцишин, В. Козюк, Д. Лук'яненко, А. Масалем, П. Мауро, В. Мельник, А. Мовсесян, Ф. Мішкін, А. Поручник, Л.

Проблеми глобалізації та проникнення іноземного капіталу в банківський сектор України, загальні підходи до оцінки ризиків банків та банківських систем розглянуто в працях таких авторів, як А.Б. Камінський, Д. Гриньков, М. Фрост, Стівен, А. А. Лобанов, А. В. Чугунов, В. В. Іванов, А. І. Малихіна, В. В. Платонов, М. А. Рогов, О. В. Пернарівський, О. П. Заруцька, Л. О. Примостка, Т. С. Шемет та інші українські та зарубіжні економісти.

Різним аспект цієї надзвичайно широкої проблеми присвячені також роботи В. А. Бєлова, С. М.Борісова, А. С. Гальчинського, М. Грінавалта, С. Гудхарта, П. Друккера, В. В. Іванова, Г. Б. Клейнер, В. В. Кіселева, Л. Н. Красавінової, І .І. Пузанова, А. І. Рогача, В. П. Тамбовцева, О. Н. Чекмаревої, Л. Г. Шемаєвої, Н. Р. Нижника, Г. П. Ситника, В. Т. Білоуса, С. І. Пиріжкова, Т. Кременя, О. Бодрука, А. С. Гальчинського, В. М. Гейця, П. Енсберга, Т. Хамфри, Дж. Ходгсона та ін.

Мета статті (постановка завдання) – теоретичне узагальнення методологічних засад, обґрунтування та розробка системи кількісних і якісних показників для визначення ризиків функціонування банківського сектору на макро- і макрорівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розуміння фінансової безпеки конкретизується на основі системи кількісних і якісних показників, що визначають стан і рівень розвитку банківської сектору, і передбачає здійснення комплексних заходів з підтримування потрібної безпеки, яка пов'язана насамперед з інтенсивною реалізацією реформ за скорегованою програмою і охоплює основні напрямки бюджетно-фінансової, грошової, інвестиційної, зовнішньоекономічної діяльності. В системі показників банківської безпеки, на наш погляд, доцільно виділити наступні групи: 1) макропоказники; 2) цінові показники, що відображають тенденції та стан фінансових ринків; 3) показники, безпосередньо пов'язані з банківською діяльністю; 4) показники, що відображають; 5) показники валютного ринку і курсу національної валюти.

Для повноти відображення процесів, що відбуваються у фінансовому секторі економіки, необхідно аналізувати ці показники в динаміці та порівнювати їх з граничними значеннями. При аналізі значень показників необхідно враховувати рівень аналогічних показників в інших трансформаційних економіках. Порушення того чи іншого показника само по собі не означає загрозу банківській безпеці загалом. Але організація моніторингу, комплексний розгляд системи показників, поглиблений аналіз окремих економічних суб'єктів і процесів при відхиленні динаміки показників від нормальної траєкторії повинні бути об'єктом постійного контролю з боку як керівників банків, так і відповідних органів державної влади.

1. Перша група показників – це макроекономічні показники, які сигналізують про несприятливу динаміку економічної кон'юнктури і можливості настання небезпеки у фінансовій і кредитній сфері.

1.1. Рівень монетизації економіки.

Рівень монетизації економіки m розраховується як відношення M2X до ВВП (Y). Рівень монетизації економіки – це величина, обернена величині кількості обертів грошей. Швидкість обігу грошей в економіці залежить від її відтворювальної структури. Якщо в економіці велика питома вага припадає на високоточне машинобудування і високотехнологічну продукцію, а також здійснюється широка інвестиційна підтримка фундаментальних наукових досліджень, тоді швидкість обігу грошей уповільнюється, оскільки ці галузі мають тривалий виробничий цикл. Якщо в економіці виробляють в основному споживчі товари і послуги, тоді швидкість обігу грошей зростає, оскільки виробничий цикл в цих галузях є відносно коротким.

1.2. Рівень монетизації з урахуванням іноземної валюти.

Розгляд рівня монетизації за агрегатом M_{2X} дає можливість оцінити рівень організованих заощаджень в іноземній валюті нефінансового сектору і населення. Рівень монетизації розраховується як відношення (M_2 + іноземна валюта юридичних і фізичних осіб) до ВВП (Y).

Рівень граничних значень:

$$m = \frac{M_{2X}}{Y} = 20 - 30\% \qquad (1)$$

Якщо відношення M_{2X}/Y зростає швидше, ніж M_2/Y, тоді заощадження в іноземній валюті зростають швидше, ніж в національній валюті. При цьому, можливо, в економіці змінюється структура платіжних засобів на користь іноземної валюти.

Для забезпечення передбачуваності грошово-кредитної політики і цінових показників особливе значення має аналіз допустимих значень грошового попиту і пропозиції. Для цього використовують основне рівняння кількісної теорії грошей: $Y=M_2xV$, де Y – ВВП у поточних цінах; M_2 – грошовий агрегат; V – швидкість обігу грошей в економіці.

За припущення про незмінність швидкості обігу грошей в короткостроковому періоді це співвідношення може бути представлено у вигляді:

$$\frac{\partial M_2}{M_2} = \frac{\partial Y}{Y} + \frac{\partial P}{P} \qquad (2)$$

де $\frac{dM_2}{M_2}$ – відносний приріст грошового агрегату M_2;

$\frac{dP}{P}$ – відносний приріст рівня цін в економіці;

$\frac{dY}{Y}$ – відносний приріст реального ВВП у зіставних цінах.

Це співвідношення показує, що темпи зростання грошової маси визначаються темпами зростання реального ВВП і рівнем цін в економіці. Якщо абсолютна величина відносного відхилення грошової маси перевищить 10%, це буде індикатором суттєвої зміни

обсягу і структури грошового попиту і пропозиції в економіці. Ці зміни можуть бути спричинені або надмірним розширенням грошової маси, або, навпаки, її стисканням. У будь-якому разі відхилення цінового тренду від динаміки зміни грошового попиту і пропозиції в економіці повинно бути предметом спеціального економічного аналізу.

В Україні співвідношення між цими показниками характеризується динамікою, представленою в табл. 1. Динаміка свідчить про те, що темпи зростання грошової маси в основному обумовлювалися динамікою рівня цін в економіці.

Таблиця 1.

Значення грошового попиту і пропозиції в Україні згідно з кількісною теорією грошей, в %

Роки	Відносний приріст грошового агрегату M_2	Відносний приріст реального ВВП у зіставних цінах	Відносний приріст рівня цін в економіці	Зростання споживчих цін
2001	43,2	9,2	34,0	6,1
2002	42,3	5,2	37,1	-0,6
2003	47,5	9,6	37,9	8,2
2004	32,3	12,1	20,2	12,3
2005	53,9	2,7	51,2	10,3
2006	34,3	7,3	27,0	11,6
2007	50,8	7,9	42,9	16,6
2008	31,0	2,3	28,7	22,3
2009	-5,4	-14,8	9,4	12,3
2010	23,1	4,1	19,0	9,1
2011	14,2	5,2	9,1	4,6

Джерело: розраховано авторами за: [1, с. 26, 28, 29; 3, с. 25, 27, 59; 4, с. 25, 27, 59]

Водночас повинна виконуватися умова $\left|\frac{dM_2}{M_2}\right| >$ інфляція + 10% (10-відсотковий рівень відповідає верхній межі можливих темпів зростання українського ВВП) протягом декількох місяців. $\left|\frac{dM_2}{M_2}\right|$ – це абсолютна величина зміни грошової маси. Будь-яка її зміна понад вказаних у співвідношенні граничних умов є індикатором кількісних і структурних змін грошового попиту (пропозиції) в економіці. В такій ситуації можливе прискорення темпів інфляції понад прогнозованого рівня. Тоді необхідно провести додатковий аналіз економіки, пов'язаний з виявленням ознак кредитної експансії.

1.3. Рівень забезпечення грошової бази золотовалютними резервами (GER).

Нормальний рівень забезпечення національної валюти золотовалютними резервами: 70% B>GER, тобто грошова база B повинна бути забезпечена золотовалютними резервами не менш ніж на 70-80%, оскільки практика показує, що методи стерилізаційної політики дозволяють нейтралізувати інфляційний ефект емісійного фінансування не більше ніж на 20-30%.

Вибір критеріального граничного значення 70% означає, що верхня межа емісійного фінансування уряду і кредитних організацій повинна бути обмежена 30% грошової бази, оскільки це не приведе до зростання інфляції вище 15-20%, що відповідає рівню рентабельності в найбільш прибуткових галузях економіки і буде сумірним зі ставкою кредитування.

1.4. Критерій достатності золотовалютних резервів.

Цей критерій виражає вимогу неінфляційного розширення грошової маси: готівково-грошова емісія (приріст грошової бази) повинна бути забезпечена відповідним приростом золотовалютних резервів. Цей критерій дозволяє оцінити достатність забезпечення стійкого валютного курсу і регулювання рівня інфляції. Рівень граничного значення цього критерію $\Delta GER > \Delta B$. Якщо приріст золотовалютних резервів протягом двох кварталів менше приросту грошової бази, це свідчить про емісійне фінансування економіки, яке є передумовою розвитку інфляційних процесів в економіці. У короткострокових періодах зростання грошової бази може перевищувати зростання золотовалютних резервів, наприклад, при проведенні стерилізаційних заходів або при розширеному кредитуванні економіки. Утім порушення цього критерію (з урахуванням сезонного згладжування) повинно бути об'єктом прискіпливої уваги.

1.5. Критерій мінімального (граничного) рівня золотовалютних резервів.

Рівень забезпеченості фінансової стійкості у середньостроковій перспективі: min GER > Вартість імпорту за I квартал + Сума, необхідна для погашення короткострокової заборгованості (до 1 року) державного, банківського і корпоративного секторів і відсоткових виплат за нею. Якщо виконується обернене співвідношення, це свідчить про постійний тиск на обмінний курс гривні в бік її знецінення. Цей критерій виражає вимогу щодо забезпечення запасу стійкості національної валюти, можливостей країни виконувати свої зобов'язання за іноземними запозиченнями без загрози обвалу валютного курсу національної валюти.

1.6. Рівень нелегального відпливу капіталів (cf).

Рівень граничного значення цього показника розраховується за формулою: cf = Приріст неповернення експортної виручки та імпортних авансів + ½ Чисті пропуски і помилки платіжного балансу – Приріст простроченої позикової заборгованості.

Рівень граничних значень складає:

cf > 50% сальдо рахунку поточних операцій платіжного балансу.

З основних балансових тотожностей платіжного балансу слідує, що: Сальдо рахунку поточних операцій + Чисті інвестиції = Нелегальний відплив капіталу + Чисті пропуски і помилки платіжного балансу.

За від'ємного або нульового припливу капіталу сальдо рахунку поточних операцій повинно перевищувати нелегальний відплив плюс статистичні розходження платіжного балансу.

1.7. Критичний рівень зміни реальної відсоткової ставки r як за кредитними ресурсами, так і за депозитами. Рівень граничного значення: $\left|\frac{\Delta r}{r}\right| \geq 50\%$.

За сучасних економічних умов в Україні рівень реальної відсоткової ставки можна вважати оптимальним, якщо він дорівнює 0,5-1,0% за депозитами і 3-5% за кредитами. Як свідчать дані табл.2, реальні ставки банків за депозитами у 2000-2007 рр. в основному були на 2-5% менше рівня інфляції, тобто мінусовими, а реальні ставки банків за кредитами перевищували рівень інфляції у 2003-2007 рр. на 4-10%, у 2008-2011 рр. – динаміка за депозитними і кредитними ставками була різноспрямована.

Таблиця 2.
Порівняння відсоткових ставок банків у національній валюті і рівня інфляції в Україні, %

Роки	Ставки банків за кредитами	Ставки банків за депозитами	Індекс споживчих цін
2000	-	13,5	125,8
2001	-	11,2	106,1
2002	22,1	7,8	99,4
2003	17,9	7,1	108,2
2004	17,3	7,8	112,3
2005	16,0	8,5	110,3
2006	15,1	7,6	111,6
2007	13,4	7,9	116,6
2008	19,4	11,2	122,3
2009	17,3	11,9	112,3
2010	15,8	11,1	109,1
2011	14,0	7,4	104,6

Примітка: 2000-2006 – дані наводяться за останній місяць періоду, 2007-2011 – дані наводяться на 01.01 кожного наступного року (наприклад, дані за 2007 р. наведені за 01.01.2008)

Джерело: розраховано авторами за : [1, с. 26,59; 3, с. 25, 59; 4, с. 25, 59; 5;]

Відсоткова маржа між ставками банків за депозитами і кредитами за аналізований період скоротилась, але продовжує залишатися досить високою – 5-8%. Прибутковість активів у 2008 р. (ROA) авторами оцінено за ці роки на рівні 0,7-1,2 % [1, с. 68; 9]. Якщо, судячи з даних 2008 р., відбудеться одночасне 25-відсоткове зростання реальної ставки за депозитами і її 25-відсоткове зниження за кредитами, тоді і реальна ставка за депозитами, і реальна ставка за кредитами залишаться мінусовими – відповідно 9,9 і 9,1 відсоткових пункти, але відсоткова маржа знизиться до 1%, а показник ROA вийде приблизно на нульовий рівень [1, с. 68, 72; 9]. Однак основна проблема полягала в рівні інфляції, рівень якої вже є фактором дестабілізації економічного розвитку. У 2009-2011 рр. рентабельність загальних активів банків України носить від'ємний характер, хоча спостерігається зменшення його значення.

Таким чином, рівень відносної зміни відсоткових ставок ±25% є критичним для українських банків і може розглядатися як граничне значення обговорюваного показника економічної безпеки.

Очевидно, що різка зміна відсоткової ставки в той чи інший бік має негативні наслідки для економіки. По-перше, при зростанні реальної відсоткової ставки за депозитами знижується маржа банківського сектору і одночасно знижуються стимули підприємств до інвестування у виробництво. По-друге, при падінні реальних ставок за депозитами норма заощаджень в економіці падає, відбувається тиск на споживчий і фінансовий ринки, а тимчасово вільні кошти при цьому йдуть на спекулятивні операції, що загрожує посиленням інфляційного процесу, дестабілізацією економічних процесів. А якщо ставки за депозитами і доходність фінансових інструментів на зарубіжних фінансових ринках виглядають більш привабливо, відбувається відплив капіталу з країни. По-

третє, при зниженні кредитних ставок підприємству вигідно інвестувати кошти у виробництво, але одночасно падає прибутковість банківського сектору і відбувається стискання кредитного портфелю банків на користь безризикових фінансових інструментів. Це також уможливлює кредитну експансію і зростання «поганих» кредитів, що негативно впливає на достатність капіталу і стійкість банківського сектору. По-четверте, при підвищенні ставки за кредитами підприємству не вигідно інвестувати в основні засоби, а якщо це супроводжується підвищенням ставок за депозитами, то може початися перекачування коштів з реального сектору економіки у фінансово-банківський. По-п'яте, у разі зміни реальної відсоткової ставки зазвичай відбуваються відповідні зміни у схильності суб'єктів економічної діяльності до заощаджень, і тому особливу увагу при аналізі можливих сплесків на фінансових ринках слід приділяти тим ситуаціям, коли реальна депозитна ставка переходить з від'ємної у додатну область, і навпаки.

Таким чином, регулювання рівня відсоткової ставки є найпотужнішим важелем фінансової та інвестиційної політики, і тут важливо вийти на її оптимальний рівень, який визначається темпами зростання ВВП, рівнем інфляції, рентабельністю економіки, а також регулюванням напрямку потоків транскордонного руху капіталів. Вищезгадані тенденції можуть змінити ситуацію і порушити рівновагу на фінансових ринках, змінюючи попит внутрішніх і зовнішніх інвесторів.

1.8. Показник рентабельності.

На базі показника рентабельності розраховуються такі критерії:

1) рентабельність економіки (P). Загалом ситуація на ринку грошей вважається задовільною, якщо значення рентабельності перевищує рівень інфляції (i), тобто $P > i$. В Україні ця умова протягом аналізованого періоду не виконувалася на рівні всієї економіки, крім 2002 р.

2) рентабельність ключових галузей (Pkb).

Рентабельність повинна бути як мінімум вище рівня інфляції або у найкращому варіанті перевищувати інфляцію на 3-5%.

3) співвідношення між рентабельністю і рівнем відсоткових ставок.

Повинно виконуватися співвідношення $P > il > id > i$,

де il – ставка за кредитами;

id – ставка за депозитами.

Це співвідношення з урахуванням рівня інфляції логічно пояснюється таким чином:

- ставка за депозитами id повинна бути вище інфляції, оскільки інакше не буде стимулу для припливу і акумулювання банками заощаджень, а кошти підуть на споживчий ринок;
- ставка за кредитами il повинна бути вище ставки за депозитами id, бо інакше банківський сектор зазнає збитків, а якщо така тенденція буде довготривалою, матиме місце розмивання банківського капіталу;
- рентабельність підприємств P повинна бути вище ставки за кредитами il, бо інакше підприємство інвестуватиме собі в збиток. Нарешті, рентабельність власного капіталу українських банків у 2001-2003 р. була вище темпів інфляції або практично дорівнювала їм, у 2004-2007 рр. рентабельність банків суттєво відставала від інфляції. Таким чином, банківський сектор знаходився не у значно кращому стані, ніж реальний сектор економіки. Наведені розрахунки пояснюють багато поточних проблем української економіки, пов'язаних з недостатнім фінансуванням і відходом капіталу до спекулятивних операцій, а також його відпливом за кордон.

Таблиця 3.
Порівняльний аналіз індексу рентабельності власного капіталу українських банків з темпами інфляції в Україні, в %

Роки	Приріст роздрібних цін	Прибуток, млрд. грн.	Власний капітал банків, млрд. грн.[1]	Рентабельність власного капіталу банків (ROE)
2001	6,1	0,5	4,2	10,4
2002	-0,6	0,7	5,3	10,2
2003	8,2	0,8	6,8	9,2
2004	12,3	1,3	18,4	6,8
2005	10,3	2,2	25,5	8,5
2006	11,6	4,1	43,6	9,4
2007[2]	16,6	6,6	73,0	9,0
2008	22,3	7,3	119,3	6,1
2009	12,3	-38,4	115,2	-33,3
2010	9,1	-13,0	137,7	-9,4
2011	4,6	-7,7	155,5	-5,0

Джерело: розраховано авторами за: [1, с. 26, 68, 72; 6-11;]

Однією із серйозних проблем української економіки продовжує залишатися інфляція. Необхідно досягти у найближчі роки рівня інфляції менше 8-10%, хоча це досить складно. Цьому об'єктивно заважатимуть величезні інвестиційні потреби української енергетики, які у разі їх задоволення призведуть до зростання інфляційних витрат у металургії, хімічній та нафтохімічній промисловості, машинобудуванні, транспортних галузях, послугах. Таке становище в економіці супроводжуватиметься потужним структурним зрушенням, пов'язаним з розвитком промисловості та інфраструктурних секторів економіки. Диспаритет відсоткових ставок в економіці сам по собі стимулюватиме виштовхування низькорентабельних галузей з економіки. Для окремих галузей обробної промисловості, скоріше за все, використовуватимуться ті чи інші форми державного субсидування, у тому числі відсоткове кредитування.

Кардинально змінити ситуацію зможе промислова політика, яка передбачає визначення цільових джерел фінансування промисловості, а також створення потужного фінансово-банківського інституту, що виконує функцію Банку розвитку, за прикладом деяких розвинених країн і країн, що розвиваються.

2. Показники, що характеризують співвідношення між заощадженнями та інвестиціями.

2.1. Співвідношення між заощадженнями та інвестиціями в економіці.

У стані економічної рівноваги I = S, але в активній фазі розвитку економіки I > S, тобто інвестиції перевищують заощадження. У якості першочергової задачі слід визначити методично коректний і об'єктивний розрахунок заощаджень в економіці. При цьому заощадження в економіці повинні розраховуватися принаймні двома способами:

[1] власний капітал наведений на 01.01 наступного за звітним роком (1997 р. = 01.01.2008)
[2] – з 2007 р. – прибуток наведений у млрд. дол.

1) у відповідності з методикою системи національних рахунків (СНС)

$$S = I + \Delta TRF + \Delta BP \qquad (3)$$

де I – внутрішні капітальні інвестиції;

ΔTRF – сальдо рахунку капітальних трансфертів;

ΔBP – приріст валютних резервів держави;

2) як накопичення основних суб'єктів економічної діяльності, населення, корпорацій, банків і фінансових організацій.

2.2. Структура заощаджень у національній та іноземній валюті.

У сучасних умовах оптимальна структура заощаджень складає: Заощадження в національній валюті: Заощадження в іноземній валюті = 70 : 30.

Вказане співвідношення слідує з фактичної та перспективної частки імпорту в розмірі 30% загального обсягу інвестицій. Критичний рівень, після якого можна казати про доларизацію економіки, складає 30:70. Цей рівень свідчить про порушення платіжного обігу країни, наявність в ньому значної кількості сурогатних інструментів. Крім того, така структура депозитів стає передумовою значних валютних ризиків для кредитної системи, оскільки в такому разі кредитні та інвестиційні потреби економіки в національній валюті задовольняються переважно коштом іноземних фондів.

Загрозлива тенденція в українській економіці спостерігається з 2008 р., коли суттєво зросло розміщення грошової маси в іноземній валюті.

Рівень доларизації економіки на початок 2011 р. складав 29,13%, у той час як на той же період 2010 – 31,68%, 2009 – 30,62%, 2008 – 22,7%, 2007 – 26,9%, 2006 – 23,6% [16, с. 6; 15, с. 6; 14, с. 7; 13, с. 7; 12, с. 7].

2.3. Показник недовикористання інвестицій для капітальних вкладень.

Цей критерій показує, яка частина заощаджень в економіці не трансформується в інвестиції, призводячи до недовикористання економічного потенціалу країни. Рівень граничного значення: 30 %.

3. Обґрунтування граничних значень показників безпеки банківської діяльності.

3.1. Відношення сукупних активів банківської системи (assets – A) до ВВП.

Оптимальний рівень для країн, що розвиваються з позитивною економічною динамікою, A: Y = 80-100%. Для розвинених країн цей показник складає 100% і більше.

3.2. Показник середніх строків залучення і розміщення коштів – кредитів (loans – TL) і депозитів (deposits – TD). Теоретично і в економіці, що нормально розвивається, строки залучення депозитів і видачі кредитів повинні бути майже рівними, тобто TL = TD, або строки видачі кредитів можуть бути дещо більше строків залучення грошових ресурсів на величну, що визначається співвідношенням між банківським капіталом і залученими банківським сектором коштами. А інакше будуть великі ризики трансформації строків, а також валютних активів і пасивів банків, які дедалі зростатимуть через існуючі валютні ризики. Стосовно трансформації строків, допустимий рівень можуть перевищити 20-30% капіталу, а якщо ця частка зросте, тоді чисті іноземні зобов'язання банківського сектору досягнуть такого рівня, коли несподівані зміни курсу національної валюти ставатимуть загрозою для капіталізації банківського сектору. Неплатоспроможність банків у розмірі 20% зобов'язань фактично означає втрату банками власного капіталу.

Статистичні дані свідчать про суттєвий дисбаланс у цій сфері.

По-перше, йдеться про надзвичайно суттєву розбіжність між накопиченими сумами депозитів і кредитів (див. табл. 4), яка в окремі роки між кредитами і депозитами досягала подвійного значення.

Таблиця 4.
Динаміка депозитів і кредитів в Україні за роками, млрд. грн.

Роки	Депозити	Кредити	Співвідношення кредити/депозити
2001	25,5	27,8	1,09
2002	37,4	41,2	1,10
2003	61,4	67,8	1,10
2004	83,0	88,6	1,07
2005	132,7	143,4	1,08
2006	184,2	245,2	1,33
2007	283,9	426,9	1,50
2008	359,7	734,0	2,04
2009	335,0	723,3	2,16
2010	416,6	732,8	1,76
2011	491,8	801,8	1,63

Джерело: розраховано авторами за: [6-11]

По-друге, слід також мати на увазі, що не доцільно розглядати українські банки як інститут, здатний взяти на себе основне навантаження, пов'язане з капітальним інвестуванням.

3.3. Часова структура кредитів і депозитів.

Оптимальний рівень: кредити і депозити до 1 року $\leq$ 30%, кредити і депозити строком понад 1 рік $\geq$ 70%. При значній частці короткострокових депозитів і трансакційних залишків інвестиційні можливості банківського сектору, його роль у накопиченні заощаджень та їх трансформації в інвестиції не зможуть помітно змінити становище в економіці.

3.4. Іноземна сукупна банківська позиція відносно сукупного власного капіталу банківської системи.

Рівень порогового значення: $\frac{|EA - EL|}{EK} < 20\%$,

де *EA* (external assets) – іноземні активи (в інвалюті);
EL (external liabilities) – іноземні пасиви (в інвалюті);
EK (equity capital) – сукупний власний капітал банківської системи.

Різка зміна співвідношення між *EL* і *EK* одразу ж змінює переваги учасників ринку щодо національної та іноземної валюти, що може безпосередньо позначитися на валютному курсі, рівні інфляції, стійкості фінансових компаній і банківського сектору, різко посилити відплив іноземного капіталу з країни. Значення цього показника для України в цілому за активами і пасивами в останні роки наведене у табл. 5 і, в принципі, знаходиться в указаних межах.

Таблиця 5.
Іноземна сукупна банківська позиція відносно сукупного власного капіталу банківської системи, млрд. грн.

Роки	Активи	Пасиви	Власний капітал	Іноземна сукупна банківська позиція, %
2010	476,0	446,2	137,7	21,6
2011	491,6	478,2	155,5	8,6

Джерело: розраховано авторами за: [6, с. 26, 29]

Однак співвідношення тільки за вимогами (кредитами) і зобов'язаннями (депозитами) банків за роками свідчать про загрозливу динаміку (див. табл. 6) – це співвідношення наприкінці останнього десятиліття перевищує 100, а іноді 200% [6]. Таким чином, цей показник свідчить про наростання нестабільності вітчизняного банківського сектору.

Таблиця 6.
Іноземна сукупна банківська позиція відносно сукупного власного капіталу банківської системи на основі депозитів і кредитів, млрд. грн.

Роки	Депозити	Кредити	Власний капітал	Іноземна сукупна банківська позиція, %
2001	8,2	12,4	4,2	100,0
2002	12,0	16,4	5,3	83,0
2003	22,7	28,3	6,8	82,4
2004	30,2	37,372	18,4	39,0
2005	45,5	62,1	25,5	65,1
2006	70,1	121,4	43,6	117,7
2007	91,6	213,1	73,0	166,4
2008	157,9	433,8	119,3	231,3
2009	161,9	367,8	115,2	178,7
2010	177,3	337,3	137,7	116,2

Джерело: розраховано авторами за: [6-11]

3.5. Динаміка частки активів банківського сектору у ВВП відносно рівня монетизації економіки. Цей показник виражає вимогу накопичення кредитних ресурсів в економіці та підвищення стійкості банківського сектору.

3.6. Структура ресурсів банківського сектору: корпоративних, населення, міжбанківського сектору, власних коштів.

Якщо частка міжбанківського сектору в ресурсах банківської системи перевищує 25%, це є небезпечним, оскільки кредитування починає здійснюватися шляхом трансформації коротких міжбанківських кредитів у довгі кредити реальному сектору економіки.

3.7. Частка кредитного портфелю (L – loans) в активах.

Рівень оптимального значення: $\frac{L}{A} \geq 45\%$

Менше значення цього показника свідчить про те, що переваги в діяльності банків зрушуються в бік іноземних або спекулятивних операцій з фондовими інструментами.

3.8. Рентабельність власного капіталу ROE.

Рівень порогового значення $ROE =, \frac{\Pr}{EK} > 15\%,$

де Рг – прибуток (profit) після вирахування податків.

Згідно з методологією Базельського інституту розрахунків (BIS – Basel Institute of Settlements) цей показник розглядається разом із показником достатності капіталу банківського сектору. На основі цих показників аналізуються тенденції прибутковості та стійкості як банківської системи загалом, так і окремих банків.

3.9. Рентабельність активів ROA. Цей показник визначає оптимальний важіль капіталу для банківського сектору.

Рівень порогового значення: $\mathrm{ROA} = \frac{\Pr}{\mathrm{A}} > 1 - 2\%$.

Розрахунки показують, що цей показник в Україні у до кризові роки 2000-2008 рр. знаходився в межах 0,7-1,2, тобто відповідав крітеріальним значенням. У період 2009-2011 рр. показник має від'ємне значення, що обумовлюється кризовими процесами у світовій економіці.

3.10. Частка «поганих» кредитів («bad» credits відповідно до МСФО в кредитному портфелі.

Рівень граничного значення: $\frac{\mathrm{Kb}}{\mathrm{K}} = 10\%$

«Негативне» значення цього показника свідчить яка частка капіталу банків може бути списана на збитки. Наближення цього показника з урахуванням обов'язкової суми резервування до 30 % свідчить про надзвичайно високу імовірність розвитку системної банківської кризи. З 2002 р. в Україні спостерігалось покращення якості кредитного портфелю. Частка проблемних кредитів (прострочених і сумнівних) зменшилась з 5,8 % у 2001 р. до 4,5 % у 2002 р., пролонгованих – відповідно з 6,7% до 5,2 %, а в 2003 р. частка проблемних кредитів знизилась до 3,4% [5]. Частка проблемних кредитів (прострочених та сумнівних) у 2004 р. становила 3,8 % заборгованості за кредитами наданими в економіку України і продовжувала скорочуватися у 2005 р. – до 2,5% [10]. Частка заборгованості за простроченими та сумнівними кредитами становила у 2006 р. 1,9%. У 2007 р. якість кредитного портфелю банківських установ продовжувала поліпшуватися і склала 1,7% обсягу вимог банків за кредитами, наданими суб'єктам господарювання та фізичним особам [12].

Однак в умовах світової фінансової кризи спостерігався стрибок заборгованості. Частка проблемних кредитів у загальному обсязі залишків за кредитами, наданими сектору нефінансових корпорацій поступово збільшилась з 11,3% у 2009 р. до 13,1 у 2010 р. На сектор нефінансових корпорацій припадало у 2009 р. 63,9%, а у 2010 р. 68,4% наданих кредитів [7]. Прострочена заборгованість за 2011 зменшилась у порівнянні з 2010 р. – з

11,2% (на 01.01.2011 р.) до 9,6% (на 01.01.2012 р.) [6]. Таким чином в умовах економічного зростання значення показника суттєво відрізнялось від теоретично обумовленого у кращу сторону. В умовах кризи значення показника перевищувало кретеріальне, однак у 2011 р. спостерігалась його позитивна динаміка.

3.11. Рівень концентрації банківської системи.

При визначенні цього показника використовується відомий принцип Парето 80/20, тобто на 20% банків припадає 80% активів (або капіталу) банківської системи загалом. Повне або майже повне дотримання цього співвідношення визначає нормальний рівень концентрації, а відхилення від нього свідчать, що з якихось причин в країні склалася неоптимальна система концентрації капіталу і активів. Неоптимальність означає, що за переважання малих і середніх банків банківська система принципово не здатна фінансувати значимі для економіки проекти і, отже, активно впливати на економічний розвиток країни. Якщо за недостатньої концентрації капіталу неможливе фінансування великих інвестиційних проектів, то за надлишкової величини цього показника зростає імовірність концентрації ризиків і виникнення банківських криз.

В цілому дане співвідношення виконується у банківській системі Україні. На 01.01.2007 р. на 20% українських банків припадало 80,4% загальних активів комерційних банків, 2008 р. – 82,0%, 2009 – 84,6%, 2010 р. – 85,5%, 2011 р. – 85,4%, на 01.01.2012 р. – 82,8% [6-11]. Таким чином, значення цього показника наближується до оптимального рівня.

3.12. Залежність банків від міжбанківського кредитування.

Рівень порогового значення: МБК / Пасиви > 25%.

Якщо більше чверті банківських ресурсів формується коштом міжбанківського ринку, це, з одного боку, свідчить про невиконання значною частиною банків функцій кредитних організацій, з іншого – що локальна криза міжбанківського ринку може спровокувати загальну кризу банківської системи за принципом «доміно».

У 2002 р. міжбанківські кредити і депозити склали у структурі пасивів банківської системи України 9,5%, у 2003 р. – 10,3%, у 2004 р. – 14,4%, у 2005 р. – 13,0%, у 2006 р. – 19,9%, у 2007 р. – 25,7%, 2008 р. – 25,2, 2009 р. – 19,3%, 2010 р. – 15,9, 2011 р. – 13,7% [6-11]. В цілому можна констатувати, що показник знаходиться у межах теоретично обґрунтованих значень і не перевищував критичних значень.

3.13. Стан банківського сектору тісно пов'язаний зі станом корпоративного сектору (корпоративних клієнтів банківського сектору), який відображається такими показниками: динаміка прибутку; динаміка виручки; зовнішні зобов'язання; інвестиції; динаміка кредитного та інвестиційного рейтингів найбільших підприємств і організацій галузей економіки.

4. Показники небезпечного стану фінансового ринку, які спричиняють ризики в банківському сектору.

4.1. Критична зміна фондового індексу.

Граничним значенням вважається зниження/зростання індексу за одну торгову сесію більше ніж на 5%.

Щоденний індекс ПФТС за 2010 р. збільшився на 70,2% – до 975,08 пункту, однак він все рівно був далекий від максимального значення досягнутого 15.01.2008 р. у 1208,61 пункту [10].

4.2. Співвідношення між обсягом ринку похідних фінансових інструментів та обсягом ринку первинних фінансових інструментів. Рівень граничного значення тут визначається відповідно до принципу Парето 80/20, тобто

$$\frac{\textit{Обсяг (капіталізація) ринку вторинних фінансових інструментів}}{\textit{Обсяг ринку первинних фінансових інструментів}} = \frac{80}{20} \quad (4)$$

4.3. Частка іноземних портфельних інвестицій в цінні папери (portfolio investment in securities – *Ips*) відносно загального обсягу іноземних інвестицій – *I.*

Рівень граничного значення: $\frac{Ips}{I} \geq 25 - 30\%$.

Цей показник фінансової безпеки банків ґрунтується на такому теоретичному припущенні: перевищення обсягу похідних фінансових інструментів над вартістю базового активу (цінних паперів) згідно з принципом Парето означатиме, що фактично вся величина банківських активів стає уразливою до курсового ризику в разі 25-відсоткового падіння вартості похідних фінансових інструментів.

У протилежному випадку бурхливе зростання портфельних інвестицій може інтерпретуватися як штучний розігрів ринку для масової скупки і подальших продажів акцій емітентів, що само по собі може призвести до дестабілізації на інших грошових і фінансових ринках.

4.4. Темпи приросту капіталізації (capitalization – CAP) фондового ринку (%) відносно темпів приросту ВВП:

$$\frac{(CAP_1 / CAP_0) - 1}{(Y_1 / Y_0) - 1} \geq 10\%. \quad (5)$$

де CAP_1 – капіталізація фондового ринку в поточному періоді;
CAP_0 – капіталізація фондового ринку в базовому періоді;
Y_1 – обсяг ВВП в поточному періоді;
Y_0 – обсяг ВВП в базовому періоді.

Якщо цей показник набуває значень від 10 до 15%, тоді потрібен ретельний аналіз причин відхилення темпів приросту капіталізації фондового ринку від темпів приросту ВВП. Цю величину також необхідно порівняти з результатами господарської діяльності підприємств, що увійшли до рейтингу фондових бірж, а також з інвестиційним рейтингом країни. Необхідно розуміти, що надзвичайно високі темпи приросту капіталізації провідних корпорацій і банків економіки так само небезпечні, як і падіння їхньої капіталізації, оскільки після розігріву ринку неодмінно відбувається стабілізація прибутку з відповідним можливим обвалом ринку.

Таблиця 7.
Темпи приросту капіталізації фондового ринку відносно темпів приросту ВВП у 2002-2011 рр. (у коефіцієнтах)

Рік	Темп приросту ВВП у постійних цінах	Темп приросту індексу ПФТС	Співвідношення приросту індексу ПФТС до приросту ВВП у постійних цінах
2002	0,11	0,34	3,25
2003	0,18	0,49	2,66
2004	0,29	2,04	7,03
2005	0,28	0,36	1,28
2006	0,23	0,41	1,78
2007	0,32	1,35	4,17
2008	0,32	-0,74	-2,36
2009	-0,04	0,90	-24,60
2010	0,20	0,70	3,54
2011	0,20	-0,45	-2,23

Джерело: розраховано авторами за : [1, с.69; 3, с.25, 59; 4, с. 26, 69; 17;]

Порівняння рівня капіталізації фондового ринку у 2002-2011 рр. свідчить співвідношення знаходяться не в оптимальних значеннях, причому різниця у показниках досягає разів, що свідчить про загрозливі тенденції розвитку ринку.

4.5. Динаміка показника P/E – «кратне прибутку» (в роках окупності вкладень). Показник P/E розраховується двома способами:

1) P/E = Ринковий курс звичайної акції / Прибуток на одну акцію (EPS);

2) P/E = Капіталізація / (Чистий прибуток – Дивіденди на привілейовані акції) = Капіталізація / EBITDA, де EBITDA (Earnings Before Interest, Tax, Depreciation and Amortisation) – показник прибутку компанії до сплати відсотків за кредитами, податку на прибуток і нарахування амортизації. В бухгалтерській практиці – касовий доход від операційної діяльності.

P/E показує, як ринок оцінює тій чи інший цінний папір. В ідеалі цей показник повинен знаходитися на рівні 5-6 років окупності.

4.6. Доходність державних цінних паперів (government securities – GS) відносно темпів зростання ВВП.

Рівень порогового значення: $$\frac{GS}{\left[1-\left(Y_1-Y_0\right)/Y_0\right]\cdot 100} \le 1 \qquad (6)$$

Доходність державних цінних паперів в неекстремальній фазі ринку не може перевищувати темпи приросту номінального ВВП. Інакше це може привести до зростання боргового навантаження на бюджет країни, що, в свою чергу, приводитиме до створення фінансових пірамід з усіма відповідними наслідками.

Як свідчать розрахунки (див. табл. 8) доходність державних цінних паперів відносно темпів зростання ВВП не перевищувала у 2002-2011 рр. значення 0,2, тобто знаходилась у теоретично обумовлених значеннях.

Таблиця 8.
Дохідність державних цінних паперів на первинному ринку, %

Рік	Середньозважена дохідність державних цінних паперів на первинному ринку	Темпи зростання номінального ВВП до попереднього року	Доходність державних цінних паперів відносно темпів зростання ВВП
2002	10,81	10,59	0,1209
2003	9,75	18,39	0,1195
2004	11,24	29,09	0,1585
2005	7,25	27,92	0,1006
2006	9,26	23,26	0,1207
2007	6,71	32,45	0,0993
2008	11,86	31,54	0,1732
2009	12,21	-3,66	0,1178
2010	10,39	19,85	0,1296
2011	9,17	20,28	0,1150

Джерело: розраховано авторами за:[1, с. 69; 3, с. 25,59; 4, с. 26, 69; 18;]

Існує також аналог цього критерію – співвідношення між ставкою рефінансування ЦБ і темпами приросту номінального ВВП:

$$\frac{\textit{Ставка рефінансування}}{\textit{Темп приросту номінального ВВП}} \qquad (7)$$

Якщо ставка рефінансування вище темпів приросту номінального ВВП, тоді здійснення операцій на ринках внутрішнього і зовнішнього державного боргу веде до зростання боргового навантаження на консолідований і регіональний бюджети, зростання відсоткових ставок і розвитку інфляційних процесів в економіці. Результати зіставлення динаміки ставки рефінансування НБУ з темпами приросту номінального ВВП України показують, що з середини 2002 р. ставка рефінансування мала нижче значення, ніж приріст номінального ВВП.

4.7. Співвідношення між темпами зростання курсу долара в гривнях $ik_{UA/\$}$. і темпами зростання індексу української фондової біржі.

Оптимальний рівень цього показника складає $\frac{I_B}{ik_{UA/D}} > 1$ тобто у ередньостроковій перспективі темпи зростання фондового індексу повинні перевищувати темпи зростання валютного курсу.

Якщо темпи зростання фондового індексу нижче темпів зростання курсу долара, це свідчить про негативну оцінку інвесторами макроекономічної і галузевої кон'юнктури в країні. Фактично цей показник показує, що за сприятливої економічної кон'юнктури зростає вартість українських компаній, виражена у вільно конвертованих валютах.

5. Цінові показники.

5.1. Рівень інфляції.

В розвинутих країнах, а також в країнах, де успішно реалізується індустріальна або постіндустріальна модель розвитку, рівень інфляції складає 2-5% на рік. В Україні темпи

інфляції суттєво перевищують ці значення, хоча загальна тенденція свідчить про поступове зниження різниці.

5.2. Динаміка цін на різні групи товарів і послуг.

Рівень граничних значень тут повинен визначатися залежно від структури доходів і споживання вітчизняних та імпортних споживчих товарів і товарів виробничого призначення, а також платних послуг, у тому числі соціального призначення; ціновими співвідношеннями на українському і зарубіжних ринках за основними групами експортних та імпортних товарів. Для української економіки як економіки, що розвивається, рівень цін повинен бути щонайменше на 30-40% нижче рівня цін на аналогічні види товарів і послуг на західних ринках за паритетним курсом, що розраховується Євростатом на регулярній основі. Це зумовлено необхідністю забезпечення конкурентоспроможності української економіки.

Це співставлення можна зробити на основі порівняння ВВП за паритетом купівельної спроможності (ППС) і офіційним курсом гривні до долару США.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У ринковій економіці зміна фінансових параметрів має значний вплив на динаміку економічного розвитку, і тому аналіз і прогнозування фінансових критеріїв і показників має принципове значення. Запропонована система фінансових показників і критеріїв дозволяє давати оцінку благополуччя або неблагополуччя фінансової системи країни в цілому і ризиків, пов'язаних з грошово-кредитною та фінансовою політикою. Запропоновані показники і критерії дозволяють відстежувати стан банків, фінансових і валютних ринків, а також процеси, що відбуваються на макроекономічному і макрофінансовому рівнях, та їхній взаємозв'язок.

Порушення одного з показників, або критерію само по собі не означає загрозу економічній безпеці загалом, однак відхилення групи критеріїв і показників від теоретично обґрунтованого значення є тривожним сигналом, який потребує глибокого аналізу економічних процесів. Тому система фінансових показників і критеріїв повинна бути об'єктом постійної уваги з боку органів державного і фінансового управління.

Список використаних джерел

1. Дохідність державних цінних паперів на первинному ринку. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/files/4-Financial_markets(4.3).xls.
2. Економічні матеріали НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/.
3. Індекс ПФТС. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pfts.com/uk/shares-indexes/?firstDate =10.10.2001&lastDate=15.03.2013.
4. Монетарний огляд за 2007 р. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.bank. gov. ua/ doccatalog/document
5. Монетарний огляд за 2008 р. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.bank. gov. ua/ doccatalog/document
6. Монетарний огляд за 2009 р. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.bank. gov. ua/ doccatalog/document
7. Монетарний огляд за 2010 р. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.bank. gov. ua/ doccatalog/document
8. Монетарний огляд за 2011 р. НБУ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http:// www.bank. gov. ua/ doccatalog/document

9. Річний звіт НБУ за 2005 рік. НБУ. – 2006 - [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.
10. Річний звіт НБУ за 2007 рік. НБУ. – 2007– [Електронний ресурс] –Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.
11. Річний звіт НБУ за 2008 рік. НБУ. – 2009 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.
12. Річний звіт НБУ за 2009 рік. НБУ. – 2010 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.
13. Річний звіт НБУ за 2010 рік. НБУ. – 2011 – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.
14. Річний звіт НБУ за 2011 рік. НБУ. – 2012 – [Електронний ресурс] –Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document.
15. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К.:Держкомстат України, 2009.
16. Статистичний щорічник України за 2009 рік. – К.: Держкомстат України, 2010.
17. Статистичний щорічник України за 2010 рік. – К.: Держкомстат України, 2011.
18. Статистичний щорічник України за 2011 рік. – К.: Держкомстат України, 2012.

УДК 339.37

Приятельчук О.А.*

ВПЛИВ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ МІЖНАРОДНИХ КОМПАНІЙ НА РЕФОРМУВАННЯ НАЦІОНАЛЬНИХ КУЛЬТУР КРАЇН ЇХ ПЕРЕБУВАННЯ

Для досягнення успіху у багатокультурному середовищі світового ринку міжнародним компаніям слід приділяти підвищену увагу складності, розбіжностям і неоднорідності національних культур приймаючих країн, а також існуючому широкому різноманіттю корпоративних культур. Оптимальним завданням за даних вихідних умов для міжнародних компаній може стати вдала адаптація до притаманних національній культурі норм та цінностей за умови збереження ключових засад власної корпоративної та організаційної культури. Важливим аспектом є також оптимізація зворотнього впливу корпоративної культури міжнародної компанії на реформування національних культур приймаючих країн.

Ключові слова: національна, корпоративна, організаційна культури; багатокультурне середовище міжнародного бізнесу; міжнародна компанія.

In order to succeed in a multicultural environment of the world market to international companies it is advisable to focus on complexity, inconsistencies and heterogeneity of national cultures of the host countries, as well as a wide variety of existing corporate cultures. Optimal assignment under these conditions for international companies can be a good adaptation to the inherent national culture norms and values while maintaining their own corporate foundations and organizational culture. An important aspect is also the optimization of the reaction of the corporate culture of an international company to reform the national cultures of the host countries.

Keywords: national, corporate, organizational culture; multi-cultural environment of international business; international company.

С целью достижения успеха в многокультурной среде мирового рынка международным компаниям целесообразно уделять повышенное внимание сложности, расхождениям и неоднородности национальных культур принимающих стран, а также существующему широкому разнообразию корпоративных культур. Оптимальным заданием при данных условиях для международных компаний может стать удачная адаптация к присущим национальной культуре нормам и ценностям при условии сохранения основ собственной корпоративной и организационной культуры. Важным аспектом также является оптимизация обратного влияния корпоративной культуры

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

© Приятельчук О.А., 2013

международной компании на реформирование национальных культур принимающих стран.

Ключевые слова: национальная, корпоративная, организационная культуры; многокультурная среда международного бизнеса; международная компания.

Міжнародні компанії в кожному окремому випадку функціонують у рамках певної національної культури, на території певної країни у притаманному їй громадському, правовому і політичному кліматі. І саме в цих окреслених національною культурою рамках організаційна культура зіштовхується з проблемами міжкультурної взаємодії.

На корпоративній культурі компанії відбиваються різні аспекти національної культури, хоча остання ніколи повністю не підмінюється першою. Дуже рідко між двома культурами існують нездоланні протиріччя. Будь-яка розбіжність або носить тимчасовий характер, або є прояв нормативно закріпленого варіанта національної культури. Несумісність корпоративних і національних цінностей призводить до того, що організації припиняють своє існування. Виживають лише ті з них, які приймають культурні цінності, притаманні суспільству і його домінуючої культури [1, с. 203].

Корпоративна культура МНК не обмежена впливом лише власної національної культури її творців. Розкидані по всьому світу філії МНК схильні до впливу культур тих країн, на території яких вони знаходяться. Тому для успішної діяльності МНК повинні створювати «національні варіанти» своєї корпоративної культури, вбираючи культурне розмаїття своїх філій і отримуючи користь з того кращого, що несе в собі кожна національна культура.

Для досягнення успіху у багатокультурному середовищі світового ринку МНК слід приділяти підвищену увагу складності, розбіжностям і неоднорідності національних культур приймаючих країн. Мова йдеться про неоднорідність культури, коли в рамках однієї культури (або країни) співіснують різні і різноманітні субкультури з точки зору мови, релігії та етнічної приналежності, наприклад Канада, США, Індія, Росія. Інші країни (або культури) відносно однорідні, наприклад Японія, Саудівська Аравія. Набагато більше вимог пред'являється і більше проблем виникає у міжнародних менеджерів, які працюють в складних неоднорідних культурах: у цих умовах потрібно більш ретельний аналіз ситуації та розуміння обставин, в яких доводиться діяти. Багатьох помилок у міжкультурному спілкуванні вдалося б уникнути, якби належне значення надавалося існуючим в країні субкультур, а не тільки домінуючою національній культурі. Наприклад, американські бізнесмени лише нещодавно стали брати до уваги існуючу в США мексиканську субкультуру.

Крім складності і неоднорідності національної культури, МНК в різних країнах стикається з різноманіттям існуючих корпоративних культур. Будь-яка національна компанія втілює в собі риси, властиві національній культурі. Але крім цього кожна компанія прагне створити свою власну унікальну корпоративну культуру, яка не тільки відповідає вимогам промислового розвитку країни і відображає основні цінності суспільства, але й виражає філософію творців компанії і світогляд членів компанії та її керівництва. З цього природно випливає, що в одній країні різні компанії та їх корпоративні культури володіють певними загальними рисами (зумовленими єдиною національною культурою) і відмінностями (зумовленими власними уявленнями їх творців і керівництва про роль і цілі компанії, сферами виробництва, до яких належать компанії, професійним , освітнім та віковим складом службовців).

Успіх МНК при просуванні на ринках інших країн залежить від її здатності адаптуватися до тих норм і цінностей національної культури, які мають практичну значимість, але при цьому зберігати ключові аспекти корпоративної культури. І хоча пристосування організаційної культури до національних культурних нормах необхідно, зведення в одне ціле корпоративної та національної культур неможливо [7, с. 57].

Деякі методи управління, що успішно діють у багатьох американських компаніях, не спрацьовують в Європі, оскільки вони засновані на американських національних цінностях. Наприклад, у суворих ієрархічних організаціях Франції підлеглі та їхні керівники відчувають незручність при спільному обговоренні майбутніх цілей, як того вимагає практика американського менеджменту. А в Росії компаніям типу Procter & Gamble дуже складно впроваджувати деякі принципи і поняття американської корпоративної культури, оскільки наші співвітчизники бачать в ній багато спільного з комуністичною ідеологією. Ці відклики колишнього соціалістичного минулого виразно чутні в таких принципах даної корпоративної культури, як свідомість, колективізм, загальна мета, відданість спільній справі і т.д. І вони сприймаються скептично, якщо не відкидаються категорично, зважаючи на історичні причини. Настільки ж негативне ставлення у російських менеджерів і до діловодства в американських компаніях: вони вважають, що в них невиправдано багато бюрократії.

Як культурний феномен можна розглядати і ділову етику. Саме культура визначає, що етично, а що ні, тому природно, що якщо всередині однієї МНК співіснують різні культури, уявлення про етичні норми будуть також різними. Чітко виражені принципи корпорації, що володіє єдиною сильною організаційною культурою, можуть виявитися неприйнятними в місцевих умовах. Наприклад, в деяких країнах певні взаємні грошові винагороди або обмін подарунками між замовником і виконавцем вважаються природним способом ведення справ, тоді як в інших країнах і культурах (наприклад, у США) це розглядається як хабарництво чи незаконний розподіл доходів. І навпаки, лобіювання, так поширене в американській культурі, в інших країнах вважають торгівлею владою і корупцією.

Отже, замість максимального наближення корпоративної культури до національної МНК слід поставити перед собою практично досяжну мету: уникати культурної несумісності і прагнути до конструктивного нейтралітету. Цій меті легше домогтися, якщо МНК мультикультурна за складом і орієнтацією.

Монокультурні організації з етноцентричним поданням переваг своєї культури над іншими не уникнуть безлічі труднощів у спілкуванні з іншими культурами. У культурному різноманітті сучасного міжнародного бізнесу організаціям просто необхідно ставати мультикультурними і розвивати геоцентричний менталітет. Цього можна досягти лише шляхом визнання і засвоєння найкращих якостей національної і корпоративної культур, які будуть сприяти успішній діяльності корпорації в будь-якому культурному оточенні [2, с. 23].

Розглядаючи питання про злиття або придбання іншої компанії, керівництво МНК зазвичай уважно перевіряє її фінансовий стан, становище на ринку, стратегію управління та інші аспекти, що характеризують її «здоров'я». Але рідко аналізується те, що складає корпоративну культуру компанії, її філософію, ідеологію, базові уявлення і цінності. Однак, якщо корпоративна культура визначає і обмежує стратегію компанії, культурна невідповідність при злитті або придбанні представляє таку ж серйозну загрозу, що і фінансова, виробнича або ринкова невідповідність. Наприклад, якщо компанія, засновник якої вважає, що лише ініціатива та егалітаризм можуть призвести до успіху, купується іншою компа-

нією, де діють суворі автократичні методи керівництва з високою вимогливістю до дисципліни, крах подібного злиття неминучий саме через невраховані культурні відмінності.

Аналогічні «міжкультурні» проблеми (проблеми між різними корпоративними культурами) виникають і при диверсифікації організації в нові географічні області, введення нових технологій і виробничих ліній, освоєння нових ринків. У кожному випадку організація стикається з регіональними або професійними субкультурами, які потребують різних моделей управлінського поведінки, засвоєння нових культурних норм, часом несумісних з існуючою корпоративною культурою.

У багатонаціональних організаціях такі проблеми ще більш загострюються, так як на міжгрупові розбіжності накладаються національні культурні відмінності. При цьому методи ведення переговорів або дозволу виробничих конфліктів, ефективно діючі в одній національній культурі, виявляються зовсім неприйнятними в іншій.

Якщо розглядати корпоративну культуру як мікрокультуру по відношенню до національної культури в якості макрокультури, то легко можна уявити собі, що перша завжди буде відчувати на собі вплив другої. Між будь-якими макро- та мікрокультурами завжди існує взаємовплив. Отже, організаційна культура, носієм якої є менеджер, що вирушив за кордон, повинна адаптуватися до місцевих умов, оскільки в приймаючій країні він стикається з унікальними проявами національної культури, в якій люди ведуть себе не так, як він звик.

Транснаціональним компаніям, які враховують культурні цінності певної країни і успішно діють в мультикультурному оточенні світу, доведеться сформувати свою власну унікальну мікрокультуру. Її організаційна модель буде відображати синергію різноманітних макрокультур, в яких їй доводиться функціонувати, а також різні управлінські підходи до бізнесу, уряду і народу. Отже, ділова активність у міжнародному масштабі вимагає створення нової організаційної культури, пристосованої до мультикультурних реалій. Багатонаціональна структура стає конгломератом організаційних культур. Наприклад, в результаті придбань і злиттів корпорація може створити безліч зарубіжних філій. У такому випадку головний офіс багато в чому визначатиме організаційну культуру своїх філій, але кожен з філій, у свою чергу, впливатиме на корпоративну культуру головного офісу.

Залежно від наявного досвіду взаємодії із зовнішнім оточенням, МНК пристосовується до пануючої національної культури. Зазвичай виділяють п'ять факторів, які необхідно враховувати в міжнародному бізнесі: культурна мінливість (непостійність); швидкість, з якою змінюється ситуація в макрокультурі. Наприклад, чим більше турбулентна (нестабільна, мінлива) макрокультура, тим більше непередбачені в ній всі ділові операції. У такому оточенні внутрішня структура і всі процеси в організації повинні будуть перебувати в стані готовності до швидкого пристосування до змін. Подібна ситуація вимагатиме відкритих каналів комунікації, децентралізованих методів прийняття рішень, панування місцевої експертизи (переваги місцевих фахівців і їхніх знань відбувається); культурна складність – категорія з області порівняння високо- і низкоконтекстуальних культур. Вона вимагає реакції корпоративних керівників на приховані (завуальовані) і відкриті (явні) прояви макрокультури; культурна ворожість – ступінь небезпечного для корпоративних цілей і цінностей впливу місцевих умов на організацію. У залежності від того, як в пануючій національній культурі сприймається дана транснаціональна корпорація, ставлення соціального оточення (зокрема, співробітництво, політичний клімат, надання матеріальних та людських ресурсів, капіталу або демонстрація доброї волі) може бути від гранично доброзичливого до вкрай недоброзичливого. У відповідь ставлення організаційної культури може також бути різним: від інтеграції і співпраці до прийняття жорсткої лінії поведінки і остаточного відходу з цього національного ринку [3, с. 78].

Попередні три фактори проявляються всередині культур, а наступні два можна спостерігати серед макрокультури: культурна різнорідність як ступінь несхожості культур. Багатонаціональним корпораціям легше мати справу з досить однорідними культурами, наприклад, МНК зі штаб-квартирою у Великобританії воліла б обмежитися країнами Британської Співдружності. Коли ж культури неоднорідні і неспіврозмірні, головній організації складно координувати дії філій та їх співробітників. У таких випадках доводиться створювати більш диференційоване управління і напівсамостійні децентралізовані підрозділи.

Ще одним фактором є культурна взаємозалежність (взаємозв'язок) як ступінь чуйності однієї культури до сприйняття умов життєдіяльності іншої культури. Цей фактор може виявлятися в економічній залежності від інших країн щодо сировини, обладнання, поставок; в запозиченні нової технології та виробничих процесів; в підозрілому і настороженому відношенні до всіх проявів корпоративної культури з боку національної і т.д.

При виході організації за межі рідної культури має місце двосторонній процес. З одного боку, іноземна культура впливає на організацію та її членів. Організація пристосовується до нового культурного оточення, адаптується до неминучих змін, відбувається розширення кругозору її співробітників та їх акультурація, методи управління підлаштовуються під місцеві.

Подібний вплив може бути як позитивним, так і негативним. Позитивним є те, що багатонаціональна корпорація може засвоїти нові управлінські або виробничі методи, а також різні цілі і цінності. Негативним є те, що МНК може бути змушена під тиском місцевих умов і неписаних законів застосовувати сумнівні методи ведення справ, від хабарництва до корупції.

З іншого боку, МНК і її корпоративна культура роблять серйозний вплив на національну культуру, який в свою чергу може виявитися позитивним чи негативним. Особливо обережним слід бути з втручанням високопродуктивних культур з розвиненими інформаційними технологіями в слаборозвинені країни з малоінформірованим населенням. Не всяке нововведення високоіндустріальної країни або її представників може піти на користь місцевій культурі. Є наївні керівники багатонаціональних організацій, які вважають, що все хороше для їх корпорації автоматично підходить для країни, в якій вони починають працювати. Подібно місіонерам минулого, що діяли «з добрими намірами», вони підкреслюють, як багато доброго приносять людям із слаборозвинених країн: роботу, технічне ноу-хау, професійне навчання і капітал. Деякі вчені з гордістю відзначають рівень індустріалізації, який розвинуті технологічні суспільства приносять з собою в країни третього світу [2, с. 24-25].

У міру того як суспільство стає все більш плюралістичним, а культури - все більш відкритими, люди все гостріше усвідомлюють свої відмінні і подібні риси. Для самовираження культур потрібно більше свободи. Меншини прагнуть до визнання і не хочуть миритися з дискримінацією і упередженням. Стаючи все більш сприйнятливими до інших культур, люди поступово створюють таке середовище перебування, в якій можуть співіснувати почуття власної гідності і відносини рівних. Відчуття своєї унікальності й винятковості свого етнічного та культурного досвіду не заважає індивідууму стати частиною мультикультурного світу, воно скоріше є одним з самобутніх проявів єдиної культури. Коли люди не впевнені в собі, не усвідомлюють, ким є, їх лякає долучення до нового способу життя або до нової роботи, що негативно позначається на їх діяльності. Наростаючі зміни у світі створюють загрозу нашій самовосприятию й усвідомлення свого місця в житті. Для осмислення нової значимості люди (як колективно, так і індивідуально) по-

требують допомоги ззовні. Саме тут повинні прийти на допомогу керівники організації, наводячи мости між технологічним прогресом і повсюдно спостерігаються відставанням культури (яка потребує традиціях, нормах, стабільності і чинить опір змінам і змінам). Нам здається, що ми знаємо, хто ми такі, і представляємо своє місце в житті, але відбуваються історичні, соціальні або організаційні зміни - і ми опиняємося в розгубленості: нам потрібні нові традиції, норми, підвалини, правила, які виробляються набагато повільніше, ніж викликають їх зміни матеріального середовища проживання. Взагалі на характер і рівень корпоративної культури організації суттєво впливають політико-адміністративний устрій, стан економічного розвитку, географічне та геостратегічне розташування країни. Визначальними елементами корпоративної культури деякі дослідники вважають розмір країни, її традиції, способи і принципи підготовки та добору фахівців. Загалом же рівень культури можна визначити за тим, як дотримується система в цілому та її складники моральних, правових, економічних, організаційних, технічних та етичних норм.

Так, досліджуючи вплив національного характеру українців на формування корпоративної культури організації, слід враховувати ту обставину, що для світоглядно-ціннісної свідомості української культури є характерним висування на передній план не формального розуму, а того, що становить коріння морального життя, «серця» як основи потаємних глибин душі. Цей архетип «філософії серця» розкривається як принцип індивідуальності та джерело людяності, як мікросвіт, вираження внутрішньої людини, що втілює Бога, як шлях до ідеалу та гармонії з природою, як ключ до мандрівок душі у сферу добра і краси, у вічність. Формування корпоративної культури організації передбачає засвоєння кожним працівником, як індивідуумом, певного мінімуму з системи загальних корпоративних норм та принципів внутрішньої культури організації [8, с. 39].

Крім того, звернемо увагу на те, що сьогодення ситуація в економіці, в проекції необхідності впровадження усвідомленої корпоративної культури у функціонування організацій, диктує нові умови. Тепер кожний працівник організації від фахівця конкретного підрозділу до керівника повинен бути націлений на сферу діяльності як системи, в якій всі функції нерозривні. В практику роботи організацій входить технологія створення команд, тобто гнучких тимчасових творчих груп, орієнтованих на створення нового чи удосконалювання старого «продукту». Створення інноваційного потенціалу стає запорукою їх успішної діяльності. Для цього на кожному рівні управління необхідно стимулювати експерименти, нові починання, творче запозичення продуктивних ідей (бенчмаркінг), формувати серед працівників інноваційний клімат. Для цього, напевно, організаційна структура організації, що орієнтована на споживача, повинна відповідати реаліям української політичної, економічної та соціальної ситуації.

Аналіз свідчить, що корпоративна культура, яка здійснюється в різних організаціях, по-різному впливає на діяльність і поведінські норми; вона може бути слабкою чи розірваною, якщо існує безліч субкультур в організації, тому що відсутні загальні цінності і правила поведінки, відсутні традиції. Саме тому сильна корпоративна культура, заснована на етичних принципах і звичних цінностях, є каталізуючим фактором на шляху до стратегічного успіху, при цьому позитивні цінності й етичні норми надають позитивний імпульс корпоративній культурі організацій в її доречності. Коли етичні норми і цінності визначені, вони повинні бути затверджені і включені в корпоративну політику, практику, поведінку тощо [5, с .5].

Японські фірми активно адаптують і вдосконалюють технології паблік рілейшнз і іміджіології, що розробляються найбільшими ТНК, і досягають великих успіхів, перема-

гаючи конкурентів на світовому ринку. Можна сказати, що японські фірми стали замінювати стратегію просування своїх товарів на ринки у формі паблік рілейшнз ще в епоху Тайсьо (1912-1926 рр.), І новими в цьому питанні виступили такі компанії, як Shiseido (найбільша косметична компанія) і Lion (найбільша фірма з виробництва миючих засобів).

Для підвищення престижу японські фірми активно проводять благодійні акції, організовують відвідування своїх фірм покупцями, а також ділові візити, дні відкритих дверей, екскурсії школярів і т.д., виступають спонсорами різних наукових, культурних і спортивних заходів, організовують всілякі конференції та семінари тощо, розвиваючи свою діяльність в таких сферах, як захист навколишнього середовища, забезпечення безпеки людини, охорона здоров'я, захист прав споживача, розвиток культури, науки, медицини. Все більш посилюється діяльність японських фірм з інформування громадськості про цілі й завдання фірми на поточний і перспективний період , зокрема, у зв'язках з пресою та іншими засобами масової інформації. В організаційній структурі великої японської фірми звичайно представлено спеціальний орган – прес-центр або прес-група, покликані забезпечувати сприяння ЗМІ у підготовці матеріалів, що розповідають про діяльність фірми або стосуються питань її діяльності. Зобов'язання відповідального за зв'язок з пресою полягає в тому, щоб надавати відповідний інформаційний матеріал, прес-релізи засобам масової інформації, тобто постачати громадськості новини і проводити разові або періодичні брифінги.

Підвищення престижу фірми тісно пов'язане з підвищенням соціальної відповідальності та ролі фірми в суспільстві, переважає в захопленні високого конкурентного становища на ринку, особливо в довгостроковому стратегічному плані. Участь у житті суспільства, заходи щодо поліпшення соціальних і економічних умов розвитку країни відповідають інтересам фірми, так як в суспільстві, більш сприятливому з соціальної точки зору ведення та розвитку бізнесу. До того ж навіть якщо короткострокові витрати на соціальну діяльність достатньо високі, у довгостроковій перспективі вони можуть стимулювати прибуток і виявитися економічно ефективними у зв'язку зі створенням у громадськості, включаючи споживачів, позитивного образу фірми.

Престиж товару та фірми мають значну інерційність. Його дуже важко створювати, підтримувати і підвищувати, але в той же час він може довгий час працювати сам на себе. Наприклад, престижною маркою автомобіля всесвітньо визнано Mercedes, і незважаючи на те, що деякі моделі японських автомобілів за якістю можуть не поступатися йому, вони не в змозі в даний час завоювати такий же авторитет у тій же ринкової ніші, оскільки на ринку у споживачів, так само як і у громадськості, склалося уявлення про японські автомобілі як у більшості своїй машинах середнього класу, але високої якості, в той же час відносно дешевих за вартістю, економічних в експлуатації, розрахованих на масового споживача. Сформовані уявлення про престижність і авторитет відрізняються крайньою стійкістю, але це не означає, що високий престиж у випадку серйозної помилки з боку керівництва фірми не може бути значно підірвано або його буде легко відновити [6, с. 59].

Неправильно також вважати, що тільки новим фірмам слід витрачати величезні суми на створення свого іміджу. Кожна фірма, як підтверджує японська статистика, витрачає велику частку коштів, що виділяються на політику стимулювання попиту, на престижну рекламу і на створення і підтримку СІ. Якщо в суспільстві закріпився авторитет фірми і фірма відома і визнана покупцями, то будь-який її товар на ринку сприймається як престижний.

Японські фірми велику увагу приділяють питанням ділової моралі і етики ділової поведінки. Фірма повинна діяти соціально відповідальним чином і сприяти зміцненню мо-

ральних засад суспільства. Закони не можуть охопити всі випадки життя і бізнесу, і японські фірми виходять із звичаїв ділової практики, соціальної відповідальності своєї управлінської поведінки і підтримки засад суспільства, що базуються на впорядкованості та законності.

Прикладом соціальної відповідальності можуть служити дії японської фірми Toshiba, яка, з'ясувавши небезпеку використання випущеного нею побутового гасового обігрівача, відверто заявила про це в засобах масової інформації, попросила споживачів, що придбали дану модель, повернути її за рахунок фірми для обміну на нову, безпечну модель і виплатила всім користувачам грошову компенсацію за завдані збитки.

Японські фірми, активно виступають на світових ринках товарів або капіталів, роблять значний вплив на формування певних етичних норм ведення бізнесу компаній інших країн, у тому числі обумовлюючи їх економічний і соціальний розвиток. Вони ретельно оцінюють вплив діяльності своїх філіалів на культуру, релігію, соціальні процеси в інших країнах, періодично влаштовуючи ревізії, оцінюючи національні особливості ділової етики країн-партнерів та плануючи напрямки адаптації своєї міжнародної діяльності.

Японські менеджери враховують національні особливості поведінки партнерів з інших країн і тим не менше стикаються з серйозними проблемами специфіки та особливостей ділових нормативів у міжнародному плані. Тому, наприклад, країни Південно-Східної Азії, Китай, Південна Корея, що мають з Японією значну історичну та культурну спільність, засновують свою поведінку на філософії конфуціанства, більш близькі і зрозумілі японському бізнесу з точки зору розвитку тісного співробітництва і глибокого проникнення, ніж європейські країни і США.Японці відчувають серйозні проблеми з підбором кадрів для роботи на ринках країн Західної Європи та Америки і змушені активізувати залучення місцевого персоналу з числа іноземців для роботи на своїх філіях в цих регіонах і створювати спеціальну систему відбору та конкурсних іспитів для майбутніх своїх союзників [4, с. 76].

Важливу роль відіграють так звані ритуали – впорядкована система дій, що об'єднує основні цінності будь-якої організації. Наприклад, ритуали, які виражають визнання (ювілеї, святкування досягнень, зарахування до списку кращих, публічні заохочення, колективний відпочинок тощо), демонструють, яка поведінка вітається і підтримується в організації. Досить часті ритуали, які супроводжують вступ нового співробітника в колектив. Наприклад, на багатьох американських підприємствах сфери обслуговування кожен новачок, незалежно від освіти, починає свою кар'єру у відділі обслуговування клієнтів. Це підкреслює необхідність орієнтуватися на потреби споживача.

Ритуали спрямовані на підтримку і зміцнення корпоративних цінностей компанії. Прикладом цього може слугувати такий ритуал з життя фірми General Motors. Підлеглі в компанії повинні мали зустрічати в аеропорту керівників, які прибувають з інших міст, нести їх багаж, оплачувати їх рахунки в готелі та ресторані, возити їх по місту в будь-який час дня і ночі. Чим вище статус керівника, тим більше людей повинно було супроводжувати його під час польоту і тим більшим свита, яка чекає його в аеропорту.

Іншим ритуалом компанії General Motors був прийом їжі: всі менеджери повинні були обідати в окремому приміщенні в один час і при цьому розмовляти на певні теми, як правило, не пов'язані з виробництвом. Саме через те, що теми розмови часто носили особистий характер, а часом і заборонене, цей ритуал набував особливого значення, оскільки супроводжувався добровільним складенням на жертву особистого часу, який можна було б провести з друзями або з сім'єю. Таким чином компанія поширювала свій вплив на особисте життя службовців, а вони, у свою чергу, виявляли готовність підкоритися вимогам

компанії через страх не вписатися в її корпоративну культуру. Часто ритуали є стандартними процедурами зняття напруги, згладжування розбіжностей і невдоволення, регулярно застосовуються в компанії. Наприклад, багато західних фірм кожної п'ятниці після роботи влаштовують «пивні дні», коли співробітники разом п'ють пиво і розмовляють. Так, Digtel Equipment Company (DEC) в Шотландії регулярно організовує барбекю або пікніки з безкоштовними напоями для всього штату компанії, створюючи тим самим умови для спілкування співробітників різних рівнів і з різних відділів.

Організаційна комунікація. Оповідання, історії зазвичай засновані на реальних подіях, але поступово обростають домислами і доповненнями, наприклад розповідь про працівника Procter & Gamble, який зауважив, що всі етикетки на одному виді продукції його компанії в місцевому супермаркеті наклеєні нерівно і псують враження про товар. Він скупив всю партію, сподіваючись, що компанія відшкодує його витрати, оцінивши завзяття свого співробітника.

Артефакти – меблі, інструменти, прилади, пристосування. Наприклад, в кожному офісі IBM обов'язково є перекидна паперова дошка. Можна навести приклади і того, як корпоративні культурні цінності проявляються в таких артефактах, як одяг і інтер'єр офісу. Однією з цінностей корпоративної культури General Motors вважалося вміння не виділятися і вписуватися в компанію, не привертаючи до себе уваги . У компанії GM нормою одягу в 60-і роки був темний костюм, світла сорочка і приглушених тонів краватка. Оформлення офісів теж було стандартизовано: килимове покриття одного з відтінків синього або зеленого кольору і світло-бежеві дубові панелі. Інші, більш яскраві кольори в компанії не віталися.

У IBM, наприклад, прийнято носити строгий костюм, білу сорочку і вузьку чорну або темно-синю краватку. Цей красивий вигляд співробітників IBM йде від переконання Тома Ватсона-старшого (засновника і глави корпорації), що бути агентом по збуту – це шановне, бажане покликання, дуже далеке від репутації лукавого та хитрого людини, якій наділявся комівояжер в першій половині XX ст.

Таким чином, різні аспекти національної культури відображаються на корпоративній культурі компанії, свідченням чому є наведені вище приклади найбільших міжнародних компаній.

Список використаних джерел:

1. Крушельницька О. В. Мельничук Д. П. Управління персоналом: Навчальний посібник. – К.: Кондор, 2009. – 296с.
2. Бутинець Ф. Світовий бізнес. Навчальний посібник. – Житомир: ПП «Рута», 2004.
3. Базилев І. // Управління персоналом. – 2007. – №10. – с.76-80.
4. Вачевський М. Маркетингова культура у підприємництві. Навчальний посібник / Вачевський М. В., Примаченко Н. М., Баб'як М. М. – Київ: Центр навчальної літератури, 2005. – 128 с.
5. Гандапас Р. Корпоративна культура. // Менеджер и менеджмент. – 2009. – №9. – С. 4-8.
6. Кабанський Є. Корпоративний маркетинг. // Маркетинг и реклама. – 2008. – №3. – С. 58-60.
7. Стєклова О. Організаційна культура: Учебное пособие , 2012. – 127 с.
8. Шершньова 3. Стратегічне управління. / Шершньова 3. Е., Оборська С. В. – К.: КНЕУ, 2011. – 409 с.

Расшивалов Д.П.*

ІНСТИТУЦІЙНІ МЕХАНІЗМИ СТРАХОВОГО ЗАХИСТУ ВІД РИЗИКІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО ТЕРОРИЗМУ

У статті розглядається фінансування ризиків транснаціональних терористичних загроз із застосуванням страхування. Аналізуються можливості та обмеження міжнародних інституційних та ринкових механізмів страхового захисту від ризиків тероризму. Стаття містить інформацію про ємності національних та світового страхового антитерористичного ринку.

Ключові слова: страхування від тероризму, національні антитерористичні страхові інститути, міжнародний антитерористичний страховий ринок.

The article addresses the issues of transnational terrorism threts risk financing invoking insurance, abilities and constrains of international institutional and market mechanisms of terrorism insurance protection. The articles presents information on capacities of national and international antiterrorist insurance markets.

Keywords: terrorism insurance, national antiterrorist insurance institutes, international antiterrorist insurance market.

В статье рассматривается финансирование рисков транснациональных террористических угроз с использованием страхования. Анализируются возможности и ограничения международных институциональных и рыночных механизмов страховой защиты от рисков терроризма. Статья содержит информацию о емкостях национальных и мирового страхового антитеррористического рынка

Ключевые слова: страхование от терроризма, национальные антитеррористические страховые институты, международный антитеррористический страховой рынок.

Постановка проблеми. Терени України, дякувати Богові, не є безпосередньо експонованими до ризику транснаціонального тероризму. Проте, з огляду на подальшу інтеграцію України до світової економіки та поглиблення економічних зв'язків з країнами та регіонами, для яких ця проблема є нагальною, ми не можемо бути осторонь вивчення причин виникнення цього вкрай небезпечного явища та практики антитерористичної діяльності іноземних держав, зокрема, й із застосуванням суто економічних інструментів, яким є страхування.

Оцінки, звіту про глобальні ризики Давоського Форуму 2013 року свідчать, що тероризм як глобальна геополітична загроза як й раніше входить до низки 50 ризиків з високою ймовірністю та руйнівністю. Він зберігатиметься на тлі найбільш імовірного глобального ризику, що виявиться протягом наступних 10 років – це значна нерівність у

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

© Расшивалов Д.П., 2013

доходах, разом з ризиком з найбільшими наслідками, це велика системна фінансова криза. Також є два ризики, які ввійшли в першу п'ятірку як за ступенем впливу, так й по ймовірності настання хронічні фінансові дисбаланси й криза водопостачання [1].

Економічні та соціальні коріння тероризму останнім часом широко досліджуються у суспільних науках на міждисциплінарних засадах. Помітний внесок у розробку цієї проблематики внесли такі автори як Дж. Баллок, Ю. Джин, Е. Дюжиков, Л. Елбакідзе, Д. Рязанов, Ю. Латов, Ф. Пурпура, Ю. Сплетухов, Г. Хаддоу, Д. Коппола, А. Юхно та ін. Основну увагу згадані автори приділили аналізу соціально-економічних чинників виникнення цього явища, джерел його фінансування та аналізу ефективності заходів щодо убезпечення від транснаціонального тероризму на національному та міжнародному рівнях.

В цьому сенсі привертає увагу поява у низці країн державних програм щодо фінансування боротьби з тероризмом, зокрема, через підтримку розвитку спеціалізованих антитерористичних страхових ринків. Водночас, й сам страховий ринок реагує на зрушення у попиті на відповідні страхові продукти, що мають убезпечувати від збитків терористичних подій. Ці процеси, на нашу думку, потребують додаткового аналізу з огляду на необхідність пошуку джерел фінансування цього ризику, яким може бути й страхування.

Отже метою цієї статті є висвітлення міжнародних інституційних та ринкових механізмів страхового захисту від ризиків транснаціонального тероризму.

Викладення основного матеріалу. Більшість авторів вважають, що тероризм не має в якості безпосередніх засадничих чинників таки явища як бідність, безробіття або відсутність соціальних перспектив [2]. Фахівці емпірично дослідили зв'язок між національним рівнем соціально-економічного розвитку й ризику для країни стати жертвою транснаціонального тероризму. Отже високу позитивну кореляцію із частотою транснаціональних терористичних атак має розмір щорічного фінансового внеску країни в загальний оперативний бюджет ООН. Водночас розмір ВВП на душу населення, рівень політичної свободи й відкритість економіки нелінійно пов'язані із частотою зазначених подій [3].

У широкому соціальному контексті тероризм розглядається навіть як цивілізаційний конфлікт, за яким стоять різні світоглядні парадигми й які розводять людство по різні боки добра та зла [4].

В цілому у економічному аналізі причин виникнення тероризму можна виділити два основних підходи: геоекономічний і національно-орієнтований. Перший розглядає сучасний тероризм як породження світового господарства в цілому, другий, навпаки , основний наголос робить на соціально-економічних особливостях окремих країн, що сприяють розвитку в них тероризму [5].

Міжнародний тероризм почав розглядатись як спеціальний страховий ризик після відомих подій у Сполучених Штатах 11 вересня 2001 року. В той день не тільки загинули люди й були зруйновані будинки, а й закінчилась ера страхування від тероризму майна та особистих ризиків по умовчанню, коли страхувальники, укладаючи страховий контракт, автоматично отримували покриття збитків й від цих подій. Це означало, що відтоді світовий страховий ринок окремим застереженням виключає збитки від «тероризму або заходів щодо його запобігання» із покриттів, що раніше його забезпечували на засадах «all risks».

Отже, в чому полягають страхові особливості проблеми тероризму та їхній міжнародний вимір. Відповідь це питання слід, на нашу думку , шукати у розумінні самого поняття тероризму. З огляду на застосування різних критеріїв, існує безліч визначень тероризму, проте міжнародне узгодженого розуміння в цьому питанні немає. Це створює низку методологічних проблем для наукових досліджень та розробки антитерористичних

заходів національного та міжнародного рівні. А також й для визначення ознак терористичної події у страховому розумінні (для укладання контрактів та подальшого визнання її страховим випадком у разі настання) з метою врегулювання збитків.

Узагальнене визначення могло би звучати так: «Тероризм означає обмірковані, політично вмотивовані насильницькі дії, скоєні проти некомбатантів (цивільних, або військових осіб, що є неозброєними та/або поза виконанням завдань) приватними особами або таємними агентами зазвичай з метою впливу на громадськість».

Для цілей нашого дослідження нам цікаво спиратись на контекстуальні критерії класифікації, які вирізняють «галузеві» типи тероризму (кібертероризм, екотероризм тощо) так й просторові: тероризм «внутрішній» та «міжнародний». Ось як визначає міжнародний тероризм Федеральне бюро розслідувань США: «…незаконне використання сили або насильницькі дії проти осіб або майна, скоєні особою або групою осіб, що мають стосунки з іноземною державою або чия діяльність розповсюджується за національні кордони, з метою примусити уряд або цивільне населення діяти на виконання їхніх цілей». У розвиток цього підходу у межах поняття міжнародного тероризму деякі автори відокремлюють також й тероризм транснаціональний. Наприклад, американський дослідник Ф. Пурпура вважає, ризик транснаціонального тероризму може мати походження в одній країні, а реалізуватися транскордонне на території іншої, або транснаціональна терористична загроза мігрує в іншу країну-ціль разом із переселенцями. Скажімо, терористи, що скоїли атаку у 2001 році, прибули до сполучених Штатів з чотирьох близькосхідних країн [6, с. 426-438]. В умовах поглиблення та урізноманітнення форм глобалізації терористичні загрози набули сьогодні статусу глобальної проблеми.

Складність страхування ризику тероризму полягає в тому, що цей ризик докорінно відрізняється від традиційних ризиків, які страховики зазвичай називають стандартними. Справа в тому, що задля прийнятності для страхування ризик має мати певні характеристики.

По-перше, ризик має бути кількісно вимірюваним. Страховики мають мати можливість визначати можливу або ймовірну кількість (частоту) подій, що призведуть до позовів про відшкодування збитків з боку страхувальників та максимальний розмір (руйнівність) цих збитків. Співвідношення цих двох показників лежить в основі актуарного розрахунку, якій має результатом визначення страхової премії адекватної ризику. Страхувальників-носіїв ризику багато, проте відносно незначна частина тих, хто бере участь у фінансуванні ризику шляхом сплати премій до страхового фонду зазнає збитків та позиватиметься за відшкодуванням. Отже страхові події (збитки) мають бути випадковими з огляду на час події,її місце та ступінь руйнівності. Оскільки акт тероризму визначається як навмисна дія, ризик тероризму не має зазначених характеристик. Окрім цього, не є відомим найгірший сценарій «проходження» терористичної атаки. З очки страхової статистики кількість терористичних актів, що відбулися, є незначною й не є достатньо представницькою для оцінки ймовірності та руйнівності майбутніх збитків.

По-друге, збитки від терористичних атак як правило є територіально концентрованими, позаяк мають на меті отримання значного економічного та психологічного «ефекту». Це призводить до ситуації, відомої у страховій галузі як «несприятливий вибір», коли страхування купують переважно страхувальники із підвищеним ризиком й які з високим ступенем ймовірності позиватимуться до страховика за відшкодуванням.

По-трете, збитки від тероризму геть позбавлені ознак випадковості. Вони ретельно заплановані та часто густо координовані.

По-четверте, при страхуванні від тероризму постає проблема так званої кумуляції ризиків. Ця проблема стосується виключно страховика, адже йдеться про його фінансову

стійкість та спроможність сплачувати відшкодування, коли на незначний території може бути пошкоджено як майно страхувальника (наприклад, декілька офісних будівель, як це було з офісним комплексом Світового торгівельного центру), так виникнути й застрахована відповідальність роботодавця, включно відповідальність за медичні витрати персоналу по наслідках терористичної атаки тощо).

Уяву про порядок цифр, що характеризують можливі збитки від тероризму й відтак потреби у фінансуванні цього ризику (тобто вимоги до платоспроможності страховиків) дають підсумкові дані про врегулювання збитків теракту 2001 року у Нью Йорку, що склали близько 32 млрд. дол. США, включно вартість зруйнованих будівель, відшкодування за різними видами застрахованої відповідальності та життя. Дві третини цих збитків було сплачено перестраховиками, зокрема міжнародними [7].

Руйнівність терористичних атак, зазначена вище складність кількісної оцінки ймовірності настання подій унеможливлюють визначення адекватної ціни убезпечення, що робить страхування цих ризиків комерційно непривабливим для страховиків та відповідно віддзеркалюється на скороченні ємності страхового ринку[1].

Отже постає питання державного інституційного забезпечення підтримки страхового ринку у фінансуванні ризику тероризму.

Обмеженість страхової ємності для захисту від терористичних ризиків та їхнього негативного впливу на економіку спонукало США прийняти у 2002 році закон про страхування ризиків тероризму (Terrorism Risk Insurance Act (TRIA). Закон запровадив спеціальний порядок страхування цих ризиків. Зокрема, закон зобов'язав всі страхові компанії країни надавати антитерористичне покриття та запровадив механізм державної участі у відшкодуванні збитків страховиків. Фактично, з метою надолужити страхову ємність, держава виступила солідарним перестраховиком для ліцензованих національних страховиків й має відшкодовувати збитки страховиків по цих ризиках, що перевищують певній розмір збитку, що сплачує страховик. Програма державного перестрахування встановлює три обмеження:

по-перше, це пріоритет (власне утримання) у збитку національного страховика за окремим терористичним актом у розмірі 5 млн. доларів США (програма 2002 року), 50 млн. дол.(програма 2006 року) та 100 млн. доларів за діючою програмою 2007 року;

а по-друге, запроваджено агрегований ексцедент збитку по відношенню до сукупного збору премій по цьому виду страхування – виплата перестрахового відшкодування здійснюється за умов, що збитки страховика перебільшують певну частку її доходу , а саме: 1% – у 2002 році, 7% – у 2003, 10% – у 2004 та 20% – у 2007 році. Крім того, обмежено верхній ліміт зобов'язань держави і страховиків у розмірі 100 млрд. США;

по-третє, держава сплачує 85% збитку, що перевішує власне утримання страховика (до 2007 року це було 90%) [7].

Ринковим елементом цієї програми є те, що страховик на свій розсуд встановлює плату за страхування від тероризму як додатковий платіж за додаткове покриття по майновому полісу. Прийняття закону TRIA обмежило збитковість операцій страховиків і в такій спосіб дало розвиток ринку антитерористичному страхування. Дію програми було двічі пролонговано й вона діє як мінімум до 2014 року під назвою Terrorism Risk Insurance Program Reauthorization Act (TRIPRA) [8].

[1] Поняття ємності ринку у страхуванні розглядається як у площині загального обсягу платоспроможного попиту на страхові продукти (розмір страхового поля), так й у площині платоспроможності страховиків (номінальна ємність ринку). Номінальна ємність може скорочуватись залежно від селекції (суб'єктивної оцінки) ризику страховиком та відтак від його небажання приймати ризик на страхування. Отже, на нашу думку, страховий ринок це здебільше ринок продавця.

Уряди, як правило, не оприлюднюють бюджетні витрати на антитерористичну діяльність та фінансування цього ризику, логічно виходячи з недоцільності «озброювати» цією інформацією потенційних терористів. Єдине виключення – США, котрі періодично оприлюднюють спеціальний звіт робочої групи при президенті країни. У поточному 2013 році очкується вже третій звіт (два попередніх вийшли у 2006 та 2010 роках).

У звіті за 2010 рік зазначається, що програма TRIA має на меті зробити таке страхування доступним для страхувальників. Доступність страхування є синонімом ємності ринку. Дія програми призвела до значного приросту ємності національного страхового ринку саме для покриття чисто терористичних ризиків. Так, за термін дії програми до 2010 року включно ємність ринку зросла майже на 70% і складає сьогодні приблизно 3,8 млрд. США [9].

Як свідчать матеріали Другої міжнародної конференції з питань страхування ризиків тероризму, що відбулася наприкінці 2012 року під егідою ОЕСР, національні системи підтримки антитерористичної ємності страхових ринків отримали розвиток у низці країн. залежно від чутливості дій до терористичної загрози. (Див. Таблицю 1). В цьому сенсі звертає на себе увагу, що національні програми біли започатковані або раніше, або після сумних подій 09/11. Цей хронологічний розділ є ознакою як різної чутливості країн до цих загроз, так й їхнього різного інституційного розуміння.

Інституціональні рішення, національні антитерористичні страхові програми:

- створені до 9/11:Іспанія, Ізраїль, ПАР, Бахрейн, Шрі-Ланка, Франція, Намібія, Велика Британія
- створені після 9/11: Швейцарія, Індонезія, Росія, Франція, Індія, Німеччина, Австрія, США, Австралія, Нідерланди, Бельгія, Данія [10].

Слід відзначити провідну координуючу роль Організації Економічного Співробітництва та Розвитку у справі міжнародної інституціалізації антитерористичної страхової діяльності. Зокрема, саме ОЕСР належить рекомендація уніфікувати тлумачення тероризму у страховому контексті з визначенням економічних критеріїв можливості його страхування. На нашу думку, це поки що єдине саме страхове визначення терористичної загрози [11].

Заслуговує на увагу досвід Росії щодо інституційного розвитку антитерористичного страхування. Тут держава визначила загальні інституційні принципи й законодавчі норми компенсації збитку потерпілим від тероризму, а в окремому сегменті бізнесу (електроенергетика) навіть необхідність страхування відповідальності перед третіми особами. Проте немає чіткого механізму компенсації витрат на відновлення пошкоджених об'єктів. Необхідно подальше інституційне визначення в основному в частині розмежування ступеня участі держави, залучення бюджетних коштів та введення механізмів обов'язкового страхування. Створено Російський антитерористичний страховий пул (РАТСП). Ємність пула становить сьогодні близько 1, 6 млрд. рублів (53 млн. дол.). Ємність відносно невелика. Наразі модель РАТСП базується на добровільному об'єднанні страховиків (перестраховиків) для цілей перестрахування ризику терористичних актів і диверсій. У даній конструкції немає ні солідарної відповідальності учасників пула, ні сформованих фондів на компенсацію виплат учасникам, які не в змозі виконувати своїх зобов'язань, ні підтримки держави. У пулі потенційний клієнт може розраховувати тільки на платоспроможність страховика, з яким укладений договір страхування ризиків тероризму. Отже клієнтові необхідно зважати на надійність та фінансову стійкість самого страховика - члена пула [12].

Інституціалізація антитерористичного страхування на світовому ринку, на нашу думку, відбувається у таких напрямках:

• створення за активною участю держави національних страхових ємностей, що робить доступним це страхування як для корпорацій так й для осіб;

• інституційна уніфікація на наднаціональному рівні (міжнародні організації), тлумачення поняття тероризму, що методологічно уможливлює створення страхової статистичної бази задля проведення актуарних розрахунків для цілей тарифікації;

• інституційний розвиток антитерористичного страхування відбувається на нерівномірно на міжнародному та національному рівнях. На національному рівні він йде прискорено в країнах, які високо оцінюють рівень потенційної терористичної загрози.

Таблиця 1
Національні страхові антитерористичні пули

Країна	Членство у пулі є обов'язковим ТАК/НІ	Назва антитерористичного страхового пулу або перестрахового механізму
Австралія	Ні	Australian Reinsurance Pool Corporation
Австрія	Ні	The Austrian Terropool
Бахрейн	Ні	The Arab War Risks Insurance Syndicate
Бельгія	Ні	Terrorism Reinsurance & Insurance Pool
Данія	Ні	Danish Terrorism Insurance Scheme
Фінляндія	Ні	Finnish Terrorism Pool
Франція	Так	GAREAT
Німеччина	Ні	ExtremusVersicherungs - AG
Гонконг	Ні	The Motor Insurance Bureau (MIB)
Індія	Ні	The General Insurance Corporation of India
Індонезія	Ні	Indonesian Terrorism Insurance Pool
Ізраїль	Так	Terrorism(Intifada Risks
Намібія	Ні	Namibia Special Risks Insurance Association
Нідерланди	Ні	NHT
Північна Ірландія	Ні	Criminal Damage Compensation Scheme Northern Ireland
Росія	Ні	Russian Anti-terrorism Insurance Pool
Південна Африка	Ні	South African Special Risks Insurance Association
Іспанія	Так	CCS
Шрі-Ланка	Ні	SRCC/Terrorism Fund - Government
Швейцарія	Ні	Terrorism Reinsurance Facility
Тайвань	Ні	Taiwan Terrorism Insurance Pool
Велика Британія	Ні	Pool Reinsurance company Limited (Pool Re)
США	Ні	Terrorism Risks Insurance Reauthorization Act of 2007

Джерело: [12]

Список використаних джерел

1. Портал World Economic Forum. Global Risks 2013 [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://reports.weforum.org/global-risks-2013.

2. Рязанов Д. С. Бедность и безработица как факторы терроризма / Д. С.Рязанов // Полития. – 2011. – № 4.- с.28-39.
3. Elbakidze L., Jin Y. Victim Countries of Transnational Terrorism: An Empirical Characteristics Analysis// Risk Analysis, 2012 – Vol. 32. – Issue 12. – December. – p. 2152–2165.
4. Neumayer E., Plümper T. International terrorism and the clash of civilizations// British journal of political science. – 2009. –№39. – p.711-734.
5. Латов Ю. В. Экономический анализ терроризма / Ю. В. Латов // Общественные науки и современность. – 2007. – № 5. – с. 28-45.
6. Purpura Philip P. Terrorism and Homeland Security in Security and Loss Prevention An Introduction (Sixth Edition). – Oxford: Elsevier. – 2013. – 592 p.
7. Terrorism risk: a reemergent threat impacts for property/casualty insurers. [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://insurancemarketreport.com/Portals/131/TerrorismThreat_042010.pdf
8. Портал Insurance Information Institute. Terrorism Risk and Insurance. – February 2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.iii-insurancematters.org/Insurance-and-Disasters/Terrorism-Risk-and-Insurance.html
9. Market Conditions for Terrorism Risk Insurance 2010. Report of the President's Working Group on Financial Market. Federal Register / Vol. 75, No. 116 /2010. – 35 p.
10. Портал OECD. Terrorism risk and insurance markets in 2012. Ел. ресурс] – Режим доступу: http://www.oecd.org/finance/2ndinternationalmeetingonterrorismriskinsurance.htm
11. Портал OECD. Recommendation of the Council on the Establishment of a Check-List of Criteria to define Terrorism for the Purpose of Compensation [Ел. ресурс] – Режим доступу: http://acts.oecd.org/Instruments/ShowInstrumentView.aspx?InstrumentID=101&Lang=en&Book=False
12. Портал OECD. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.oecd.org/daf/fin/insurance/internationale-platformonterrorismriskinsurance.htm
13. Алехин М. Страхование от терроризма: история и современность//Портал Страхование сегодня. – 21.06.12 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.insur-info.ru/comments/808.

Резнікова Н.В.*

АНТИНОМІЯ ЗАЛЕЖНОСТІ ТА РОЗВИТКУ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ВЗАЄМОДІЇ

В статі пропонується аналіз теорій залежності. Наводиться система класифікації країн залежно від рівня їхнього розвитку та характеристика різних видів залежності. Набуває теоретичного осмислення проблема підпорядкованості розвитку країн, що розвиваються потребам країн центру.

Ключові слова: залежність, розвиток, недорозвиненість, нерівність, потрясіння, країни, що розвиваються, розвинені країни.

The article presents an analysis of theories of dependence. We give a system of classification of countries according to their level of development and the characteristics of different types of dependence. The paper provides theoretic comprehension of the problem of the developing countries' development subordination to the needs of the center (states).

Key words: dependence, development, underdevelopment, inequality, shocks, developing countries, developed countries.

В статье приводится анализ теорий зависимости. Приводится система классификации стран в зависимости от уровня их развития и характеристика различных видов зависимости. Приобретает теоретического осмысления проблема подчиненности развития развивающихся стран потребностям стран центра.

Ключевые слова: зависимость, развитие, недоразвитость, неравенство, потрясения, развивающиеся страны, развитые страны.

Постановка проблеми.Існує кілька підходів до розуміння характеру глобальних відносин між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, які у цілому можна віднести до класичної, структурної теорій і теорії залежності. Класична теорія об’єднує різні версії фундаментальної економічної теорії, у тому числі неокласичну теорію економічного зростання і теорію стадій економічного зростання. Класичний підхід поділяє оптимістичну точку зору про те, що світова економічна система з відносинами в умовах вільної торгівлі не обмежує можливість зростання країн, що розвиваються. Більше того, теоретики неокласичної школи наполягають, що саме ендогенні умови є основним обмеженням розвитку. Представники структуралізму наголошують на проблемах, пов'язаних із структурною організацією світової економіки, а також структурних бар'єрах на шляху розвитку вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Геоекономічні трансформації світової економіки опинились в дослідницькому ракурсі багатьох зарубіжних вчених. Теорії залеж-

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

© Резнікова Н.В., 2013

ності, серед авторів яких І. Валерстайн, А. Франк, Т. Дос Сантос, Ф.-Е. Кардозо, Т. Гальперін-Донгі дали підґрунтя для подальшого аналізу причин виникнення недорозвиненості окремих країн та консервування їхнього підлеглого становища по відношенню до розвинених держав світу. Визначенню специфіки позиціонування геоекономічних акторів та системних механізмів залежності присвятили свої праці, А. Амсден, А. Валенсуела, А. Вендт, Б. Брюер, Б. Сілвер, Г. Файєрбах, Дж. Арігі, Дж.-А. Капоразо, Дж.-С. Валенсуела, К. Чейз-Дан, Р. Бреннер, Т. Сміт. Втім, попри небайдужість економістів до дослідження феномену приреченості на перебування у числі периферії світової економіки або її центрів сили, науковці оминули увагою вивчення самого феномену економічної залежності як багаторівневого явища, що і являє собою важливе наукове завдання.

Виклад основного матеріалу. К.-Є. Бозон і Ч.-Ф. Абель, наводячи компаративний аналіз між концептуальними засадами модернізаційного підходу і підходу залежності, розміщують їх на різних полюсах координат, що цілком виправдано [1]. Модернізаційний підхід виходить з постулату, що саме інтеграція країн Третього світу до міжнародної капіталістичної системи сприяє їхньому прогресивному розвитку в площині економічній, соціальній, політичній і культурній, що, саме по собі, створить певні вихідні умови для подальшого сповідування, в першу, чергу, власних інтересів та впливатиме на формування каркасу незалежної економічної політики. Теорії залежності, в свою чергу, фокусують свій дослідницький ракурс на каналах пригнічення трансформаційного потенціалу країн внаслідок їхньої інтеграції з розвиненими державами.

Б. Бербероглу наводить дещо інший поділ теорій розвитку, умовно розбиваючи їх на дві групи – девелопменталістську, репрезентовану неокласичними теоріями розвитку та теоріями стадій економічного росту, та власне групу, що об’єднує різновиди теорій залежності [2]. Безперечно, «залежність» є складним поняттям, про що свідчить різноманіття його трактувань, запропонованих самими прихильниками теорії залежності, але здебільшого всі погоджуються з тим, що залежність передбачає не лише асиметричну взаємозалежність зовнішньоторговельної сфери, а й стосується економіки у цілому. Аналіз залежності ускладнюється тим, що одиницями такого аналізу більше не є державинації, що взаємодіють між собою.

Класи, соціально-економічні групи, розподіл багатства і політична влада становлять потенційні джерела залежності, а їх діяльність, моделі поведінки і можливі союзники набувають транснаціонального характеру. То ж об’єктивно оцінюючи залежність, варто аналізувати не лише внутрішні або зовнішні, а й транснаціональні об'єднання іноземних і національних угруповань, що в межах однієї моделі виглядає нереалістично. Попри те, що наявність зовнішньої системи є цілком очевидною, Дж. Капоразо наполягає, що має значення тільки те, що вона справляє істотний вплив, коли система домінування проявляється як внутрішня сила через соціальні практики місцевих груп і класів, які намагаються реалізувати зовнішні інтереси [4].

Х. Брустер у своєму визначенні наголошує на недостатній інтегрованості різних секторів залежної економіки у результаті зовнішнього впливу. Залежність він визначає як нестачу можливостей з управління важливими компонентами економічної системи [3]. Така ситуація характеризується відсутністю взаємозалежності між економічними функціями секторами системи, що означає, що система не має внутрішнього динамізму, який уможливив би її функціонування як незалежної й автономної одиниці.

Ф. Кардозо навіть точніший у своєму трактуванні залежності як структурної деформації залежної економіки: він визначає її через специфіку накопичення капіталу в залежних економіках, яке не здатне пройти повного циклу. Капіталізм у залежних країнах

спотворений через відсутність розвиненого ринку капітальних товарів, тоді як накопичення місцевого капіталу вимагає динамічного доповнення ззовні, і, більше того, він має вписуватися у схему міжнародного капіталізму [5].

Таким чином, підхід теорії залежності є історичним і таким, що песимістично оцінює можливості розвитку країн третього світу, принаймні, у тому випадку, коли країни, що розвиваються, виступають активними акторами світової економічної системи. Здебільшого теорії залежності і світової системи поділяють світ на центр – де економіки є динамічними, а зростання у них стимулюється внутрішніми економічними чинниками, і периферію – де зростання може відбутися, але джерела цього зростання є екзогенними за своєю природою і, по суті, перебувають у центрі.

Більше того, це зростання часто зупиняється,зрештою знову відновлюється і має тенденцію бути дуже повільним упродовж тривалого періоду. Таким чином, адепти даного напрямку стверджують, що недорозвиненість периферії є прямим результатом розвитку центру. Країни, що розвиваються, можуть звільнитися від цих відносин залежності за рахунок відмови від вільної торгівлі і жорсткого управління, а то й відмови від іноземних інвестицій.

Творці теорії залежності мають імперіалістичні погляди на міжнародну систему. Вони приймають як даність те, що:

- розподіл товарів у світі нерівномірний і не поліпшиться з огляду на сучасну структуру міжнародної політичної системи;
- сучасна система постала із колоніалізму і капіталізму;
- центри виробництва (країни ОЕСР) експропріювали надлишковий капітал периферії (менш розвинених країн) і вибудували економіки останніх так, щоб перешкодити місцевому розвитку;
- сучасна система зберігає основні риси попередніх і заснована на експлуатації.

Теорія залежності у викладі А. Франка і Дж. Галтунга намагається пояснити, як відносини обміну між центром і периферією ведуть до нерівномірного розподілу багатства [7]. У цих працях саме нерівність у доходах і створює поняття залежності, нерівність же приймається як даність. Нерівність, а як наслідок – ієрархічність зумовлена структурою міжнародної економічної (капіталістичної) системи і підтримується, на їх думку, неявними й формальними об'єднаннями ТНК, що базуються у розвинених країнах і на периферії. Крім того, вони стверджують, що програми міжнародної допомоги, культурний обмін тощо впроваджуються, аби закріпити зв'язки домінуючих і залежних акторів.

Прихильники теорії залежності стверджують, що економіки країн третього світу були сформовані відповідно до умов, установлених у розвинених країнах і, отже, їхні зростання і розвиток були відсталими і залежними. Т. Дос Сантос у зв’язку з цим під залежністю розуміє ситуацію, в якій економіка певних країн визначається розвитком і розширенням іншої економіки, якій вона підлегла [6]. Відношення взаємозалежності між двома або більше економіками, а також між ними і світовою торгівлею набуває форми залежності, коли деякі країни (домінуючі) можуть розширюватися і бути самодостатніми, тоді як інші країни (залежні) можуть зробити це тільки як відображення того розширення, яке може мати як позитивний, так і негативний вплив на їхній безпосередній розвиток. Таким чином, Т. Дос Сантос, який знаходився під впливом франківських ідей, робить спробу пояснити саму природу феномену економічної залежності країни через узагальнення особливостей її історичного досвіду як певної даності, яку слід прийняти як таку, що не підлягає корегуванням, але впливає на весь її подальший розвиток [6].

Отже, акцент тут робиться на тому, що для по-справжньому залежних економік незалежні зростання і розвиток неможливі. Мається на увазі, що ця ситуація є шкідливою для

тривалої перспективи розвитку в залежних країнах, тоді як у короткотерміновій перспективі ефект може видатись позитивним. Тоді як більшість економістів вважали недорозвиненість як свого роду початковим станом для більшості суспільств, а розвиток розглядали як рух від цього початкового стану, А.-Г. Франк доводив, що недорозвиненість периферії є прямим результатом зростання і розширення центру. Більше того, А.-Г. Франк, який поділяв світ на країни центру і країни периферії, стверджував, що недорозвиненість останніх є прямим результатом розвитку перших [7].

Відносини залежності між центром і периферією відтворені у межах периферії у розрізі відносин між метрополією і супутниками. У сільській місцевості супутники служать джерелом додаткового капіталу, який потім передається у місто або столицю, які, у свою чергу, частково передаються з країни у центр. Отже, відносини між центром і периферією та метрополією і супутником – це відносини, в яких відбувається експлуатація, що і забезпечує структуру, за допомогою якої додатковий капітал переходить від одного географічного регіону до іншого. Саме такий перехід додаткового капіталу від супутників і периферій робить тривалий розвиток у цих регіонах малоймовірним.

Фактичні тенденції до експлуатації поставляються у кількох різних формах. Монополістична влада країн центру дає їм змогу піднімати ціни на експорт відповідно до цін на експорт з периферії. Крім того, центр також має владу монополіста при купівлі експортної продукції з периферії, що дає їм змогу занижувати ціни. Підсумком є те, що створюються умови торгівлі, несприятливі для периферії, і це насправді спричиняє перехід надлишкового капіталу. Крім того, діяльність транснаціональних корпорацій також забезпечує механізм для вилучення надлишкового капіталу, що може відбутися у результаті репатріації прибутку, яка є передачею потенціальної додаткової вартості від периферії до центру. І, нарешті, транснаціональні корпорації, які вилучають значну частку капіталу з національних ринків капіталу, насправді витісняють вітчизняних інвесторів. Оскільки вітчизняний інвестор, скоріше, інвестує у проекти усередині країни, це також становить перешкоду для загального розвитку.

Робота С. Аміна пропонує іншу точку зору на теорію залежності. Він розглядає світ як організовану капіталістичну систему. Ця система виникла як результат розширення капіталістичного способу виробництва, який почався у шістнадцятому столітті. Усі суспільства є частиною цієї світової системи, але нерівними частками, зокрема, центр і периферія відіграють не рівні ролі у системі у процесі не еквівалентного обміну.

На периферії існує надлишок трудових ресурсів, який сам по собі є частково результатом імплементованої політики. Правлячі групинаперифериї перебувають у союзіз представниками центру і створюють відповідні умови на периферії з обмеженими можливостями зайнятості для робітників, а селяни ще не мають доступу до кількості землі відповідної якості, необхідної для підтримки засобів до існування їхніх сімей. У підсумку, утворюється значний трудовий ресурс; відповідне зниження заробітної плати викликає зниження цін на товари, вироблені на периферії. Отже, умови торгівлі складаються на користь центру і всупереч інтересам периферії. Як наслідок, передача надлишкового капіталу створює істотний бар'є для загального розвитку.

Недорозвиненість периферії має ряд особливостей. По-перше, виробнича діяльністьперифериї нерівномірно розподіленаза секторами. Існує сучасний сектор виробництва продукції для невеликої меншості багатих людей, але більша частина решти периферії позбавлена капіталу. По-друге, виробничі процеси у центрі формуються у природі, тоді як на периферії розчленовані. У центрі зафіксоване таке співвідношення між попитом і пропозицією, що задає вектор розвитку виробничих процесів у всій економіці. Отже, розши-

рення сектора А має позитивний вплив на інші сектори за рахунок цих співвідношень. Крім того, на периферії мало зв'язків між різними секторами. Як підсумок, розширення одного сектора має незначний вплив через співвідношення попиту і пропозиції з рештою економіки. Насправді, це виключає автоцентричний розвиток периферії. Останньою характеристикою є те, що відносини між центром і периферією є відносинами домінування першої над останньою, і це домінування посилюється за рахунок фінансової залежності.

Безумовно, класифікація в межах підходу теорії залежності значно різниться від звичних класифікацій, запропонованих різними міжнародними інституціями (Табл. 1). Відсутність єдиної методології або узгодженості у класифікації країн залежно від рівня розвитку спонукала деякі міжнародні організації використовувати членство в Організації економічного співробітництва і розвитку як основний критерій набуття країною статусу розвиненої. Поки що сама ОЕСР не використовує систему класифікації країн, але у преамбулі Конвенції про створення ОЕСР міститься положення про те, що «економічно більш розвинені договірні сторони мають співпрацювати у наданні допомоги у міру своїх можливостей державам, що розвиваються».

Наразі членство ОЕСР мають лише 34 країни (20 членів були засновниками організації), тому результати такого евристичного підходу показують, що 80-85 % країн світу є країнами, що розвиваються, а 15-20 % є розвиненими країнами.Таким чином, система класифікації країн залежно від рівня їхнього розвитку отримала назву таксономії розвитку, а відповідні цій системі критерії стали називатись показниками розвитку.

Таблиця 1.
Класифікація країн різними міжнародними організаціями [9].

	МВФ	**ПРООН**	**Світовий банк**
Назва розвинених країн	Передові держави	Розвинені держави	Країни з високим рівнем доходу
Назва країн, що розвиваються (КЩР)	КЩР і країни з ринком, що формується	КЩР	Країни з низьким і середнім рівнем доходу
Порогові значення	Не існують	Відносні	Абсолютні
Тип порогових значень	Наближені до абсолютних	75 % розподілу доходу	US $6,000 світового доходу у цінах 1987 року
Частка розвинених держав у 1990 року	13%	25%	16%
Частка розвинених держав у 2010 році	17%	25%	26%
Підкатегорії КЩР	КЩР з низьким рівнем доходу; країни з ринком, що формується та інші КЩР	Країни з низьким потенціалом; країни з середнім потенціалом; країни з високим потенціалом	Країни з низьким доходом; країни з середнім доходом

Частковий аналіз показує, що системи класифікації є досить схожими щодо визначення держав як розвинених або тих, що розвиваються. Усі три міжнародні організації

визначають малу кількість розвинених держав. Усі держави, віднесені МВФ до групи передових, віднесені до групи розвинених за класифікацією ПРООН. І лише сім держав, що є розвиненими за класифікацією ПРООН (Барбадос, Бруней, Естонія, Угорщина, Польща, Катар і ОАЕ), не входять до передових держав у класифікації МВФ. За класифікацією Світового банку, група держав з високим рівнем доходу є найбільшою і містить усі передові держави і всі розвинені держави. Окрім того, до групи з високим рівнем доходу за класифікацією Світового банку віднесені Багамські острови, Хорватія, Екваторіальна Гвінея, Кувейт, Латвія, Оман, Саудівська Аравія, Тринідад і Тобаго, що не є ні розвиненими, ні державами з передовою економікою. Міжнародні організації досягли у цілому аналогічних висновків щодо класифікації розвинених держав. Схожим є і перелік країн, що розвиваються (КЩР). Враховуючи, що група країн, що розвиваються і містить досить різноманітні країни, усі три міжнародні організації практикують поділ групи КЩР на підгрупи.

Рис. 1 Таксономії розвитку [9].

Безперечно, тут варто дати визначення поняттю розвиток, та, на жаль, єдиного такого визначення не існує. Економісти класичної школи надавали більше уваги визначенню економічного розвитку як стійкого зростання доходу на душу населення, в той час як неокласики дещо оминули це питання. Після Другої світової війни з розпадом колоніальної системи з'явилися нові незалежні держави, а, отже, економіка розвитку стала однією з підгалузей економічної науки. Так, у новій редакції «Економічного словника», виданого міжнародним науковим видавництвом «Palgrave», міститься стаття про «Економіку розвитку», де використовуються терміни «піонер» і «ті, що спізнилися» для пояснення ситуації на міжнародній арені з появою нових бідних незалежних держав у світі, де вже існували багаті розвинені країни. Економічний розвиток розуміли як процес, в якому країни, що спізнилися, намагаються наздогнати піонерів. Науковий інтерес спрямований не лише на з'ясування причини розриву у доходах між країнами, а й у поясненні різниці у соціальній, культурній сферах і структурі виробництва безпосередньо у самій країні. Втім, поки розбіжності у доходах надається основна увага, економісти все частіше приходять до висновку, що розвиток - це багатогранна проблема.

Оптимізм прихильників класичної теорії і песимізм прихильників теорії залежності вельми суперечливі. Свого часу, дослідниками Г. Рейсен, М. Грандес, Н. Пінаудбуло зроблено кілька спроб емпірично перевірити висновки теорії залежності. Ці спроби, зазвичай, базувались на регресійному аналізі або пов'язаних з ними методах для аналізу взаємозв'язку між розвитком (що часто вимірюється величиною ВВП на душу населення) і різними показниками залежності. Попри єдині вихідні умови та запропоновану методологію обрахунків, результати виявлялися неоднозначними.

Вчені Дж. Хорват, Р. Грабовскі зробили спробу емпірично перевірити висновки прихильників теорії залежності [8]. Виходячи з того, що проблеми розвитку периферії є результатом розширення промислово-розвиненого центру, периферія не має самостійного економічного життя у тому сенсі, що зміни в її економічній діяльності зумовлюються саме коливаннями економічної активності центру. Для перевірки цих тверджень ними була використана модель для виявлення потрясінь, що впливають на обсяги виробництва у країнах, що розвиваються. Для кожної країни, що розвивається, ці потрясіння були розподілені на стрибки внутрішнього попиту, пропозиції і екзогенних шоків, що відбуваються у центрі. Отримані результати були використані для визначення того, чи шоки у центрі мають позитивний або негативний вплив на обсяги виробництва країн периферії.

В авторській інтерпретації розвинений центр репрезентований країнами Великої сімки ОЕСР, а країни Південної і Східної Азії, Африки, Південної і Центральної Америки, Карибського басейну з широкою різноманітністю народів представляють периферію. Дослідники Дж. Хорват та Р. Грабовскі отримали два типи різних результатів залежно від того, яким визначенням терміну залежність вони користуватися [8]. Якщо залежними країнами розглядались ті країни, що розвиваються, виробництво в яких знизилось внаслідок зростання обсягів виробництва у центрі, то результати показують, що є тільки кілька країн, для яких це припущення підтверджується.

Інакше кажучи, існує лише кілька країн, де потрясіння від центру обумовлюють зміни в обсягах виробництва країн, що розвивається. Такими країнами, згідно отриманих висновків, є Малайзія, Індонезія, Ботсвана, Буркіна-Фасо і Маврикій. Ці країни були класифіковані як сильно залежні і з цієї точки зору залежність здається досить обмеженим явищем.Втім, даний підхід до трактування залежності можна інтерпретувати безвідносно до якості її наслідків. Справді, якщо зміни обсягів виробництва у тій чи іншій країні об’єктивно обумовлюються потрясіннями, що відбуваються у центрі, то навіть якщо вплив на конкретну країну і буде позитивним, це так само стає певною формою залежності. Без перебільшень, для цих країн економіка сильно залежить від сил і подій, що перебувають поза їхнім контролем.

Наведені вище міркування дають певне уявлення про основні ідеї, запропоновані теорією залежності. Деякі теоретики школи відмовилися від емпіричної переварки теорії у цілому, стверджуючи, що аналізовані відносини є якісними, а не кількісними і, отже, їх неможливо виміряти кількісно. Г. Райзен, М. Грандес і Н. Піно намагалися емпірично перевірити положення й висновки теорії залежності [10]. Більшість з таких спроб були пов'язані з використанням регресійного аналізу, як правило, з використанням як незалежної змінної – залежності(від торгівлі, капіталу, іноземної допомоги), а як залежної змінної – розвитку або нерівності у суспільстві. На думку Л.-П. Хірша, більшість досліджень не змогли включити вплив розвинених країн на країни, що розвиваються саме з причини неможливості урахування часових лагів [9].

Дослідження Дж. Хорвата і Р. Грабовскі намагалось виправити цю ситуацію [8]. Основною метою їхнього дослідження став не опис каналів передачі, якими розвинені країни

впливають на країни третього світу, а емпірично оцінка впливу країн центру на темпи зростання країн периферії. Інакше кажучи, об'єктом їхнього вивчення стало виявлення як негативних, так і позитивних наслідків порушень, що відбуваються у країнах центру та їхній вплив на країни периферії.

З проведеного аналізу, вчені пропонують власну систему класифікації, згідно якої всі країни поділяються на таки:

- сильно залежні від центру країни, коли потрясіння, що відбуваються у центрі пояснюють сорок відсотків (або більше) від загального коливання обсягів виробництва у країнах периферії;
- слабко залежні від центру країни, якщо потрясіння у центрі відповідають за сорок і більше відсотків загальної зміни структури виробництва у країнах периферії;
- незалежні периферійні країни як незалежні від центру, коли потрясіння у центрі пояснюють менше сорока відсотків змін виробництва у периферійних країнах.

Втім, самі автори моделі, вважають її такою, що містить високий рівень апроксимацій та висновки якої не є достатньо інформативними. Апелюючи до Д. Сірса, вони намагаються дати відповідь на питання, чи може маленька не індустріалізована країна периферії отримати вигоду від належності до системи, в якій домінують країни центру [11]. Безумовно, це може трапитися у вузькому сенсі, бо дохід країни може зрости, але за рахунок структурної залежності. Таким чином, близькість загрожує підпорядкуванням економічній, військовій і культурній гегемонії.

Втім, модель Дж. Хорвата і Р. Грабовскі вимірює тільки ефект взаємодії економіки периферії з країнами центру та його вплив на реальні доходи країн периферії [8]. Природно, важливі моменти гегемонії та інших якісних характеристик не можуть бути оцінені за допомогою цієї моделі. Більше того, це дослідження не може оцінити вплив країн центру на економічну нерівність усередині країн периферії і через це на економічне зростання.

Висновки. По-справжньому в залежних економіках незалежні зростання і розвиток неможливі. Попри можливості отримання позитивного ефекту у короткотерміновій перспективі, ситуація залежності є шкідливою для тривалої перспективи розвитку в залежних країнах, що дозволяє трактувати залежність як структурну деформацію, якій властива певна специфіка накопичення капіталу, що полягає у нездатності проходженняним повного циклу.

Залежно від того, якимсаме визначенням терміну «залежність» користуватися, отримуємо два типи різних результатів. Якщо залежними країнами є країни, що розвиваються, які постраждали від зростання обсягів виробництва у центрі у тому сенсі, що виробництво у країнах, що розвиваються, знижується, то результати показують, що є тільки кілька країн, для яких це припущення підтверджується.Інакше кажучи, існує лише кілька країн, де потрясіння від центру обумовлюють зміни обсягу виробництва і потрясіння мають негативний вплив на обсяг виробництва країн, що розвивається. Ці країни були класифіковані як сильно залежні, і з цієї точки зору залежність здається досить обмеженим явищем.

Водночас, в ситуації, коли зміни обсягів виробництва у тій чи іншій країні обумовлюються потрясіннями, що відбуваються у центрі, навіть якщо вплив на конкретну країну є позитивним, це також інтерпретується нами як певна форма структурної залежності. Для таких країн економіка сильно залежить від сил і подій, що перебувають поза їхнім контролем.

На периферії мало зв'язків між різними секторами. Як підсумок, розширення одного сектора має незначний вплив через співвідношення попиту і пропозиції з рештою еконо-

міки, що виключає автоцентричний розвиток периферії. Більше того, відносини між центром і периферієює відносинами домінування першої над останньою, і саме це домінування посилюється за рахунок фінансової залежності.

Список використаних джерел:

1. Bauzon K.-E., Frederick A.-C. Dependency: History, Theory, and a Reappraisal [Electronicresource] / K.-E. Bauzon, A.-C. Frederick // GreenwoodPress. – 1986. – Modeofaccess: http://www.rxwlt.com/thread-1202194-9780313248603-1.html.
2. Berberoglu B. The Political Economy of Development: Development Theory and the prospects for Change in the Third World [Electronic resource] / B. Berberoglu // SUNNY Press. – 1992. – Modeofaccess: http://www.amazon.co.uk/Political-Economy-Development-Prospects-Radical/dp/0791409090
3. Brewster H. Economic Dependence. A Quantitative Interpretation [Electronic resource]/ H. Brewster // Socialand Economie Studies. – 1973. – № 22. – Modeofaccess: http://www.jstor.org/discover/10.2307/27856560?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21101722483463.
4. Caporaso J. A. Dependence, Dependency, and Power in the Global System: a structural and behavioralanalysis [Electronicresource] /J.A. Caporaso // International Organization. – 1978. – №32. – Modeofaccess: http://journals.cambridge.org/action/displayAbstract?fromPage=online&aid=3214168.
5. Cardoso F. H. The Consumption of Dependency Theory in the U.S. [Electronic resource] /F.H. Cardoso // Latin American Research Review. – 1977. – Vol. 12 (№3). – Modeofaccess: http://www.jstor.org/discover/10.2307/2502466?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21101722483463.
6. Dos Santos T. The Structure of Dependence [Electronic resource]/ T. Dos Santos //The American Economic Review. – 1970. –Vol. 60 (№2). – Modeo faccess: http://isites.harvard.edu/fs/docs/icb.topic925740.files/Week%202/Dos%20Santos_Structure.pdf.
7. Frank A.-G. Capitalism and underdevelopment in Latin America [Electronic resource] / A.-G. Frank. – Mode of access: http://www.ucm.es/info/nomadas/4/gereyes1.htm.
8. Horvath J. And Richard Grabowski Core' and Periphery' in the World Economy:An Empirical Assessment of the Dependence of Third World Growth on the Developed Countries [Electronic resource] / J. Horvath, R. Grabowski // International Economic Journal. – 1999. –Vol.13 (№4). – Mode of access: http://147.46.167.195 /~kiea/IEJ/vol13 _4/w3.pdf.
9. Hirsch L.-P. Incorporation into the World Economy: Empirical Tests of Dependency Theory [Electronic resource] / L.-P. Hirsch // Greenwood Press, 1986. – Mode of access: http://www.jstor.org/discover/10.2307/2502466?uid=3739232&uid=2&uid=4&sid=21101722483463.
10. Reisen H. Macroeconomic policies: new issues of interdependence [Electronic resource]/ H. Reisen, M. Grandes, N. Pinaud // OECD Development Centre Working Paper. – 2005. – № 241. – Modeofaccess: http://www.oecd-ilibrary.org/docserver/download/51gsjhvj76mv.pdf?expires=1361971738&id=id&accname=guest&checksum=15A5235D74B66FFB9D29BF85FCA2FC3F.
11. Seers D.-E. Development Theory: Four Critical Studies [Electronic resource]/ D.-E. Seers, W. Nafziger, D.-C. O'Brien, H. Bernstein. // International Development Review. – 1963. – 11(4) – Modeofaccess: http://www.rrojasdatabank. info/ widerconf/Nafziger.pdf.

УДК 334.332 ***Глухова Д.А.****

СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТОК NBIC – ТЕХНОЛОГІЙ: ГЛОБАЛЬНИЙ ВИМІР

Анотація. В умовах стрімкого розвитку науково-технічного прогресу відбувається трансформація всіх сфер життєдіяльності людства на основі синтезу та дихотономії, поєднання протилежних компонентів та поділ найменших частинок. В результаті створюються нові не тільки біофізичні системи, але й формується нова парадигма світогосподарських відносин, яка створює нові виклики для класичних підходів маркетингу, менеджменту, торгівлі, виробництва тощо. Таким прикладом на початку XXI століття стали NBIC – технології, які на основі еклектичного підходу поєднують в собі не тільки фізико-хімічні методи, а й психологічний комплекс впливу на підсвідомість людини, групи, колективу, маси.

Ключові слова: нанотехнології, біотехнології, інформаційні технології, когнітивні технології, світо господарські відносини, глобалізація.

Annotation. With the rapid development of the scientific-technical progress the transformation of all spheres of life of mankind on the basis of synthesis and dyhotonomiyi, the combination of opposing components and division smallest particles. As a result, not only a new biophysical systems, but also, a new paradigm of global economic relations, which presents new challenges to classical approaches of marketing, management, trading, manufacturing and others are creating. An example of the early twenty-first century began NBIC – technology that based on an eclectic approach combines not only physical-chemical methods, but also the psychological impact on the subconscious complex person, group, team, weight.

Key words: nanotechnology, biotechnology, information technology, cognitive technologies, world economic relations, globalization.

Аннотация. В условиях стремительного развития научно-технического прогресса происходит трансформация всех сфер жизнедеятельности человечества на основе синтеза и дихотономии, сочетание противоположных компонентов и разделение малейших частиц. В результате создаются новые не только биофизические системы, но и формируется новая парадигма мирохозяйственных отношений, которая создает новые вызовы для классических подходов маркетинга, менеджмента, торговли, производства и т.п. Таким примером в начале XX века стали NBIC – технологии, на основе эклектического похода, сочетающие в себе не только физико-химические методы, но и психологический комплекс воздействия на подсознание человека, группы, коллектива, массы.

* кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Глухова Д.А., 2013

Ключевые слова: нанотехнологии, биотехнологии, информационные технологии, когнитивные технологии, свето хозяйственные отношения, глобализация.

Постановка проблеми. Сучасна архітектура світового господарювання визначається інтенсифікацією інноваційного розвитку, який, у свою чергу, породжує нові форми, типи, підходи взаємодії всіх учасників світової спільноти. На сьогоднішній день однією з таких феноменів виступає NBIC – конвергенція, яка призводить до рекомпозиції вже існуючих та створення якісно нових важелів впливу на глобальну світо господарську систему.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виходячи з того, що поняття та сам феномен NBIC – конвергенція з'явився порівняно недавно, то ступінь його теоретичного обґрунтування та визначення його економічної природи знаходяться на початковій стадії. Але варто виділити вчених – першопрохідців, праці яких присвячені саме цим технологіям, а саме: Л. Бост, В. Бейнбрідж, Д. В. Єфременко, Д. Ю. Ростова, А. В. Андрєєв, Н. В. Гіряєва, Я. В. Євсєєва.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи з того, що методи NBIC – конвергенції почали використовуватися та її масове розповсюдження передбачається тільки в середині XXI століття, актуальним постає питання економічного змісту та масштабів експансії NBIC – технологій.

Формулювання цілей статті. В статті теоретично обґрунтовані та проаналізовані перспективи впровадження та використання NBIC – технологій, а також визначений їх вплив на глобальну систему світогосподарських відносин.

Економічне зростання країн та підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності обумовлюється широким спектром розробок та впроваджень інновацій. Глобалізаційні процеси зумовили переорієнтацію світового виробництва на експорт високотехнологічної продукції. Формуються нові напрями економічних відносин, таких як обмін науково–технологічними досягненнями, трансфер інновацій та створення високотехнологічних кластерів. Ініціюються інноваційно–коопераційні відносини в рамках прийняття науково–технологічних програм глобальними інституціями. Відповідні трансформації провокують появу гібридних технологій та наук, які на основі еклектичного підходу включають в себе різні елементи протилежних теорій, концепцій та явищ.

В останні десятиліття відбуваються докорінні зміни в таких сферах, як соціальне проектування, проектування середовищ життєзабезпечення, оптимальне природокористування, мікроелектроніка, біотехнології та інформаційні науки. У всіх цих напрямах знань безроздільно панувала логіка системного підходу, між ними весь цей час спостерігалася постійна тенденція до об'єднання в певний конструкторсько-технологічний комплекс. Особливу роль відігравав той факт, що практично всі перераховані галузі з моменту виникнення розвивалися як сфери інженерного проектування, як гуманітарні науки. Ще 40 років тому психологія як наука мала чисто інженерний теоретичний розділ – рефлексивні моделі, що представляють собою не що інше, як технічну кібернетику другого роду. Вже в кінці 70-х років XX ст. на додаток до системного аналізу виникає системне проектування – якісно новий інженерний напрям конструювання складних систем і людських організацій, тенденції до інтеграції, або конвергенції, яка синтезувала в собі перераховані вище напрями й знайшла методологічну чіткість технічної науки, а саме стратегію NBIC-конвергенції. Даний феномен отримав назву від перших букв «вибухових» технологій, які у свою чергу є основою для сучасної технонауки та техноекономіки:

- нанотехнології – «Н»;
- біотехнології – «Б»;

- інформаційні технології – «І»;
- технології управління свідомістю – «К», тобто «Когні» [2].

В даний час до складу технонауки включають насамперед дослідження і конструювання нанооб'єктів, певні розділи інформатики та розробку на їх основі інформаційних технологій, біомедицини та так звану когнітивну науку - міждисциплінарний комплекс досліджень, присвячених процесам придбання і використання знань (філософія свідомості, психологія, нейрофізіологія, лінгвістика і теорія штучного інтелекту). Феномен NBIC-конвергенції є радикально новим етапом науково-технічного прогресу і по своїм можливим наслідкам є найважливішим еволюційно-визначальним фактором. Технологічні можливості, що розкриваються при розвитку даного процесу, неминуче призведуть до серйозних змін в устрої світу, до перегляду традиційних уявлень про фундаментальні поняття сьогоднішньої цивілізації – таких, як життя, розум, людина, природа. NBIC – конвергенція є джерело влади та матеріального багатства в новому постіндустріальному суспільстві

З конструкторсько-технологічної точки зору інтеграція, або конвергенція, чотирьох зазначених типів технологій має сенс для вирішення однієї єдино можливого завдання: створення носіїв зовсім нових видів свідомості. Причому така постановка задачі не тільки не виключає, але, навпаки, припускає в якості обов'язкової умови повернення інвестицій в подібний проект, який передбачає спершу створення гібридного носія свідомості («тіла»), потім власного одиничного елементу свідомості з абсолютно новими властивостями і, нарешті, колективної свідомості, що виникає з об'єднання безліч подібних, нових по властивостям свідомостей в гібридному ландшафтному середовищі.

Початок вивченню NBIC – конвергенції було покладено дослідницькою групою під керівництвом Вільяма Бейнбріджа, який у 2003 році випустив перший NBIC-звіт за замовленням Національного наукового фонду США

Обговоривши перспективи наукового прогресу, вчені зафіксували основні тенденції, які виникнуть в результаті впливу NBIC на суспільний устрій та на глобальну економіку протягом найближчих 10-20 років, а саме:

- Високошвидкісні прямі інтерфейси між людським мозком і машинами змінять роботу на заводах, спосіб управління автомобілями, збільшать ефективність військової техніки, ініціюють появу нових видів спорту, мистецтва і людських відносин.
- Сенсори та комп'ютери покращать обізнаність кожної людини про стан здоров'я, навколишнього середовища, потенційних загрозах, місцевих компаніях, природних ресурсах і хімічних забрудненнях.
- Роботи і програмні агенти стануть набагато корисніше, тому що вони будуть діяти з урахуванням цілей, знань і особистості конкретної людини.
- Люди з будь-якого оточення незалежно від здібностей зможуть отримувати нові знання та навички більш надійно і швидко як в школі, так і на робочому місці і вдома.
- Підприємці і робочі команди зможуть спілкуватися і вигідно співпрацювати, подолавши традиційні культурні, мовні та географічні бар'єри, професійну спеціалізацію, завдяки чому сильно зросте продуктивність груп, організацій та багатонаціональних товариств.
- Машини та конструкції всіх видів, від будівель до літаків, будуть конструюватися з екологічно чистих енергоефективних матеріалів з точно заданими властивостями, включаючи можливість адаптації до мінливих умов.
- Поєднання технологій та умов життя компенсує багато фізичних і ментальних обмежень, скасувавши також деякі бар'єри, які заважають нормальному життю мільйонів людей.

• Національна безпека буде значно посилена за допомогою легких розумних винищувачів, автоматичних бойових транспортних засобів інтелектуальних матеріалів, невразливих інформаційних мереж, розвідувальних систем нового покоління і ефективних заходів проти біологічних, хімічних, радіологічних та ядерних атак.

• У будь-якій точці світу людина зможе отримати миттєвий доступ до потрібної інформації як практичного, так і наукового характеру, оформленої найбільш ефективним способом для конкретного індивідуума.

• Можливість контролю над генетичною структурою людини, тварин і сільськогосподарських культур значно покращить рівень життя за умови вирішення відповідних етичних, юридичних і моральних проблем.

• Поява організацій нового типу і принципів менеджменту на основі швидкого отримання надійної інформації значно збільшить ефективність управління в бізнесі, освіті і державному устрої.

• Середня людина нарівні з посадовцями отримає значно більший ступінь поінформованості про когнітивні, соціальні і біологічні сили, що впливають на його життя, завдяки чому значно покращиться пристосовність, креативність і розпорядок дня.

• Фабрики майбутнього будуть організовані на основі конвергенції технологій і поліпшених людино-машинних можливостей, що дозволить домогтися максимальної продуктивності як масового виробництва, так і його персоналізації.

• У сільському господарстві та харчовій промисловості значно збільшиться врожайність і зменшиться псування продуктів завдяки використанню мереж дешевих розумних сенсорів, які будуть постійно стежити за станом і потребами рослин, тварин і продуктів сільського господарства.

• Робота вчених зміниться докорінно завдяки застосуванню принципів інших наук, наприклад, використання методів обробки натуральної мови в генетичних дослідженнях або принципів генетики в культурології.

• Формальна освіта трансформується в уніфікований, але різноманітний навчальний курс, заснований на всебічної ієрархічної інтелектуальної парадигмі будови фізичного світу в масштабі від наночастинок до космосу [3].

Головною метою NBIC-конвергенції є створення штучних і / або гібридних свідомостей. Стратегічним об'єктом конструювання (тобто об'єктом інвестування) служить конструкторсько-технологічний комплекс формування, виробництва та економічної експлуатації штучних і / або гібридних свідомостей.

NBIC – технології несуть докорінні зміни не тільки в природничі та соціальні науки, а й в економічні. Під їх впливом знаходяться системи менеджменту, маркетингу, управління фінансами, виробництвом, споживанням та національною безпекою країни в цілому.

Яскравим прикладом становлення та розвитку NBIC – конвергенції можуть служити проекти США та Росії, які передбачають впровадження високих технологій в усі сфери життєдіяльності людства.

Розглянемо проект створення до 2030 р. енергетичної системи США «Мережа-2030», в якому задіяний весь спектр самих передових наноінформаціонних, мережевих і високих технологій. В основу модернізації енергосистеми покладені як досягнення світової електротехнічної науки (при безсумнівному впливі робіт радянських вчених на вибір конфігурації «Мережі-2030» та ідей використання в електроенергетичній системі надпровідних ліній), так і техніки (нові матеріали, високотемпературні надпровідники і передова силова електроніка). Але головною проривною особливістю системи є її базування

на інформаційних та мережевих технологіях, складових технологічного постіндустріального суспільства.

Проектована гігантська соціотехнічна система, за планом її розробників, повинна забезпечити успіх і більш здорову якість життя всіх американців. Одна з головних цілей цього технонаукового проекту - управління мережею з боку споживачів за рахунок оснащення побутових електроприладів інтелектуальним керуванням і забезпечення повністю автоматичного реагування на їх запити, що також носить соціальний характер. У мережевому сценарії реалізації проекту закладені рішення до визначених термінів великих науково-технічних завдань, розгортання під ці рішення нових виробництв, випуск на них великих обсягів унікальної техніки і далі її монтаж на величезних просторах. Магістральні тисячокілометрові лінії електропередачі цієї мережі планується побудувати до 2030 р. в надпровідному варіанті, реалізованому на основі нанотехнологій, при тому, що вони створені в самих передових науково-дослідних інститутах, зараз мають максимальну довжину порядка 1 км. Слід, однак, відзначити сильну залежність успіху реалізації подібних соціотехнічних проектів від їх соціальної складової. Так в США електроенергетика знаходиться в приватній власності і після економічного кризи 2008 р. ентузіазм виконання плану «Мережа-2030» у її власників різко знизився.

Своєрідна ситуація склалася з реалізацією перспективних соціотехнічних проектів в сучасній Росії. Так перспективні напрацювання вчених щодо інтелектуалізації російської «реструктурованої» електроенергетики навряд чи знайде підтримку у власників її окремих енергетичних об'єктів. Громадська експертиза корисності подібних проектів не лобіює відповідні програми в Росії, оскільки відсутні інституційні механізми їх регулювання, і спостерігається занадто висока залежність впровадження науково-технічних результатів у масове споживання від думки наукових дилетантів, політиків та бізнесменів.

Висновки. На жаль, для України перспектива становлення та розвитку NBIC – технологій є далекосяжною перспективою. Такі конкуренти – гіганти як США, ЄС та Росія мають досить стійку науково-технічну платформу щодо розвитку кожної технології окремо, оскільки відсутність будь-якого елемента унеможливлює створення та впровадження NBIC – конвергенції.

Витрати на фінансування високих технологій в цьому випадку розглядаються в комплексі та повинні розвиватися на одному рівні, оскільки вони є «абсолютом» глобалізації та викоріняють процеси спеціалізації.

NBIC – технології є стратегічним напрямом розвитку будь-якої розвиненої країни. Вони визначають ступінь інтегрованості національної системи у глобальний простір, формують якісно нові форми світо господарських відносин, міжнародного бізнесу, торгівлі тощо.

Список використаних джерел

1. Новости науки и технологий: науч.-практ. журнал [Электронный ресурс]. – 2010. – № 4(17). – Режим доступа: http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/1_2005/ce8f1e11e9f390dd.html
2. Носов Ю. На пути в наноэлектронику. Исторические параллели и сопоставления / Ю. Носов, А. Сметанов // Электроника: наука, технология, бизнес. – 2007. – № 5. – С. 11-16.
3. Пальянов А. Об искусственной жизни [Электронный ресурс] / Андрей Пальянов. – Режим доступа: http://www.computerra.ru/compunity/femida/21747

4. Павленко І. А. Економіка та організація інноваційної діяльності: навч.-метод. посібник / І. А. Павленко, Н. П. Гончарова, Г. О. Швиданенко. − К.: КНЕУ, 2002. – С. 5.
5. Прогнозирование, стратегическое планирование и национальное программирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.kuzyk.ru/news/20061018/
6. Ратнер М. Нанотехнология. Простое объяснение очередной гениальной идеи / М. Ратнер, Д. Ратнер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004.

УДК 339.9 ***Крикун В.А.****

МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ БРЕНДА

У статті розглянуто моделі впливу елементів капіталу бренда на його вартість та механізм управління, обґрунтовано необхідність створення, управління, розвитку і збільшення вартості бренда як одного з найперспективніших факторів підвищення конкурентоспроможності компанії.

Ключові слова: бренд, управління брендом, капітал бренда.

Models of brand capital elements influence over its cost and management are considered, managerial factors of brand development, brand's place and its role in the system of company's competitiveness, methods of capital value assessment have been analyzed.

Key words: brand, brand management, brand capital.

В статье рассмотрены модели влияния капитала бренда на его стоимость и механизм управления, обоснована необходимость создания, управления, развития и увеличения стоимости бренда как одного из самых перспективных факторов повышения конкурентоспособности компании.

Ключевые слова: бренд. управление брендом, капитал бренда.

Сьогодні бренд сприймається вже не просто як інструмент маркетингу. Це інструмент управління, який використовується всією компанією, а не лише маркетинговим відділом. Він охоплює саму установу, клієнтів, інвесторів. Управління брендом дуже сильно впливає на становище компанії, цей процес передбачає розроблення і впровадження маркетингових програм, заходи по створенню, оцінці і управлінню капіталом бренда для стратегічного збільшення його вартості. Збільшення вартості бренда, в свою чергу, передбачає збільшення ефективності від розробки елементів його капіталу, забезпечення тривалої прихильності до продукту й підвищення вартості компанії.

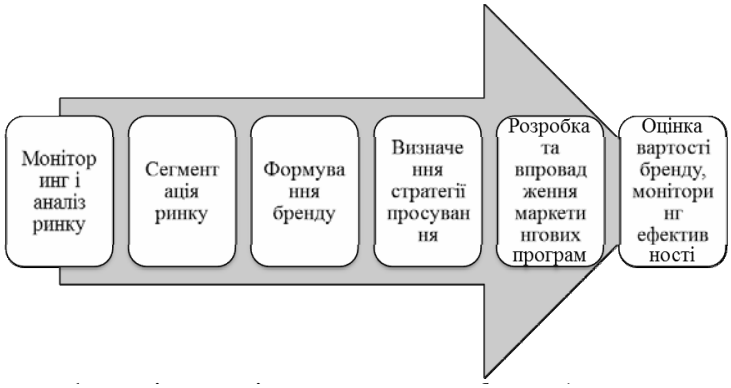

Рис. 1 Механізм управління новостворюваним брендом (запропоновано автором)

Механізм управління брендом, який тільки створюється, складається з етапів моніторингу й аналізу ринку, сегментації ринку, позиціонування, формування самого бренда, визначення стратегії його просування, розроблення маркетингових програм та їх упровадження. Завершується цей цикл оцінкою вартості бренда і моніторингом ефективності управління ним (рис. 1).

* кандидат економічних наук, асистент кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Крикун В.А., 2013

Після цього починається новий цикл, який складається вже з позиціонування, яке враховує результати моніторингу ефективності управління брендом та його вартість, перегляду стратегії просування бренда, розроблення і впровадження нових маркетингових програм і закінчується знову оцінкою вартості бренда. Цей процес є постійно повторюваним. Після кожного циклу роботи вже діючого бренда необхідно проводити моніторинг його ефективності за допомогою оцінки вартості бренда й аналізу одержаної інформації.

На кожному ринку споживачі завжди відрізняються за критерієм смаків та вподобань. Кожен клієнт шукає у бренді ті переваги, які будуть задовольняти саме його потреби й відповідати його поглядам на певний продукт. Тому створити бренд, який би відповідав уявленням всіх без винятку клієнтів, неможливо. З цього випливає, що головним завданням компанії на першому етапі механізму управління брендом є визначення вигідного для неї сегмента ринку і створення бренда, який буде задовольняти вимоги представників певного сегмента. Для цього необхідно сегментувати ринок, використовуючи різні критерії, зокрема економічні, соціально-демографічні, психографічні, поведінкові тощо. Після визначення сегментів, їх ранжують щодо можливого потенціалу створення вартості для установи, обирають потенційно найприбутковіші сегменти, а далі визначають методи управління для окремих груп.

Наступним етапом управління брендом є позиціонування. Ефективне позиціонування є базою, на якій будується бренд, а потім і управління ним. Його метою є забезпечення унікального, відмінного від конкурентів і бажаного для установи уявлення про бренд у свідомості цільових груп клієнтів на перспективних сегментах ринку. Лідером на ринку є бренд, який найбільш чітко позиціонований у свідомості клієнтів. Іноді виникають ситуації, коли споживачі обирають більш гармонічний і зрозуміліший бренд замість якіснішого продукту конкурента з не таким зрозумілим брендом.

У світовій практиці прийнято вважати, що концепцію позиціонування було започатковано в 1972 році, її обґрунтували Е. Райс та Дж. Траут. На думку дослідників, концепція позиціонування продукту полягає в діях з розроблення торговельної пропозиції компанії і її іміджу, спрямованих на те, щоб зайняти особливо сприятливу позицію у свідомості цільової групи споживачів. Тому компанія з огляду на оцінки споживачів на ринку певного продукту обирає саме ті його параметри й елементи у комплексі маркетингу, які забезпечать переваги [1, с. 124]. Д. Аакер, відомий спеціаліст у сфері брендингу, стверджує, що для бренда необхідне розроблення чіткого й унікального образу, який буде викликати інтерес і вирізнятися серед конкурентів [2, с. 75]. Професор Ф. Котлер визначає позиціонування торговельної марки як дії з розроблення пропозиції компанії та її іміджу, спрямовані на те, щоб посісти окреме місце у свідомості споживачів і щоб фірма отримала від цього максимальну вигоду [3, с. 185].

На думку С. Кумбера, спеціаліста в галузі маркетингу, позиціонування бренда на ринку визначається кількома факторами, найбільш важливими є – бачення, значення та сутність. Бачення – це світоглядна концепція, пов'язана з сенсом існування компанії, що визначає напрям її розвитку. Значення бренда формується шляхом створення іміджевих атрибутів, репутація – основа психологічного вибору брендів. Сутність – асортиментна політика фірми, що має підтримувати основний бренд.

Маркетолог С. Соммерсбі позиціонування бренда умовно ділить на два типи, дві культури – західний підхід та азійський. Основа західного підходу – товар та концепція кастомізації продукту, тобто надання йому відмінних особливостей з метою завоювання заздалегідь заданих конкурентних переваг. Азійський підхід базується на тому, що компанії інвестують у бренд на рівні корпорації насамперед, та лише у другу чергу – на рівні

Рис. 2 Модель 5LP [4]

продукту. С. Соммерсбі відзначає, що початок роботи над брендом – це його позиціонування на ринку, при цьому позиціонування бренда трактується як місце на ринку, яке посідає бренд щодо своїх конкурентів, а також набір споживчих потреб та сприйняття; частка індивідуальності бренда повинна активно використовуватися для витіснення конкурентів. Тому позиція брендів - це місце, яке посідає бренд у думках цільової групи у зіставленні з конкурентами [4].

Також існує 5-рівневий підхід до створення нового бренда, який дозволяє чіткіше позиціонувати марку у свідомості споживачів; він здобув назву 5LP (Five Level Positioning) (рис. 2.).

У цьому підході розрізняють такі види характеристик бренда – атрибутивні, раціональні, функціональні, емоційні та ціннісні. На першому рівні визначають споживача майбутнього бренда. При цьому враховують цілий блок соціально-демографічних характеристик, які припускають обов'язкове втілення цінового позиціонування в назві, упаковці, в рекламній концепції. Другий рівень – раціональний, при якому акцент робиться на якості продукту, особливостях складу, технологій і т. д. Третій рівень – функціональний, тобто створюються функціональні переваги використання продукту. Для цього рівня властиве просування нових категорій продуктів за рахунок демонстрації зручності їх використання. Четвертий рівень – емоційний, що передбачає створення емоційної атмосфери навколо бренда за рахунок використання позитивних асоціацій із продуктом і ситуацій його споживання. Окремо для кожного бренда формується список емоцій, розділений зазвичай на 4 групи: обов'язкові, бажані, невідповідні, неприйнятні. Нарешті, п`ятий рівень, ціннісний, покликаний співвіднести бренд з цінностями споживачів. Під час якісного етапу досліджень виявляються основні життєві цінності потенційних споживачів і цінності, що стоять за образом продукту. На кількісному етапі визначається, наскільки пропоновані концепції відбивають цінності споживачів і цінності продукту [5].

Рис. 3 Чотири виміри бренда за Т. Гедом [5]

Інша модель, яка описує чотири виміри бренда, розроблена Т. Гедом, експертом у галузі брендингу, має назву моделі 4D. Автор виділяє функціональний, соціальний, ментальний і духовний виміри (рис. 3).

Функціональний вимір – це сприймана клієнтом корисність продукту або послуги, які асоціюються з брендом. Все, що має відношення до фізичної якості, стилю, ефективності відноситься до цієї категорії. На початку життєвого циклу бренда функціональні характеристики є дуже важливими для визначення суті існування бренда, його ролі і корисності.

На ринку послуг функціональні ознаки брендів часто швидко згладжуються і стають схожими одні на одних. Тому не можна спиратися лише на цю категорію. Зазвичай споживачі приймають рішення про купівлю суб'єктивно, базуючись на тому, що, на їхній погляд, найкраще відповідає їх соціальному статусу. Бренд у такому разі є засобом, котрий допомагає розпізнати таке становище у соціумі. Ментальний же вимір полягає не в тому, що люди думають про особу, а в тому, що вона сама думає про себе. Ментальні характеристики бренда стосуються трансформації особистості, тобто визначення уявлення про самого себе. На думку Т. Геда, найкращі бренди є сильними не тільки в соціальному вимірі, але й у ментальному. Духовний вимір вказує на готовність бренда вирішувати загальні глобальні або локальні завдання, на те, що він не стоїть осторонь суспільних проблем.

Ці чотири виміри є базою для потенціалу бренда та індикаторами ефективності управління ним. Задля створення чіткого та якісного бренда і результативного управління ним, необхідно ясно уявляти всі завдання, які стоять перед брендом у вимірах функціональності, соціальності, ментальності та духовності.

Етап формування бренда включає в себе створення його назви, логотипа, символу, слогана і т.д., тобто функціональних елементів, які відповідають і втілюють ідею, мету, місію, бачення, цінності і філософію бренда, які були створені на етапі позиціонування. В результаті, ми отримуємо готовий продукт, який буде відповідати вподобанням і уявленням цільової аудиторії і мати емоційне та ціннісне навантаження, характеризуючи не тільки бренд, але й установу та послуги, які вона надає.

На етапах визначення стратегії просування бренда і розроблення маркетингових програм відбувається постановка цілей бренда в аспекті цілей всієї установи, визначаються можливі шляхи їх досягнення в контексті аналізу ринкового маркетингового середовища. Маркетингові програми націлені на створення і впровадження стратегій задля практичної реалізації позиціонування і стратегічних цілей. Вся діяльність, проведена на попередніх етапах управління брендом реалізується і визначається комплексом маркетингових програм.

Рис. 4 Неперервність процесу управління брендом (запропоновано автором)

Отже, процес управління брендом є неперервним і постійно повторюється на всіх своїх стадіях (рис. 4). Швидка зміна вподобань, пріоритетів та умов на споживчому ринку вимагає постійного моніторингу й оцінки результатів діяльності з управління брендом. Оцінюючи вартість цього нематеріального активу, менеджмент має змогу, постійно переглядаючи стратегії розвитку своєї установи, контролювати і задовольняти новий попит ринку, забезпечуючи своє стійке положення на ринку та прибутковість бізнесу. Адже, як вже зазначалося вище, бренд сьогодні є не лише інструментом маркетингу, а інструментом управління установи та індикатором успішності діяльності та прихильності клієнтів.

Запропонований нами механізм управління брендом відбиває узагальнений характер структурованого процесу.

Існують методи управління, які, базуючись на вищезазначених етапах, мають інший критерій побудови. Метод управління брендом по точках контакту з брендом, розроблений С. Девісом і М. Данном, базується на взаємодії бренда з клієнтами, співробітниками, партнерами установи. Автори моделі виділяють чотири види точок можливого контакту.

Перша – це період до здійснення купівлі. Кожен споживач проходить деякі етапи вибору об'єкта купівлі з багатьох брендів. Це ознайомлення з пропозицією на ринку, відбір найкращих на думку споживача варіантів, перевірка кожного з варіантів і безпосереднє знайомство з кожним брендом. Для цінних товарів цей період може займати місяці й роки, для дешевих і повсякденних – миті. Для цього етапу головним завданням управління брендом є збільшення відсотка споживачів, які приймуть позитивне рішення щодо купівлі конкретного бренда. Досягти такого результату можна забезпечивши регулярний контакт споживача з брендом до здійснення купівлі. На такій стадії управління брендом може проходити за допомогою певних маркетингових інструментів: іміджева, продуктова реклама, Інтернет-реклама, PR, BTL-заходи, робота з корпоративної культури.

Друга точка – період здійснення купівлі. Для переходу від процесу обрання бренда до придбання якогось конкретного бренда споживачеві необхідний деякий стимулюючий фактор, яким можуть бути місце, середовище придбання, продукт, люди. Такі фактори можуть як збільшити так і зменшити можливість придбання конкретного бренда. Щодо цього аспекту управління брендом може полягати у правильному оформленні точок продажу, візуальних атрибутах бренда, у вдалому виборі продуктів та послуг (тарифів, додаткових послуг, спеціальних пропозицій), у якісно налагодженому сервісі, продуманій корпоративній культурі установи, BTL-заходах.

Третя точка – після здійснення купівлі. Тут уже прихильність споживача залежить від якості продукту, досвіду його використання і рекомендацій. Споживач порівнює придбаний бренд з іншими, непридбаними, і намагається підтвердити правильність прийнятого рішення. Якщо споживач не отримав позитивного досвіду у використанні такого продукту, повторна купівля споживачем цього бренда не відбудеться. Щоб унеможливити розгортання такого сценарію, спеціалісти рекомендують проводити регулярні дослідження з виявлення слабких сторін бренда і покращення методів утримання клієнтів. Особливу увагу тут необхідно приділити втраченим клієнтам, які можуть вказати на негативні сторони брендованого продукту. На цьому етапі управління здійснюється через належне врегулювання рекламацій, чітко налагоджений зворотний зв'язок, прямі комунікації з клієнтами, програми лояльності.

Четвертою є підкріплювальна точка контакту. Ця точка наявна на всіх етапах контакту бренда зі споживачами і за допомогою непрямого впливу допомагає налагоджувати стосунки з брендом. Це річні звіти, звіти аналітиків, експертів і т.д. Тут, спеціалісти рекомендують проаналізувати найближчі бренди-конкуренти і на основі отриманої інформації, зробити висновки для свого бренда.

Управління по точках контакту дозволяє визначити, які з точок є важливими, перспективними, які мають слабкі сторони, через які установі легше впроваджувати бренд у свідомість цільових аудиторій. Тобто, завдяки такому методу, отримавши данні про процес вибору продукту споживачем, можна ефективно позиціонувати бренд. Після позиціонування, установа розробляє стратегію і тактику взаємодії з клієнтами на основі обіцянок бренда. Далі розробляються маркетингові стратегії установи. Наступним етапом можна виділити аналіз точок контактів за критеріями перспективи розвитку, сприй-

маної наявної якості, розбіжності між очікуваннями і сприйняттям, встановлення пріоритетів, вибір механізму покращення ефективності. Аналіз і оцінка проводиться внутрішніми й зовнішніми експертами. Внутрішніми можуть бути бренд-менеджери, співробітники маркетингового підрозділу, управлінці точок продажу. Зовнішніми аналітиками є клієнти, експерти, конкуренти. Аналізуючи отримані дані, необхідно перевірити гіпотези, поставлені маркетингові завдання, виявити проблемні сторони та виробити рекомендації з модернізації проблемних точок. Такий аналіз допомагає зрозуміти поточне позиціонування, виявити проблемні точки, оцінити ефективність наявної системи організації управління брендом, виявити механізм процесу його покращення.

Наступним методом можна назвати метод управління брендом залежно від стадій його життєвого циклу. У більшості теорій життєвий цикл бренда поділяють на чотири етапи розвитку, котрі відрізняються один від одного метою, способами просування бренда, цілями маркетингових заходів тощо. Відповідно, назви етапів відображають основну суть життєвої стадії, на якій перебуває бренд. Це етапи впровадження, росту і розвитку, зрілості і стабільного становища на ринку, спаду або згасання бренда. Іноді нульовим підетапом називають стадію розроблення бренда. Тобто, можна виділити п'ять етапів життєвого циклу товару. До нульового етапу включається момент виникнення основної ідеї та ідеології бренда, їх розроблення, визначення цілей і завдань, аналіз фінансових, технічних можливостей установи для впровадження бренда, та ринку майбутнього функціонування, створення продукту, котрий буде випускатися під цим брендом, його випробування, маркетингові дослідження доцільності використання бренда, визначення цільової аудиторії, і прийняття рішення щодо виведення бренда на ринок. Також на даному етапі ефективним є проведення маркетингового аудиту, який включає аналіз можливостей і відповідність їм ідеї бренда та стану установи. Характерним для етапу розроблення бренда є маркетинговий аналіз ринкової ситуації, тобто попиту на такий бренд, майбутніх конкурентів, стратегії і т. ін. Доцільним є розроблення місії, цінностей, характеру, вигод, попиту цільової аудиторії, стратегії, тактики виходу на ринок нового бренда. Розроблення імені, логотипа та фірмового стилю є важливим завданням цього етапу. Для виконання вищезазначених завдань маркетологи можуть скористатися такими методами дослідження, як фокус-групи, анкетування, інтерв'ювання, SWOT, PEST аналізів, матриць Ансоффа, BCG та іншими.

Перший етап – впровадження, проникнення бренда на ринок – є найскладнішим і найбільш ризикованим. Поява нового продукту під новим брендом або зміна бренда для вже існуючого продукту передбачають виникнення ризиків. Цей етап характеризується нестабільністю, високими витратами, навіть збитками для організації. Обсяги продажу зростають зазвичай повільно, а витрати на поширення та стимулювання збуту є високими.

Для виведення бренда на ринок, необхідно розробити ефективну маркетингову програму, яка, зазвичай, включає різні компоненти маркетингових комунікацій, які поінформують, зацікавлять та спонукатимуть клієнта до вибору саме цього бренда. Основними задачами маркетингу на цьому етапі є дослідження ринку, потенційного попиту на продукцію і визначення можливого обсягу продажу. Більша частина витрат на просування бренда і продукту під цим брендом стосується саме досліджень. Майбутнім споживачам пропонується спробувати використати продукт під новим брендом, оцінити його переваги. А установа, у свою чергу, має дослідити всі позитивні й негативні відгуки клієнтів і намагатися створити тривалу прихильність до бренда, усунувши всі недоліки.

Класичною причиною створення бренда є його здатність збільшувати різницю між собівартістю і ціною продажу, тобто створювати цінову премію. Існування цінової премії сприяє формуванню капіталу бренда, підвищує поінформованість споживачів і формує сильні та унікальні асоціації.

Якщо новий бренд має прихильність, він переходить на другий етап життєвого циклу бренда – ріст, розвиток, який характеризується активним впровадженням брендового продукту на ринок, активною рекламною підтримкою, збільшенням витрат на маркетингові заходи. Зростання інтересу до бренда супроводжується ростом обсягів продажу, що може зумовити перевищення попиту над пропозицією. Перші споживачі продовжують споживати, нові клієнти починають наслідувати їхній приклад, особливо, якщо чують схвальні відгуки. Поступово збільшується прибуток, обсяг продажу починає рости, стабілізуються цінова політика і рекламна діяльність. Бренд поступово набуває певного рейтингу у підсвідомості споживачів. Клієнти порівнюють бренд з іншими, вже існуючими, визначають його місце в ієрархії товарів і послуг. Установа, яка створює бренд, на даному етапі точно визначається з цільовою аудиторією, сегментом ринку, на якому буде представлений бренд. Рекламні кампанії і акції продовжують збільшувати обсяг охоплення, але на цій стадії життєвого циклу вони змінюють свій характер. Якщо на першому етапі потрібно було максимально зацікавити потенційних клієнтів, викликати цікавість, бажання дізнатися про продукт і бренд більше, то тепер необхідно активно інформувати споживачів про переваги продукту, вигоди, які можна отримати від користування ним, та переваги використання саме цього бренда. Рекламна кампанія втрачає суто інформативний характер, вона повинна підтримувати прихильність до продукту та бренда.

Сильний бренд з унікальними асоціаціями має ряд переваг: більша прихильність споживачів, менша залежність від маркетингових дій конкурентів, вища цінова надбавка, слабша еластичність попиту при збільшенні ціні і, навпаки, більше при зниженні ціни, додаткові можливості розширення бізнесу, збільшення обсягів продажу, покращення конкурентоспроможності і просування бренда по кривій життєвого циклу, що зумовлює до збільшення його вартості. Саме цей показник є інструментом аналізу і визначення ефективності управління капіталом бренда.

Етап росту є більш тривалим за попередній, і установа, зазвичай, прагне продовжити його. Інтенсивний ріст може бути подовжений шляхом додаткового стимулювання споживачів за допомогою різних маркетингових інструментів, таких як пошук нових каналів збуту, розширення сегментів ринку та т. ін. Для того, щоб довго зберігати прихильність до бренда, установа використовує кілька стратегій: підвищує якість продукту, додає йому нових властивостей. На етапі росту і розвитку бренда центральним завданням є завоювати певну позицію на ринку, посісти конкретне стійке місце в ієрархії цінностей споживача, викликати стійкий попит на товар. Відбувається укріплення зв'язків між брендом і споживачем, створюється міцна емоційна прив'язка, зростає прихильність споживачів до бренда.

На етапі зрілості бренда основними задачами маркетингу є підтримання інтересу до бренда, пошук нових ринків збуту, можливе покращення продукту. На цьому етапі прослідковується тенденція до зменшення обсягів продажу. Бренд уже не викликає жвавого інтересу, він не може повною мірою конкурувати з новими брендами. Більшість споживачів поступово переключається на нові продукти. Прихильність до бренда ще є, але вже починає зменшуватися. У цей час формуються групи постійних споживачів, які лишаються вірними брендові.

Для підтримання інтересу до бренда важливо здійснювати гнучку цінову політику. Брендовані товари часто продаються зі знижками, що є доцільним у продажу саме постійним клієнтам як додатковий бонус за тривалу прихильність. Велику роль також відіграє розширення асортименту і гарантій. Широко застосовують і такі інструменти маркетингу, як модифікація ринків збуту, удосконалення самого бренда. Ринок можна мо-

дифікувати, змінюючи або розширюючи той сегмент, на якому представлена продукція. Для клієнтів проводяться заходи, які сприяють активнішому вживанню продукції. Продукцію можна покращувати, якщо це можливо і якщо цього хочуть клієнти. Покращення якісних характеристик продукції або бренда надає їм привабливішого вигляду. Більшість споживачів вже наситилась брендом і зменшує частку купівель брендового товару. Але і цей етап є досить прибутковим.

Для розвитку бренда установа може робити більший акцент на диверсифікації бренда, тобто розробляти і застосовувати систему управлінських рішень щодо динамічного процесу різнобічного розвитку (розширення) нематеріального активу, інструментами якого є процеси розвитку та управління брендом, які створюють грошову вартість певного нематеріального активу – критерію ефективності діяльності банківських установ. Для деяких брендів життєвий цикл складає лише декілька років, інші бренди продовжують успішно розвиватися упродовж десятиріч. Але зрештою бренди і товари можуть перейти до стадії згасання. Як швидко це станеться залежить від кон'юнктури ринку, вподобань споживачів, вмілого проведення маркетингової політики установи і, нарешті, впливу різних обставин.

На етапі занепаду простежується зменшення обсягів продажу, скорочується частка ринку, споживачі втрачають інтерес до бренда. Прибуток скорочується, рекламні кампанії не викликають помітного покращення. Якщо компанія не вживає ніяких заходів щодо його реанімації, бренд за короткий час може зникнути.

За цей час установа може прийняти рішення щодо відродження бренда або його ліквідації. Якщо приймається рішення про відродження та укріплення бренда, необхідно знову вдаватися до позиціонування. У такому разі не можна зволікати з прийняттям антикризових заходів, тому що у споживачів може сформуватися негативне ставлення до установи під впливом повідомлень ЗМІ і вони можуть перейти до конкурентів. Оперативні дії повинні бути відкритими та чесними по відношенню до своїх споживачів. Для того, щоб знову примусити бренд працювати, можна поліпшити сам продукт. Цьому сприяють модифікація продукту відповідно до ринкових тенденцій, зміна технології, якісне покращення сервісного обслуговування, ребрендинг і, звичайно, ефективне проведення диверсифікації бренда. Може бути проведена маркетингова кампанія з корекції смаків споживачів, створення нового вигляду. Важливе значення має зниження ціни, котре може виражатися у розпродажу або постійному зменшенні вартості товарів. Пошук нових сегментів ринку також може дати позитивну тенденцію. Потрібно розуміти необхідність збереження сили й унікальності позитивних асоціацій марки, враховувати можливість появи негативних асоціацій під впливом нового маркетингового середовища. Виходячи з цього, потрібно вирішувати, чи варто зберігати старе позиціонування, чи застосовувати нове. Всі ці заходи зазвичай допомагають якщо не відтворити бренд повністю, то хоча б допомогти йому протриматись деякий час, поки фірма не знайде йому заміни.

Якщо було прийнято рішення про те, що бренд не доцільно підтримувати, то в такому разі його потрібно ліквідувати. Ліквідація брендів – процес нелегкий. Прихильні споживачі можуть це не прийняти, також у захист бренда можуть виступити партнери по бізнесу. Втім не завжди потрібна повна ліквідація. Деякі збиткові бренди можна об'єднати, продати і отримати від цього прибуток. При об'єднанні двох або декількох брендів від кожного з них обираються найкращі зразки і привабливі для споживачів якості, якими наділяється один бренд.

Максимального прибутку від бренда досягають майже повною відмовою від реклами, закриттям маркетингових досліджень. Інвестиції в бренд завершуються. На ринку зали-

шається лише незначна частка продуктів, які користуються попитом у споживачів. Якщо клієнтів достатньо, щоб давати прибуток, бренд залишається у продажу доти, доки зовсім не вичерпає свої можливості. Якщо ціна на бренд буде вищою, ніж прибуток, котрий може отримати установа від його інтенсивного використання, доцільнішим буде його продаж. Якщо бренд встиг отримати гарну репутацію, вартість його буде оцінена достатньо високо і компанія зможе відмовитися від збиткового бренда з вигодою для себе.

Коли вичерпані всі можливості використання бренда, продаж його неможливий, потрібно його ліквідувати. Головним в цьому випадку є збереження прав на торговельну марку, щоб інша установа не могла отримати доступ до неї, що може негативно вплинути на імідж компанії.

Варто також враховувати те, що продукт і бренд установи можуть мати різні життєві цикли. Невдалі бренди мають такий же життєвий цикл, як і продукт, тим часом сильні бренди, якими правильно керують, «живуть» дуже довго. Продукти установи можуть змінювати один одного у процесі розвитку господарства, впровадження нових технологій, виявлення нового попиту, зміни вподобань і смаків, але весь час залишатися під тим самим брендом.

На кожному з етапів життєвого циклу бренд потребує управління. Саме цей механізм дозволяє йому розвиватися, завойовувати ринок, утримувати позиції лідера або відроджуватись для нових клієнтів і ринків. Адже правильне і постійне управління брендом дозволяє установі зміцнювати прихильність до себе, збільшувати цінову надбавку, покращити результати і ефективність маркетингових програм, посилити свої конкурентні позиції і т.д. Саме управління капіталом бренда дозволяє компаніям отримувати прибутки і займати перші сходинки, адже, справді, бренд сьогодні – це унікальний, але й універсальний інструмент управління, а його вартість – індикатор успішності й ефективності управління ним.

Список використаних джерел

1. Райс Э. Позиционирование. Битва за узнаваемость / Эл Райс, Дж. Траут. – СПб.: Питер, 2005. – 272 с.
2. Кумбер С. Брэндинг / С. Кумбер. − М..: Издательский дом «Вильмс», 2004. – 174 с.
3. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент. Экспресс-курс / Ф. Котлер, К. Л. Келер. − 3-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 480 с.
4. Соммерсби С. Позиционирование бренда [Электронный ресурс] / С. Соммерсби. – Режим доступа: http://www.djoen.ru//.
5. Громова Е. Конструирование бренда 5LP (Five Level Positioning) [Электронный ресурс] / Е. Громова, Е. Герасимова. – Режим доступа: http://www.marketing.cfin.ru//.
6. Рукавишников А. Как увеличить продажи?: Интеллектуальный маркетинг / А. Рукавишников. – М.: Эксмо, 2010. – 320 с.

Підвисоцький Я.В. *

ПОВЕДІНКОВИЙ ТА ПОДІЄВИЙ АСПЕКТИ СТВОРЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ГІБРИДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

У статті представлено підхід до створення гібридних фінансових інструментів, а також проаналізовано поведінковий та подієвий механізми логічного поєднання сукупності прав та зобов'язань для учасників комерційних контрактів. Подані розрахунки прибутку інвесторів, що застосовують мезонінне фінансування та свопціон з метою управління ризиками грошових потоків.

Ключові слова: гібридний фінансовий інструмент, катастрофічні облігації, мезонінне фінансування, свопціон.

In the article were presented an approach to creation of hybrid financial instruments, as well as analyzed event and behavior mechanisms of logical combination set of rights and liabilities for commercial contracts. There were also presented calculations of profits, which investors get, using mezzanine financing and swaptions in order to manage cash flow risks.

Key words: hybrid financial instrument, catastrophic bonds, mezzanine financing, swoption.

В статье представлен подход к созданию гибридных финансовых инструментов, а также проанализированы поведенческий и событийный механизмы логического объединения совокупности прав и обязательств для участников коммерческих контрактов. Поданы расчеты прибыли инвесторов, которые применяют мезонинное финансирование и свопцион с целью управления рисками денежных потоков.

Ключевые слова: гибридный финансовый инструмент, катастрофические облигации, мезонинное финансирование, свопцион.

В системі міжнародних економічних відносин гібридні фінансові інструменти представлені великим набором економічних контрактів, які за змістом складають множину різнопланових операцій на фінансових ринках різних країн світу. Такі операції покликані забезпечувати оптимізацію міри ризику та доходності, що виникають при купівлі-продажу фінансових активів.

Однак, з теоретичної та частково з практичної точки зору спостерігається втрата системності, пов’язана з динамічністю ринкових відносин. На даному етапі розвитку фінансового інжинірингу як науки механізм створення та функціонування гібридних фінансових інструментів є не достатньо дослідженим. Постає необхідність описати процедуру створення гібриду, виділити ключові аспекти, на основі яких відбувається поєд-

* асистент кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доцент Расшивалов Д.П.

© Підвисоцький Я.В., 2013

нання елементарних фінансових інструментів у гібридний інструмент, розглянути і математично визначити доцільність застосування деяких видів існуючих фінансових гібридів. Це і складає актуальність дослідження.

Постановка проблеми. Сучасний посткризовий період для країн, що найбільше постраждали від фінансово-економічної нестабільності останніх років, характеризується пошуком нових шляхів протидії ризикам, які заважають руху грошових потоків в нормальному руслі. Сутність дії таких ризиків полягає у недосконалих механізмах новоутворених інноваційних фінансових інструментів: замість оптимального розподілу економічних благ між учасниками фінансового ринку відбувся перекіс в системі «ризик-доходність», внаслідок чого суб'єкти економічних відносин зазнали значних збитків.

Недосконалість механізмів була породжена декількома основними причинами:

- диспропорцією обсягів прав та зобов'язань за фінансовими контрактами;
- нехтуванням подієвим та поведінковим аспектами відносин між учасниками фінансових операції, що виникають в процесі укладення міжнародних угод;
- недостатньо чіткими розрахунками щодо прогнозування впливу різнорідної сукупності окремих операцій на світову фінансово-економічну систему.

Саме тому потребує уточнення нова техніка створення гібридного продукту шляхом об'єднання властивостей відомих елементарних і похідних фінансових інструментів разом з інструментами грошового і кредитного ринків. Ця техніка пов'язана з визначенням і уточненням сукупності прав та зобов'язань, а також факторами їх виконання – випадковою подією та поведінкою суб'єкта в певний момент часу в залежності від кон'юнктури, що складається на ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основоположниками гібридних інструментів можна назвати Б. Сена та Я. Гідді [4; 5], які вперше детально проаналізували комбінаторний підхід до створення гібридних інновацій. Не зважаючи на те, що у вчених різний підхід до класифікації базових активів, розподіл фінансових інструментів за типами ринків слугують фундаментом для дослідження гібридних інновацій.

Окремої уваги заслуговують праці Дж. Халла в роботі «Опціони, ф'ючерси та інші похідні фінансові інструменти» [8] та Ф. Фабоцци в енциклопедичному збірнику «Фінансові інструменти» [7], де показано механізм утворення свопціонів та деяких гібридів кредитних деривативів. Серед помітних дослідників катастрофічних облігацій можна виділити французького вченого М. Буші, який вивчає вплив цінних паперів, пов'язаних зі страхуванням на ринок страхування життя в посткризовому періоді [12].

В Україні проблематикою розвитку гібридних фінансових інструментів займаються О. В. Пробоїв [6], О. А. Сохацька, В. В. Шапран [9], в роботах яких висвітлені лише окремі питання щодо аналізу структурованих гібридних інструментів та різноманітних комбінацій з опціонними механізмами.

Мета дослідження: показати процес побудови гібридного фінансового інструменту, визначивши роль і місце поведінкового та родієвого аспектів, а також математично визначити доцільність окремих гібридних фінансових інструментів.

Виклад основного матеріалу. Термін «гібрид» має біологічну етимологію і означає результат схрещування двох чи більше генетично різних організмів. Якщо застосувати аналог цього біологічного терміну в фінансових науках, то можна допустити, що «гібридом» називатиметься результат поєднання двох або більше інструментів одного чи декількох типів ринку.

У фінансовому інжинірингу предметом дослідження гібридних фінансових інструментів є сукупність прав і зобов'язань, пов'язаних з поєднанням різних типів елементарних контрактів та деривативів [4, с. 519].

Правом в контексті управління фінансовим контрактом означає надану суб'єкту економічних відносин можливість здійснити конкретні дії чи операції на ринку, обумовлені чітко визначеними інтересами. Найчастіше найголовнішим інтересом виступає бажання отримати прибуток чи будь-яке інше фінансове благо з мінімально можливим впливом ризику. На противагу інтересам одного суб'єкту виступають інтереси інших суб'єктів, які, вступаючи у договірні відносини, вирішують поставлені задачі. Тому, аби вирішити ці задачі, встановлюються зобов'язання, покликані в законодавчому порядку примусити виконати ту чи іншу дію чи операцію з метою задоволення інтересу контрагента.

Елементарний фінансовий інструмент складається із сукупності прав та зобов'язань і характеризується однорідністю джерел доходності та ризику. Наприклад, облігація, як інструмент боргового ринку, визначається доходністю у вигляді періодичних купонних платежів та ризиком їх неодержання від однієї сторони - боржника. Інвестор має зобов'язання купити облігацію у емітента в обмін на право отримувати від останнього періодичні платежі, поки облігація не буде повністю погашена. Натомість право для інвестора отримувати платежі виступає зобов'язанням для емітента їх здійснювати в обумовлений контрактом строк. Правом для інвестора виступає можливість розпоряджатися коштами інвестора до кінця терміну погашення.

Деривативи має за своєю природою два чи більше джерел доходності та ризику, обумовлених фактором часу. Наприклад, форвардний контракт визначає для покупця зобов'язання купити товар чи фінансовий актив у майбутньому за обумовленими параметрами. З одного боку, базовий актив вже містить одне джерело доходності та ризику; умова права чи зобов'язання накладає на учасника деривативної угоди додатковий ризик виконання, але і додаткове джерело доходності, пов'язане з ростом чи падінням ціни на базовий актив.

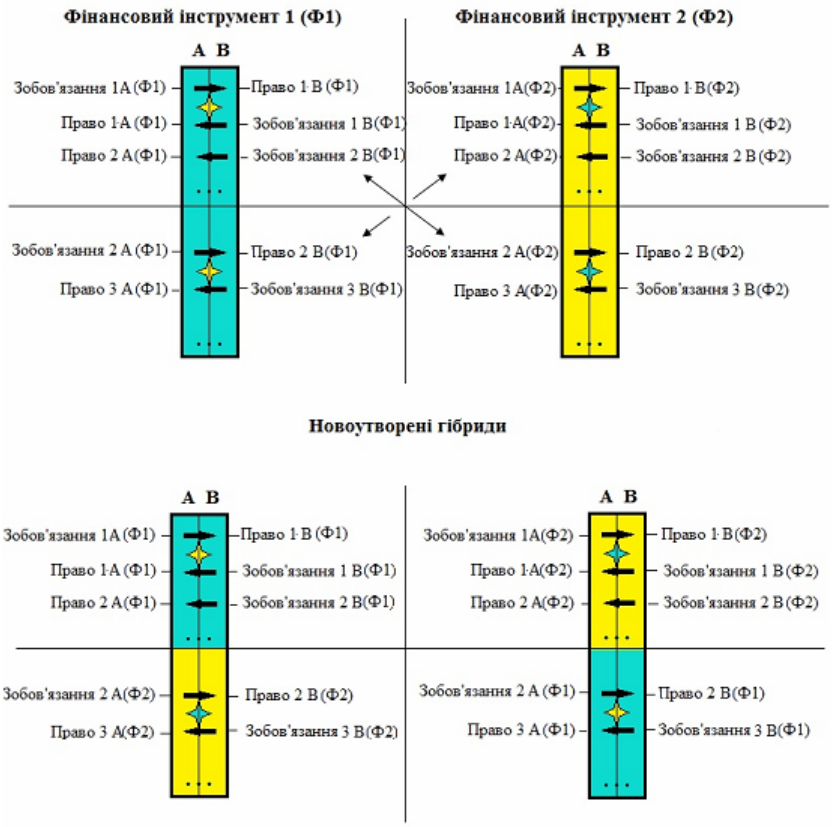

Рис. 1 Механізм створення інноваційного гібридного фінансового інструменту

Техніка створення гібридного фінансового інструменту передбачає компонування різних джерел доходності та ризику двох або більше фінансових контрактів. В основі композиції лежить об'єднання для учасників прав та зобов'язань за одним з типів інструменту (елементарного чи похідного) з правами та зобов'язаннями іншого інструменту (елементарного чи похідного); при цьому допускається за обопільною домовленістю скасування прав та зобов'язань, що суперечать цілям створення гібриду (Рис.1).

Наприклад, в основі катастрофічної облігації

лежить поєднання прав та зобов'язань за звичайною купонною облігацією та договором страхування на випадок стихійних лих. ILS діє як купонна облігація, якщо не трапляється страховий випадок: інвестор отримає періодичні платежі та номінал в кінці строку. Якщо ж, страховий випадок має місце, то ILS припиняє функції облігації, і виступає як страховий договір, за яким інвестор позбавляється права отримання купонних платежів та тіла облігації, а натомість це право використовує емітент, який спрямовує інвестицію за облігацією на покриття збитків, спричинених стихійними лихами [12].

В даному випадку до настання страхового випадку інвестор отримуватиме дещо більші купонні виплати, аніж за звичайною облігацією, оскільки несе підвищений ризик втратити всі інвестиції. В той же час, емітент має зобов'язання справно здійснювати купонні платежі, а також право в разі настання одного з випадків, прописаних у страховому договорі, цілеспрямовано скористатися коштами інвестора на покриття власного ризику.

Сучасне наукове бачення гібридного фінансового інструменту як засобу управління ризиками полягає в тому, що інструменти власного капіталу та інструменти позикового капіталу, об'єднані опціонним механізмом, дозволяють власнику оптимізувати джерела доходності у певний період в майбутньому. Це, по суті, означає, що власник таких цінних паперів має більший обсяг прав на розпорядження прибутком, а отже і на певну свободу дій в залежності від кон'юнктури на ринку. Наприклад, конвертовані облігації дають змогу на обумовлену дату бути обміняними на визначену кількість простих акцій, і це свідчить, що джерело доходності буде не фіксованим, а залежним від результатів діяльності акціонерного товариства. Те ж саме можна сказати і про привілейовані акції участі чи про конвертовані привілейовані акції.

З одного боку, опціонний механізм до вибору обумовленого заздалегідь варіанту розвитку, чим визначає раціональну поведінку власника, який оцінює та прогнозує той чи інший сценарій. З іншого боку, сама поведінка суб'єкта, що приймає рішення, може визначатися певною непередбачуваною ситуацією, яка може відбутися у якийсь момент. Наприклад, зміна курсу акції чи відсоткової ставки відображає суто фінансовий аспект, в той час як страхова подія охоплює більш широкий набір ризиків: фінансовий, виробничий і комерційний. В останній час серед фінансово-кредитних ризиків окремо виділяють ризик дефолту контрагента та ризик банкрутства.

Тому подія значно розширює інженерно-фінансову техніку створення гібридного інструменту, доповнюючи поведінковий аспект і уточнюючи умови прав і зобов'язань, прописаних у фінансових контрактах.

Випадкова подія та поведінка контрагента, поєднуючи сукупність прав та зобов'язань за контрактами, створюють основу для створення розмаїття гібридних фінансових інструментів.

Розглянемо на прикладі один з таких інструментів, пов'язаний механізмом поведінково-подієвого характеру – мезонінне фінансування.

Мезонінне фінансування є формою залучення капітальних активів в міжнародний інвестиційний бізнес-проект, за яким кредитор надає цілеспрямовано без вимоги застави майна девелоперу обумовлену суму кредиту з правом субординованого погашення боргу не першої черги та правом участі в прибутку інвестиційного проекту. Цілеспрямованість означає, що девелопер всю суму кредиту використає на розвиток бізнес-проекту. Сутність кредитування визначається відсутністю права інвестора вимагати заставу, проте, наявністю права, а не зобов'язання в обумовлений час в майбутньому за обумовленою ціною придбати або пакет акцій даної корпорації, що реалізує проект, або певну кількість готового продукту чи майна, чи іншим чином стати співвласником або управляючим проектом.

Нехай за оптимістичним та песимістичним сценарієм грошові потоки за річним проектом складуть $CF_{опт}$ та $CF_{пес}$ відповідно з ризик-нейтральними ймовірностями P_u та P_d. Боргові зобов'язання через рік складуть D.

Менеджери компанії планують викупити 100% акцій корпорації за договірною ставкою з теперішнім власником компанії в розмірі r_b. Проте, коштів на покупку бізнесу зараз у них не вистачає, і вони вдаються до кредиту в банку за річною ставкою в розмірі k. Сума позики відповідно до фінансових можливостей складатиме t*100% від вартості повного пакету акцій, а решта (1-t)*100% буде покриватися власними коштами. Ставка доходності MBO-контракту, що планують отримати нові власники складає m.

Особливість мезоніну полягає в тому, що опціонний механізм, як і у випадку з конвертованими облігаціями дозволяє відмовитись від угоди на покупку, таким чином зменшуючи ризик акціонерного інвестора на суму: $(CF_{пес}-D)/(1+ r_b)$. Отже, вартість акціонерного капіталу інвестора складе:

$$E = \frac{(CF_{опт} - D)P_u}{(1 + r_b)} \qquad (1)$$

Оскільки менеджери фінансують частину покупки бізнесу з власного капіталу, а частину – з позики, то їх розмір складатиме E*(1–t) та E*t відповідно. В разі оптимістичного сценарію менеджери отримають активи у розмірі CFпес-D, з яких заплатять банку E*t*(1+k).

В разі негативного сценарію менеджери не отримають нічого, оскільки всі активи підуть на погашення боргових зобов'язань.

Таким чином, вартість мезонінного фінансування угоди з покупки бізнесу складе:

$$S = \frac{(CF_{опт} - D - Et(1 + k)) * P_u}{(1 + m)} \qquad (2)$$

А очікувана чиста приведена вартість угоди становитиме:

$$E(NPV) = \frac{(CF_{опт} - D - Et(1 + k)) * P_u}{(1 + m)} - (E(1 - t)) \qquad (3)$$

що складає суму вигоди для інвестора.

В цьому прикладі чітко видно опціонний механізм, що визначає поведінку інвестора. В той же час, негативний сценарій може виступити подією, яка не залежить від нього, проте може трапитись випадково з певною ймовірністю.

Іншим прикладом, що детермінує характер поведінки контрагента, розглянемо на прикладі угоди свопціону.

По своїй суті свопціон є комбінацією опціону на укладення контракту по свопу та власне свопом, за яким покупець має право, проте не зобов'язання виконати умови обміну платіжними умовами за свопом, а продавець має зобов'язання виконати свопціон на вимогу покупця. Обмін платіжними умовами по базовому активу означає фактично право покупця свопу платити відсотки за фіксованою ставкою, якщо вона не буде вищою за встановлений в контракті рівень. Якщо відсоток по фіксованій ставці буде вищим за встановлений рівень, покупець виконає право на виконання свопціону: тобто стане платити за базовим активом за плаваючою ставкою, а отримувати дохід за фіксованою. [8, с.260-261]

Нехай менеджер бере позику в закордонному банку в розмірі D на n років під k% річних (фіксована ставка), і її тіло необхідно за умовами договору погашати кожного року рівними частинами. Оскільки проект є тривалим, і міжнародні аналітики передбачають нові

витки світової економічної кризи, менеджер хоче застрахуватися від ризику падіння процентних ставок. Таким чином він зменшить грошовий відтік за проектом, для якого бере позику. Тому, одночасно з кредитною угодою менеджер укладає угоду з банком на свопціон, за яким менеджер має право, а не зобов'язання один раз в будь-який рік обміняти фіксовану ставку k на плаваючу p[1], якщо остання буде нижчою і не змінюватиметься (відповідно до прогнозу) до кінця дії кредитного договору. Нехай узгоджені сторонами ризик-нейтральні ймовірності підвищення та зниження плаваючої ставки дорівнюють Pu та Pd відповідно. Необхідно визначити вартість свопціону, тобто цінність такої додаткової угоди для менеджера.

Як нам відомо з основ фінансової математики, кожного року менеджер здійснюватиме банку такі платежі:

$$\frac{D}{n}(nk+1);\frac{D}{n}((n-1)k+1);...\frac{D}{n}((n-(n-1))k+1) \tag{4}$$

Якщо певного року t (1<t<n) трапиться подія з ймовірністю Pd, що p<k, то менеджер виконає право на своп, тобто замінить фіксовану ставку k на плаваючу p. Тоді його річні платежі зміняться таким чином:

$$\begin{gathered}\frac{D}{n}(nk+1);\frac{D}{n}((n-1)k+1);...\frac{D}{n}((n-(t-1))k+1)...\\ \frac{D}{n}((n-t)p+1);\frac{D}{n}((n-(t+1))p+1);...\frac{D}{n}((n-(n-1)p+1)\end{gathered} \tag{5}$$

Отже, загальний платіж без права на своп S_A є сумою річних платежів за збереженням фіксованої ставки, а загальний платіж в разі використання свопу S_B – сумою платежів за фіксованою ставкою до виконання опціону та платежів за плаваючою ставкою після його виконання.

Вигода менеджера від використання свопціону після деяких перетворень фактично становитиме:

$$S_B - S_A = \frac{D}{n}(n^2k - nkt - n(t-p)^2 + (n+p)t^2 - k(\sum_1^{n-1} n - \sum_1^{t-1} t) - p(\sum_1^{n-t-1}(n-t))) \tag{6}$$

а вартість свопціону складе:

$$V_{sw} = \frac{(S_B - S_A)P_d}{(1+k)^t(1+p)^{n-t}} \tag{7}$$

В даній моделі можна розглядати і зворотній обмін ставок – плаваючу на фіксовану, передбачати додаткові умови, наприклад, змінювати частоту виплат відсотків, або подієво-поведінковий аспект виконання свопціону.

Висновки.

1. Посткризовий фінансово-економічний стан світового господарства потребує рішучих дій управління інвестиційними ризиками та пошуку нових фінансових інструментів, які б забезпечили оптимальний перерозподіл грошових потоків.

2. Гібридні фінансові інструменти є інноваційними продуктами, які створюються з метою управління ризиками інвесторів та зростання доходності в умовах мінливості фінансового ринку.

[1] За основу розрахунку плаваючої ставки можна брати ставку LIBOR або EUROLIBOR плюс певний фіксований відсоток. Наприклад, EUROLIBOR станом на початок березня 2013 року складала 0,44%. Якщо, наприклад, взяти фіксований відсоток 3%, то плаваюча ставка складе 3,44%.

3. Гібридні фінансові інструменти створюються шляхом поєднання властивостей елементарних та похідних фінансових інструментів, які визначають сукупність прав та зобов'язань, пов'язаних поведінковим та родієвим механізмами.

4. Поведінковий та подієвий механізми не лише розширюють структуру гібридних інструментів, а й забезпечують контрагентам широкі можливості дій в залежності від кон'юнктури фінансового ринку.

5. Мезонінне фінансування виступає альтернативою кредитним угодам і передбачає цілеспрямованість вкладення наданих ресурсів у конкретний проект. Вигода для інвестора обумовлена опціонним механізмом, за яким він має стати безпосереднім його учасником, придбавши акції підприємства, за умови, якщо проект виявиться успішним.

6. Свопціон передбачає право вибору процентної ставки в майбутньому, яка може змінюватися під впливом ринкових чинників. Тому, поведінка інвестора буде залежати від випадкової події зміни процентної ставки.

Отже, використання гібридних фінансових інструментів в управлінні доходністю та інвестиційними ризиками є наразі актуальним та перспективним напрямком розвитку фінансового інжинірингу. Актуальність обумовлена наявністю в таких інструментах механізмів випадкової події та поведінки інвестора, що поєднують сукупність прав та зобов'язань фінансових угод. Такі фінансові гібриди, як мезонінне фінансування, ILS та свопціон можуть виступити потужною альтернативою структурованим інноваціям.

Список використаних джерел

1. Гібридний капітал банку: світовий досвід, перспективи впровадження в Україні: Науково-аналітичні матеріали. Вип. 13 / В. І. Міщенко, В. В. Крилова, В. В. Салтинський, О. Г. Приходько. – К.: Національний банк України. Центр наукових досліджень. 2009. – 180 с.
2. Демченко О. В. Секьюритизация страховых рисков // Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук, – Санкт-Петербург 2008, С. 8-9.
3. Енциклопедія ризику. Конвертовані облігації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.riskglossary.com
4. Маршалл Дж. Ф., Бансал В. К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям: Пер.с англ. – М.: ИНФРА – М, 2006. – 784 с.
5. Офіційна Інтернет-сторінка Яна Гідді. Global financial markets by Ian Giddy. / Understanding and Using Hybrid Financial Instruments. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://giddy.org/dbs/structured/gfmch17.htm
6. Пробоїв О.А. Структуровані фінансові продукти: поняття і архітектура // Сьома Всеукраїнська науково-практична інтернет-конференція «Україна наукова» (20-22 грудня 2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://intkonf.org/kand-ekon-nauk-proboyiv-oa-strukturovani-finansovi-produkti-ponyattya-i-arhitektura/
7. Фабоцци Ф. Дж. Финансовые инструменты М.: «ЭКСМО», 2010, 864 с.
8. Халл Дж. К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты: пер. с англ.: 6-е изд. – М.: Вильямс, 2007. – 1056 с.
9. Шапран Н. В, Шапран В. В. Кредитні деривативи //Цінні папери України. – 2003, №20 (258). С. 12-18.
10. Шарп У. Ф., Александер Г. Д., Бэйли Д. В. Инвестиции. Учебник для ВУЗов по экон. специальностям. /Пер.с англ. – М.: Инфра –М, 2007. – 1027 с.

11. Энциклопедия финансового риск-менеджмента. // Под ред. А. А. Лобанова, А. В. Чугунова Изд.: Альпина Бизнес Букс, М.: 2009 – 936 с.
12. Deutsche Bank Research. Boucher, Mathieu. «Development in the insurance-linked securities (ILS) life market, post financial crisis». 2009. East Asian Actuarial Conference. (2009): 14. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.dbresearch.com/prod/dbr_internet_en-prod/prod0000000000263150.pdf/

УДК 339.91

Стаканов Р.Д.*

РОЗВИТОК МІГРАЦІЙНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В КИТАЇ: ВІД ОБМЕЖЕНОЇ ЕМІГРАЦІЇ ДО ІММІГРАЦІЙНОГО ЦЕНТРУ

Анотація. *Стаття присвячена аналізу міграційних тенденцій та розвитку міграційної політики в Китаї в XIX-XXI ст., досліджується трансформація міграційної ролі Китаю на світовій арені.*

Ключові слова: ринок праці, міжнародна трудова міграція, Китай, міграційна політика.

Summary. *The article analyzes the migration trends and migration policy development in China from the nineteenth till twenty-first century, examines the transformation of China's migration role in world affairs.*

Keywords: labor market, international labor migration, China, migration policy.

Аннотация. *Статья посвящена анализу миграционных тенденций и развитию миграционной политики в Китае в XIX-XXI вв., исследуется трансформация миграционной роли Китая на мировой арене.*

Ключевые слова: рынок труда, международная трудовая миграция, Китай, миграционная политика

Актуальність теми дослідження. Китай, зважаючи на кількість населення країни, апріорі має відігравати ключову роль на міжнародному ринку праці. Однак, країна залишається у відносному вираженні дуже мало здіяною в процесах міжнародної трудової міграції, для розуміння причин чого необхідно розглядати питання трудової міграції в нерозривному поєднанні не лише з економічними чинниками, а й з аспектами міграційного контролю, а також значними обсягами внутрішньої міграції, спричиненою значними розривами в економічному розвитку Китаю по лінії село-місто. Останніми роками, зважаючи на зростаючу економічну вагу країни в регіоні, а також потенційно можливе вже в середньостроковій перспективі старіння населення Китаю, можливою може стати трансформація позиції Китаю, в якості нового імміграційного центру.

Аналіз останніх публікацій. Міжнародна трудова міграція, глобальний та регіональні ринки праці, міграційна політика досліджувались рядом українських та зарубіжних науковців, серед яких в першу чергу варто виділити Дж. Борхаса, В. Будкіна, А. Вінтерса, А. Гайдуцького, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, О.Малиновську, С. Метельова, Д. Рату, А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, Р. Чамі.

Постановка проблеми. Метою даної статі є аналіз змін в міграційній політиці Китаю та їхній потенційний вплив на розвиток міграційних тенденцій в країні.

Результати дослідження автора. Для Китаю міграція населення є великою мірою частиною включення до процесів світової економіки, а також досягнення його мети – зайняти

* кандидат економічних наук, асистент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Стаканов Р.Д., 2013

позицію найбільшої економіки світу в найближчому майбутньому. Три важливі періоди в історії Китаю можуть бути ідентифіковані ключовими як для економічного розвитку країни, так і для еміграційних процесів в країні.

Перший етап тривав близько ста років з середини 19 ст. і до заснування Китайської народної республіки в 1949 р. В 1841 р. був заснований Гонконг в якості Британської колонії, що відразу почало супроводжуватись еміграційними процесами [1]. Хоча міграція з Китаю виникла ще до середини 19 ст., еміграція ніколи офіційно не заохочувалась, а інколи і підпадала під пряму заборону [2]. Однак цей процес уже був більш лібералізований у порівнянні з періодом до середини 19 ст. В цьому періоді переважала міграція чоловіків, які розглядали свою еміграцію, перш за все, як тимчасову трудову і планували повернутись на батьківщину. Однак це не завадило сформувати китайцям перед Другою світовою війною досить стабільні закордонні спільноти в межах 8,5-9 млн. осіб. Переважна більшість з них припадала на регіон Південно-Східної Азії, разом з тим, значна частина китайців проживала в Іспанській Америці, Карибському басейні, Тихоокеанських островах, ПАР, Північній Америці та Австралії.

За оцінками, в межах 1850-1939 рр. лише з Гонконгу виїхало 6 мільйонів емігрантів. В 1850-х переважна більшість головними напрямками призначення були Північна Америка і Австралія, в той час як в 1870-х рр. ключовими регіонами призначення стали Сінгапур та регіон теперішньої Малайзії. Причиною цього послужили обмежуюча імміграційна політика в США, Канаді, Австралії та Новій Зеландії, яка була спрямована на зменшення притоку іммігрантів з країн Азії в ці країни. Іншим аспектом виступала колоніальна політика Британії, направлена на розвиток територій Південно-Східної Азії.

До 1930-х рр., в зв'язку з рецесією в світовій економіці, Південно-Східне призначення ставало більш обмеженим для китайської імміграції. Громадянська війна і Друга світова війна значною мірою зупинили трудову міграцію в країні. Після перемоги комуністичної партії в 1949 р. від 2 до 3 мільйонів китайців переселились в Гонконг і Тайвань. Велика фаза міграції, яка сформувала основи для глобальної мережі китайської діаспори закордоном, була завершена. Ця основа є фундаментом для будь-якого аналізу сучасної міграції, оскільки остання базується на міграційній мережі заснованій попередніми мігрантами.

Другий період охоплює період з 1949 р. по 1978 р. Це час правління засновника КНР Мао Цзедуна і його безпосередніх наступників. Під час цього часового проміжку міграція жорстко контролювалась державою, а еміграція була до певної міри заборонена. В цей час акцент робиться на внутрішню міграцію з міст в села в період «Культурної революції». Відбувався лише обмежений рух робітників в рамках соціалістичного блоку країн, такий як відправка понад 13 000 інженерів, техніків і допоміжного персоналу в Танзанію для допомоги в спорудженні залізної дороги в цій країні на початку 1970-х рр. Основним напрямком еміграції цього періоду був Гонконг з обсягом міграції в розмірі 40000 осіб на рік, які в'їжджали в цю Британську колонію впродовж 1950-х рр. В 1960-х ця цифра скоротилась до 10 000 осіб на рік, за виключенням періоду Великого голоду в 1962 р., коли понад 120 тис. осіб в'їхали на територію Гонконгу за шість тижнів (понад половину з них було депортовано) [3]. Водночас, досить значних обсягів набувала міграція з Гонконгу і Тайваню, який був продовженням еміграції китайських громадян,які залишили свою країну в 1949 р.

Після грудня 1978 р., коли Третій пленум Одинадцятого центрального комітету Китайської комуністичної партії змінив напрямок розвитку китайської держави китайська економіка пішла по дорозі «соціалістичної модернізації» в напрямку більш відкритої економіки. 1979 р. може вважатись початком третього періоду розвитку міжнародних міграціи

ційних процесів в Китаї. Саме в цей час міграція починає значно зростати в обсягах. Однак, офіційне визнання зростаючої міграції відбулось значно пізніше, в 1985 р. Спершу в вересні 1985р. Народні Збори запровадили випуск посвідчень особи для всіх громадян Китаю, що значно спростило для населення виїзд за кордон. Замість отримання дозволу з місця роботи, а також інших місцевих органів влади, громадяни Китаю змогли тепер здобути роботу лише використовуючи посвідчення особи. Другим важливим законодавчим актом, який з'явився в листопаді 1985 р., став Закон щодо еміграції та імміграції, з прийняттям якого громадянам країни було гарантовано право на виїзд за кордон.

Існуюча система Хукоу (реєстрації) в Китаї почала своє функціонування в 1951 р. [6]. З часу свого запровадження вона мала на меті контроль за мобільністю осіб. Уряд Китаю почав інтенсифікувати систему Хукоу в 1960-х рр., після провалу політики Великого Стрибка та періоду великого голоду в цей період. Брак харчових продуктів виступав в якості одного з ключових мотивувальних причин для розвитку обмежуючої міграційної політики. За твердженням дослідника Дж. Ліна [7], причиною посилення обмежуючого регулювання виступала необхідність прив'язати фермерів до землі, забезпечуючи промисловий сектор дешевими продуктами сільського господарства. В цьому сенсі, сегрегація сільського та міського населення була спричинено довгостроковою політикою китайського уряду.

Методи контролю міграції по напрямку село-місто були досить численними. Завдяки Народній комунальній системі доходи фермерів залежать від їхньої щоденної участі в колективному сільському господарстві, відповідно, витрати міграції були дуже високими. Через систему Хукоу уряд розподіляв місця проживання та робочі місця, харчові продукти та інші товари першої необхідності, а ці взаємозв'язки зробили практично неможливим без місцевої реєстрації переїхати до міських районів [8]. Система Хукоу обмежувала мобільність як сільських, так і міських жителів Китаю.

Китай розпочав реформи в 1978 р. через запровадження Системи відповідальності домогосподарств (HRS), що, зрештою, замінила систему колективного виробництва. За твердженням дослідника Я. Жао [8], HRS повернула певний рівень персональної свободи жителям сільських районів, збільшила їхню продуктивності, зробила доступною продукцію сільського господарства на вільному ринку міст, а також призвело до надлишку робочої сили в сільських районах. Всі ці фактори зробили міграцію по лінії село-місто можливою та необхідною.

В міських районах створення та розвиток спеціальних економічних зон, розширення недержавного сектору, лібералізація політики зайнятості в містах створили попит на мігрантів [9]. Зміна пріоритетів стратегії розвитку Китаю від капіталоінтенсивної промисловості на більш працеінтенсивну, створило більшу кількість робіт в міських районах. Незважаючи на всі ці зміни, основи системи Хукоу залишались незмінними. П. Хуанг та Ф. Пік [10] розподіляють еволюцію міграційної політики Китаю на чотири періоди, починаючи з 1979 р. по 2000 р. Перший період тривав з 1979 р. до 1983 р., коли уряд і надалі продовжував забороняти міграцію. На другому етапі, з 1984 по 1988 рр., уряд починає дозволяти фермерам в'їжджати до міських регіонів, за умови, що там вони самостійно будуть продавати продукти харчування. На третьому етапі, з 1989 по 1991 рр., з'являється термін «хвиля сільської міграції», який описував значну кількість сіль сих мігрантів, що виник в 1989 р. Починаючи з цього року, міграція стає важливим соціальним феноменом, що спричинило позицію уряду, про необхідність втручання в міграційний процес з метою його упорядкування. Впродовж четвертого періоду, з 1992 по 2000 рр., центральний уряд певною мірою сприяв міграції по лінії село-місто, однак, після 1995 р. багато основних

міст посилили контроль щодо міграції по причинам скорочень штатів та проблем безробіття в міських регіонах.

З 2000 р. уряд поступово реформує систему Хукоу, дозволяючи більшу мобільність осіб. З 2001 р. Китай почав реформувати систему Хукоу на рівні малих міст [6]. В 2005 р. Загальна кількість робочої сили, що емігрували з сільських районів та були задіяними в несільськогосподарській діяльності складала 130 млн. осіб., що складало 26% загальної кількості сільської зайнятості. Значні масштаби міграції сільської робочої сили грали суттєву роль в макроекономічній ефективності сільського розвитку, оскільки ламала дуальну структуру економіки, що тривалий час є характерною для сільських та міських регіонів Китаю. Міграція сільської робочої сили мала значний вплив на сільськогосподарське виробництво, еміграція спричинила покращення механізації сільського господарства, запровадження нових технологій, покращення людського капіталу, сприяння розвитку інституцій на селі. Більшість прямих ефектів від еміграції китайської сільської робочої сили проявлялась в зростанні доходів робітників ферм [10].

За даними Світового Банку [11] населення Китаю в 2009 р. складало 1,331 млрд. осіб, трудові ресурси – 782,8 млн. осіб, рівень безробіття в 2008 р. складав 4,2 %. Міське населення в країні складає лише 44 %. Загальна кількість емігрантів в 2010 р. складала 8,343 млн. осіб, що незважаючи на значну кількість у абсолютному вираженні, у відносному – складало лише 0,6 % від загальної кількості населення Китаю. Ключовими країнами призначення для еміграції виступали Гонг Конг, США, Японія, Канада, Сінгапур, Таїланд, Австралія, Південна Корея, Макао, Італія. Загальна кількість іммігрантів в країні 2010 р. складала 685,6 тис. осіб, 43,9 % з яких припадало на біженців.

В 2010 р. обсяг грошових переказів, що були отримані Китаєм від робітників закордоном складав 51 млрд. дол. (Таблиця 1). По цьому показнику Китай знаходився на другій позиції в світі, поступаючись лише Індії.

Таблиця 1

Країни, які отримують грошові перекази мігрантів, млрд. дол. США

Країна	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.
Індія	28,333	37,216	49,977	49,468	54,034
Китай	27,954	38,791	48,523	48,729	51,300
Мексика	26,542	26,870	26,035	22,014	22,047
Філіппіни	15,251	16,302	18,642	19,765	21,423
Франція	13,031	14,444	16,596	15,866	15,629
Німеччина	7,567	9,893	10,884	11,209	11,337
Бангладеш	5,427	6,562	8,940	10,520	10,851
Іспанія	8,889	10,739	11,835	10,370	10,506
Бельгія	7,487	8,993	10,285	10,522	10,178
Нігерія	5,435	9,221	9,980	9,584	10,045

Джерело: http://data.worldbank.org

Як видно з Таблиці 1, світова економічна криза 2008 р. мало позначилась на доходах від експорту робочої сили Китаєм, як це було характерно, наприклад, для Мексики. Обсяг вихідних грошових переказів, хоча він є на порядок меншим, ніж вхідних, також має досить значний обсяг (4,444 млрд. дол. США в 2009 р.). Грошові перекази мігрантів є втричі

меншими ніж обсяг ПІІ до країни (147,8 млрд. дол. в 2008 р.), при цьому вони в 30 разів перевищують показник Офіційної допомоги розвитку (1,5 млрд. в 2008 р.) [11].

Останнім часом відбувається трансформація міграційної ролі Китаю на світовій арені. Китай став другою за величиною економікою світу і залучає міжнародних мігрантів з різних країн світу. Дані щодо імміграції, що збираються державними службами Китаю дещо відрізняються від міжнародної статистики. Згідно з даними Міністерства державної безпеки з 26,11 мільйонів іноземців, які в'їхали на територію країни, 2,85 млн. осіб прибули з метою працевлаштування. В 2007 р. половина з 539 тис. іноземців, що проживали в країні понад шість місяців, працювали в спільних підприємствах, або в іноземних компанія на території Китаю [4]. Через світову економічну кризу загальна кількість іммігрантів в 2009 р. зменшилась до 21,93 млн. осіб, з них в'їхало з метою працевлаштування 2,27 млн. осіб [5]. В кінці 2010 р. в Китаї було проведено національний перепис населення. Згідно з результатами перепису з 1,020 млн. осіб материкового Китаю 593 тис. були іноземцями, з них 412 тис. походять з країн перелічених в Таблиці 2, решта є жителями Гонконгу, Макао і Тайваню.

Таблиця 2.
Найбільші країни походження іммігрантів в Китаї, 2011 р.

Місце	Країна	Кількість іммігрантів	Відсоток від загальної кількості іноземних іммігрантів
1	Південна Корея	120,7	20,35
2	США	71,5	12,05
3	Японія	66,2	11,16
4	М'янма	39,8	6,71
5	В'єтнам	36,2	6,10
6	Канада	19,9	3,35
7	Франція	15,1	2,54
8	Індія	15,0	2,52
9	Німеччина	14,4	2,42
10	Австралія	13,3	2,242

Джерело: National Bureau of Statistics of China

Міжнародні мігранти складають четвертий сектор населення країни, змінюючи демографічну структуру, яка раніше була поділена на три сектори: сільські жителі, міське населення, внутрішні мігранти. Зростаюча кількість іноземного населення є значним викликом для сучасної імміграційної політики Китаю та його законодавства загалом. З одного боку, Китай має невеликий досвід прийому іммігрантів, немає спеціального закону, який би регулював транснаціональну імміграцію. На сьогодні в країні і надалі існує дуже обмежена квота китайських «зелених карт», або ж дозволів на постійне проживання для іноземних громадян.

Висновки. Тривалий період, який був характерним для Китаю незначними обсягами міграції скінчився після початку економічних реформ 1979 р. Тривалий період обмеження еміграції відіграв суттєву роль в значному прирості обсягів міграційного руху. З того часу міграційні потоки лише зростали і в короткостроковій перспективі зниження міграційних

потоків не є очікуваним. Зважаючи, на понад 1,3 млрд. населення в країні, Китай може стати одним з ключових акторів глобальної міграційної системи та змінити характер приймаючих суспільств. При цьому, сам Китай все більшою мірою починає конкурувати за робітників іммігрантів, які здатні заповнити прогалини на внутрішньому ринку праці, що обумовлено зменшенням відсоткової частки населення працездатного віку, зростанням кількості осіб похилого віку. Китай починає своє становлення в якості країни призначення для економічної міграції та потребує розвитку власної ефективної розвитку імміграційної політики.

Список використаних джерел

1. Sinn E. Emigration from Hong Kong before 1941: General Trends / E. Sinn // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.learner.org/courses/worldhistory/support/reading_26_2.pdf
2. Irick. R. Ch'ingPolicy Toward the Coolie Trade, 1847-1878. / R. Irick // [Electronic source]. – Mode of access: http://catalogue.nla.gov.au/Record/400198
3. China plans draft immigration law / [Electronic source]. – Mode of access: http://www.chinadaily.com.cn/china/2010-05/22/content_9881622.htm; accessed June 24, 2011.
4. Diaoyanwang Z. 2009 nian luyou waiguoren renlei zongji / Z. Diaoyanwang / [Electronic source]. – Mode of access:
5. http://www.20087.com/News/2010-02/N_2009NianRuJingLvYouWaiG uoRenRenShu-TongJiAnMudiTongJi.html; accessed June 24, 2011.
6. Z. Zhao. Migration, labor market flexibility, and wage determination in china: a review / [Electronic source]. – Mode of access: http://instruct.uwo.ca/economics/317b-570/China_Labor_market-Migration.pdf
7. Justin Lin, Fang Cai, Zhou Li. The China Miracle: Development Strategy and Economic Reform. / Lin Justin, Cai Fang, Li Zhou. // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.cato.org/sites/cato.org/files/serials/files/cato-journal/1998/5/cj18n1-11.pdf
8. Yaohui Zhao. Labor Migration and Earnings Differences: The Case of Rural China / Zhao Yaohui // [Electronic source]. – Mode of access: http://courses.nus.edu.sg/course/ecshua/eca5374/Labor%20migration%20and%20earnings%20differences_Zhao99.pdf
9. Meng Xin, Junsen Zhang. The Two-Tier Labor Market in Urban China. / Xin Meng, Zhang Junsen // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.econbiz.de/en/search/detailed-view/doc/all/the-two-tier-labor-market-urban-china-occupational-segregation-and-wage-differentials-between-urban-residents-and-rural-migrants-shanghai-meng-xin/10001609309/?no_cache=1
10. Ping H., Pieke F. N. China Migration Country Study / Ping H., Frank N. Pieke. // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.sociology.cass.net.cn/shxs/zlk/huangping/DFID_Web_Paper_3.pdf
11. Laiyun Sheng. Rural Labor Force Emigration on the Impact and Effect of Macro-Economy in China / [Electronic source]. – Mode of access: http://www.stats.gov.cn/english/icas/papers/P020071114297555473181.pdf
12. Migration and Remittances Factbook 2011 [Electronic Resource] - Mode of access: http://siteresources.worldbank.org/INTLAC/Resources/Factbook2011-Ebook.pdf

УДК 330.341.1: 399.9

Рилач Н.М.*

ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ ЯК ПРІОРИТЕТНИЙ ФАКТОР СТАНОВЛЕННЯ ПОСТІНДУСТРІАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В статті проаналізовано роль та значення інформаційно-комунікаційних технологій як ключового фактору функціонування постіндустріальної економіки в країні, роль інноваційної економіки, генезис глобальної інноваційної системи на сучасному етапі, визначені сучасний стан інноваційної економіки в України

Ключові слова: постіндустріальна економіка, інформаційно-комунікаційні технології, інноваційна економіка, глобальна інноваційна система, національна інноваційна система.

This article analyzes the role and importance of information and communication technologies as a key factor of the postindustrial economy in the country, the role of innovation economy, genesis of the global innovation system at the present stage, identified the current state of innovation economy in Ukraine.

Key words: postindustrial economy, information and communication technologies innovation economy, global innovation system, national innovation system.

В статье проанализированы роль и значение информационно-коммуникационных технологий как ключевого фактора функционирования постиндустриальной экономики в стране, роль инновационной экономики, генезис глобальной инновационной системы на современном этапе, определены современное положение инновационной экономики на Украине.

Ключевые слова: постиндустриальная экономика, информационно-коммуникационные технологи, инновационная экономика, глобальная инновационная система, национальная инновационная система.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні в економічній літературі велика увага приділяється розгляду проблем постіндустріальної економіки, інноваційного розвитку суспільства та ключової ролі інформаційно-телекомунікаційних технологій. Вагомий внесок у дослідження інноваційних процесів на рівні окремих організацій і держав внесли такі вітчизняні й зарубіжні вчені, як М. Туган-Барановський, В. Гусєв, В. Денисюк, О. Дідченко, Н. Іванова, Л. Антонюк, Н. Пікуліна, В. Рубан, В. Семиноженко, М. Кондратьєв, Д. Робертсон, А. Шпітгоф. Питанням ролі інформаційно-телекомунікаційних технологій займались С. Полуміенко, Т. Писаренко, Т. Кваша, Н. Березняк, С. Івченко, О.

* кандидат економічних наук, науковий співробітник науково-дослідної частини кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Рилач Н.М., 2013

Шнипко. Методологічні проблеми становлення постіндустріальної економіки досліджують А. Чухно, В. Іноземцев, Е.Тоффлер, Д. Белл, Д. Бенігер та інші. Питаннями розвитку й ефективного використання науково-технологічного потенціалу займаються О. Амоша, Ю. Бажал, В. Геєць, Б. Данилишин, Т. Панфілова, Л. Радзієвська, Л. Федулова.

Актуальність теми дослідження. На сучасному етапі в науково-технологічній та інноваційній галузях найбільше проявляється динаміка процесів інтернаціоналізації та глобалізації, що створює підґрунтя для ефективного розвитку постіндустріального суспільства. Сучасна економіка все більше набуває рис інноваційної, пов'язаної з розробкою, впровадженням і використанням нововведень, із структурною перебудовою товарообігу на користь високотехнологічних товарів. Внаслідок науково-технологічної революції (НТР) відбувається зміна існуючого технологічного укладу. Основу сучасного технологічного укладу, становлять електронна промисловість, обчислювальна техніка, інформатика, роботобудівництво, нано- та біотехнології. У найрозвинутіших країнах уже складається постіндустріальна «інноваційна економіка» – технологічний і господарський уклад, в якому роль головного виробничого ресурсу відіграють знання, інновації та інформація. Одним з найважливіших чинників, що впливають на формування постіндустріального суспільства є інформаційно-телекомунікаційні технології. Збільшується розрив між країнами, що нагромадили інноваційний, а також інформаційний потенціал, як сукупність засобів, методів використання інформаційних ресурсів, тими, що ним не володіють. Вищевказане зумовлює актуальність визначення інформаційно-комунікаційних технологій ключовим фактором функціонування основ функціонування постіндустріальної економіки.

Постановка проблеми. Зміцнення позицій України на світовій арені в умовах загострення конкуренції з боку інших держав, які володіють інформаційно-комунікаційними технологіями, а також посилення процесів інтернаціоналізації та глобалізації сфери науки і технологій залежить від можливості країни найефективніше використовувати не тільки свій науково-технологічний потенціал, а й ефект кооперації з іншими державами. Внаслідок цього, без підвищення рівня розвитку сучасних високих технологій і включення України до високотехнологічного та інвестиційного обміну з інноваційно розвинутими країнами, удосконалення науково-технологічного потенціалу в сфері ІКТ, нашій державі буде досить складно розбудовувати національну інноваційну систему, що є передумовою залучення до глобальної інноваційної системи.

Виклад основного матеріалу. Науково-технічна революція, що відбулася у другій половині XX ст., яка забезпечує зростання продуктивності праці, прискорений розвиток науки, інформації та освіти, є основою для виникнення постіндустріального суспільства. Інформація і знання є його основними ресурсами [13, с. 28].

На думку вчених [13, с. 9-36] теорія постіндустріального суспільства характеризує сучасний етап цивілізаційного розвитку на основі технологічно способу виробництва. Наразі приблизно 15% населення планети становлять розвинуті країни, які перейшли на новий технологічний спосіб виробництва, розвинули техніку, технологію, здійснили інформатизацію та комп'ютеризацію суспільства, перешли на новий технологічний спосіб виробництва, перетворили знання, інформацію на джерело суспільного прогресу, досягли зростання рівня життя людей. Приблизно 50% населення Землі живе в індустріальній системі і може впроваджувати новітні технології. Решта частина населення планети є технологічно відсталою – не створює і не впроваджує інновації. Для підвищення конкурентоспроможності країни варто не тільки здійснювати ринкові перетворення, але й перейти на новий технологічний спосіб виробництва. Основним методологічним при-

нципом теорії постіндустріального суспільства є те, що вона розглядає суспільно-економічний розвиток на основі технологічної організації суспільного виробництва, технологічного способу виробництва [13, с. 57].

Характерною рисою сучасної НТР є перетворення науки на продуктивну силу суспільства, в тому розумінні, що її досягнення реалізуються як у засобах і предметах праці, так і в потребі зростання культурного і технічного рівнів знань працівників, що свідчить про те, що наука набуває нової суспільної функції та переходить до нового етапу свого розвитку. Однією з визначальних рис даної трансформації є поєднання науки і матеріального виробництва, що раніше були відокремлені. Крім того, удосконалення і примноження передавальних засобів, здатних забезпечувати своєчасну передачу інформації будь-якої складності привело до розширення галузі зв'язку інформаційно-комунікаційними технологіями (ІКТ), які здатні проникати в усі сфери виробництва і якісно їх перетворювати та стають матеріальної базою інформаційного суспільства. За визначенням ОЕСР, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ) – це технології, що використовують засоби мікроелектроніки для збору, зберігання, обробки, пошуку, передачі і представлення даних, текстів, образів звуку. При цьому, якщо частка товарів і послуг, пов'язаних з ІКТ, у загальному обсязі випуску підприємств становить не менше половини, це підприємство відноситься до ІКТ-сектору.

Згідно з «Окінавською хартією про глобальне інформаційне суспільство», яка була прийнята на саміті «Великої вісімки» у 2010 р., визначено основні напрями, шляхи і пріоритети розвитку інформаційного суспільства. Зокрема, було наголошено, що одним з найважливіших чинників, які впливають на формування постіндустріальної економіки є інформаційно-комунікаційні технології. Також було визначено, що інформаційне суспільство є рівнем розвитку сучасної цивілізації, який характеризується збільшенням ролі інформації і знань в житті суспільства, зростанням частки інфокомунікацій, інформаційних продуктів і послуг у ВВП, створенням глобального інформаційного простору, що забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їх соціальних і особових потреб в інформаційних продуктах та послугах [9].

Варто зазначити, що концепція «інформаційного суспільства» [15] розкрила важливу рису постіндустріального суспільства, показала властивості інформації та її значущу роль у житті суспільства, і є важливою складовою теорії постіндустріалізму [13, с. 52]. У вузькому розумінні, поняття постіндустріального суспільства використовується для характеристики «третьої хвилі» людської цивілізації, а у широкому – вона вивчає всі стадії цивілізаційного процесу.

Як зазначає А. Гальчинський, ознакою інформаційного суспільства є доступність інформації для всіх у будь-який час та її виробництво в обсягах, необхідних суспільству. Становлення інформаційного суспільства зумовлене швидким розвитком інформаційних функціональних мереж ,які поєднуються людей, інститути і суспільство, а їх розвиток додає суспільним процесам та економіці більшої збалансованості [2, с. 5].

Перехід по постіндустріальної економіки базується на науково-технологічному удосконаленні виробництва, його перебудова на основі інновацій. Сучасну інноваційну політику можна конкретизувати за допомогою технологічних укладів. На думку експертів [13, с. 138], частка V технологічного укладу в Україні складає 10% (військово-космічна техніка, засоби зв'язку), IV - 45%, III – 30%, VI технологічного укладу в Україні немає, а на долю I та II технологічних укладів припадає 15%. Тому, для України важливим є інноваційний розвиток, який поєднує інновації V та VI технологічних укладів, які характерні для постіндустріального суспільства, та III й IV укладів, притаманних індустріальному.

На сьогодні Україна перебуває на індустріальній стадії цивілізаційного розвитку [13, с. 124], тому її економічна політика має спрямовуватись на розвиток індустріальних технологій, на впровадження високих технологій, які забезпечують підвищення ефективності виробництва та одночасно впроваджувати постіндустріальні, інноваційні технології. Україна володіє на сьогодні унікальними технологіями, власними науковими школами [13, с. 12-15], потужним науково-освітнім і технічним кадровим потенціалом. Крім того, в Україні є наукомістке, високотехнологічне виробництво – літакобудування, ракетно-космічна галузь, суднобудування, танкобудування, приладобудування, виробництво енергетичного устаткування, важке машинобудування, окремі галузі кольорової та порошкової металургії.

Одним із суттєвих проявів НТР на сьогодні є міжнародний інноваційний обмін, що являє собою взаємопов'язану багатоканальну систему, яка ґрунтується на сучасному міжнародному поділі і кооперації праці, який передбачає об'єднання зусиль вчених різних країн, забезпечення максимально ефективного використання наукового потенціалу і матеріальних ресурсів країн, використання накопиченого досвіду та досягнень, тісний взаємозв'язок регіональної та національної науково-технологічної політики, а також обмін знаннями та технологіями та мобільність науковців. Така система відображає як внутрішні, так і зовнішні аспекти науково-технологічної революції, її субстанціальну економічну природу.

Формою реалізації НТР у країні є створення національної інноваційної системи. Ефективне включення країни до міжнародної системи інноваційної кооперації за допомогою взаємодії національних інноваційних систем країн на рівні їх структурних елементів свідчить про нову якість співробітництва в даній галузі. При розробці національної інноваційної системи слід спиратися на основні тенденції постіндустріального суспільства, головними акторами тут є потужні інноваційні інституції з розвинутою технолого-інноваційною й освітньою мережею, які спроможні трансформувати результати глобалізації в національних інтересах. Взаємодія структурних елементів НІС різних країн є вищою формою співробітництва в інноваційній сфері.

Механізм переходу України до постіндустріального суспільства, містить ряд інструментів, які можна розділити на внутрішні та зовнішні. До заходів, які доцільно здійснювати в Україні, відносяться перехід до інноваційної моделі економічного розвитку, основу якої становить переважно високотехнологічна структура національного виробництва, виробництво продукції з високим рівнем доданої вартості, винесення за межі країни ресурсоємних виробництв. При цьому високі технології та наукові знання забезпечують принаймні 50% всього економічного зростання. Створення економічних засад інноваційної моделі розвитку економіки України передбачає залучення інструментів податкової, а також грошово-кредитної політики. Особливого значення в даному контексті мають пропозиції адаптації успішного досвіду розвинених для України. На сьогодні існують форми реалізації інноваційної економіки, такі як розвиток бізнес-інкубаторів, технопарків, технополісів, розвиток малих і середніх форм, які швидко освоюють інновації, прискорюють науково-технічне удосконалення виробництва.

Інструменти грошово-кредитної політики відіграють важливу роль у стимулюванні інноваційних процесів з огляду на недостатність власних коштів підприємств для оновлення виробництва та недостатній рівень капіталізації банківського сектора, який обмежує можливості фінансування довгострокових інвестиційних проектів. Тому, використання таких інструментів політики з метою прискорення інноваційного розвитку має бути спрямовано на мобілізацію та концентрацію наявних інвестиційних ресурсів,

підвищення ефективності їх розподілу і використання, залучення зовнішнього кредитування та іноземних інвестицій у інноваційну сферу України.

Варто зазначити, що інформаційно-телекомунікаційні технології в Україні відповідають стратегічним завданням розвитку інноваційної економіки країни. Визнано, що позитивні зрушення в цій сфері пов'язані з впровадженням правових засад функціонування ринку інформаційних послуг в Україні, спрямуванням науки і освіти на застосування інноваційних інформаційних та мультимедійних технологій; реформування сфери ІКТ з урахуванням формування глобального інформаційного та інноваційного простору, підготовкою відповідних програм розвитку сфери інформаційно-комунікаційних технологій, стимулюванням розвитку галузі шляхом створення стимулюючих умов для бізнесу.

Висновок. Таким чином, на сучасному етапі у інноваційній галузі найбільше проявляється динаміка процесів інтернаціоналізації та глобалізації, що створює підґрунтя для ефективного розвитку всіх сфер суспільства і формування глобальної інноваційної системи. У найрозвинутіших країнах уже складається постіндустріальна економіка – технологічний і господарський уклад, в якому роль головного виробничого ресурсу відіграють знання та інформація. Ключовим завданням становлення постіндустріального суспільства в країні є забезпечення високого рівня розвитку інформаційно-комунікаційних технологій і ринку телекомунікацій в цілому. При розробці національної інноваційної системи слід спиратися на основні тенденції процесу глобалізації науково-технологічної сфери, головними акторами якої є потужні інноваційні інституції з розвинутою технолого-інноваційною й освітньою мережею, які спроможні трансформувати результати глобалізації в національних інтересах. У цьому контексті особливої актуальності набуває проблема скорочення відставання від розвинених країн в сфері ІКТ, підвищення місця на світовому ІКТ ринку, прискорення впровадження ІКТ в економіку та усі сфери суспільного розвитку.

Список використаних джерел

1. Велігорський А. М. Конкурентоспроможність національної інноваційної системи в умовах глобалізації/ А.М. Велігорський//Чернігівський науковий часопис. – Серія 1. Економіка і управління. – 2011. – №1 (1), с. 54-61.
2. Гальчинський А. С. Трансринкові трансформації / А. С. Гальчинський // Економічна теорія. – 2007. – № 1. – с. 5.
3. Геєць В. М., Семіноженко В. П. Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семіноженко. – Харків: Константа, – 2006. – 272 с.
4. Глобальная трансформация инновационных систем./ Отв. ред. – Н.И. Иванова.- М. ИМЭМО РАН, 2010. – 163 с.
5. Глобальні трансформації і стратегії розвитку: монографія / [Білоус О. Г., Лук'яненко Д. Г., Гончаренко та ін.] ; за ред. О. Г. Білоус. – К.: ІСЕМВ, 1998. – 416 с.
6. Єгоров І.Ю. Макромоделі науково-технічного та інноваційного розвитку країни: проблеми побудови та використання / Єгоров І.Ю., Жукович І.А. // Наука та наукознавство. – 2004. – № 2. – с. 46-55.
7. Заремський Б.В. Інноваційний процес у глобальному середовищі: основні тенденції та закономірності. / Б.В. Заремський //Науковий вісник ЧДІЕУ. – №3 (11), 2011. – с. 125-133.
8. Иванова Н. Инновационная сфера: итоги столетия / Иванова Н. // Мировая экономика и международные отношения. – 2001. – № 8. – с.22-34.

9. Окинавская Хартия глобального информационного общества [Електронний ресурс] // Институт развития информационного общества: [сайт] / Доступен с: www.iis.ru (06.04.2011). – Название с экрана.
10. Роль научных и инновационных фондов в развитии национальных инновационных систем // БЭА (фонд «Бюро экономического анализа» Москва). Информационно-аналитический бюллетень. 2004. – Сентябрь, №64.
11. Соловьев В. П. Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике / Соловьев В. П. – К.: Фенікс, 2004. – 560 с., с. 27.
12. Тоффлер Е. Третя хвиля / Елвін Тоффлер.- К.: Вид. дім «ВСЕСВІТ» – 2000. – 480 с.
13. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України / А. А. Чухно / Наукове видання. – К.: Логос, 2003. – 631 с.
14. Freeman C. The Economics of Industrial Innovation / Freeman C., Soete L. – [3-d edition]. – L.: Pinter, 1997.
15. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States. Princeton, 1962.

УДК 338.246(63:37)42

Корнєєва Ю.В.*

ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ СИСТЕМИ ГРОШОВО-КРЕДИТНОГО РЕГУЛЮВАННЯ В УКРАЇНІ

У даній статті досліджується ефективність механізму грошово-кредитного регулювання в Україні у контексті інтеграційних процесів. Також розглядаються аспекти впливу процесів фінансової глобалізації на ефективність стабілізаційних програм макроекономічного регулювання в умовах світової фінансової кризи.

Ключові слові: монетарна політика, валютна політика, монетарний трансмісійний механізм, інтеграційні процеси, світова фінансова криза.

This article examines the effectiveness of the mechanism of monetary regulation in Ukraine in the context of integration processes. Also the influence of financial globalization on the effectiveness of macroeconomic stabilization programs is under consideration.

Key words: monetary policy, exchange rate policy, monetary transmission mechanism, integration process, world financial crisis.

В этой статье исследуется эффективность механизма денежно-кредитного регулирования в Украине в контексте интеграционных процессов. Также рассматриваются аспекты влияния процессов финансовой глобализации на эффективность стабилизационных программ макроэкономического регулирования в условиях мирового финансового кризиса.

Ключевые слова: монетарная политика, валютная политика, монетарный трансмиссионный механизм, интеграционные процессы, мировой финансовый кризис.

Постановка проблеми. За роки незалежності грошово-кредитна система України зазнала значних перетворень у процесі трансформації. Нині особливої актуальності набула проблема розробки ефективної системи макроекономічного регулювання, яка б відповідала довготривалим перспективам соціально-економічного розвитку країни та інтеграції до Європейського Союзу. З огляду на важливість та актуальність питання щодо інтеграції України у світовий економічний простір та приєднання до ЄС, окрему увагу варто звернути на вивчення ролі механізму грошово-кредитного регулювання у контексті забезпечення ефективної системи макроекономічного регулювання під час інтеграційних процесів, проаналізувати роль, яку відіграє механізм взаємодії монетарної та валютної політики у питанні подолання негативних наслідків впливу зовнішніх шоків. Брак узагальненого досвіду щодо визначення ефективного механізму грошово-кредитного регулювання для досягнення макроекономічної стабільності в Україні у контексті фінансової

* кандидат економічних наук, молодший науковий співробітник науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Корнєєва Ю.В., 2013

глобалізації та інтеграційних процесів, важливість та актуальність проблем, що були перелічені вище, зумовлюють вибір теми даного дослідження.

Аналіз останніх джерел чи публікацій. Серед провідних світових економістів, які вивчали проблему забезпечення ефективної роботи трансмісійного механізму в сучасних умовах можна виділити О. Бланшарда, Д. Вілкокса, А. Вормса, М. Вудфорда, Л. Гамбакорта, Б. Егерта, М. Ерманна, К. Катнера, А. Кашиапа, Л. Крістіано, Ф. Корічеллі, Т. Опіела, П. Севестре, К. Сімса, Дж. Стейна, Р. Фелдмана та ін. Питання впливу фінансової глобалізації, а саме її найяскравішого прояву – останньої світової фінансової кризи на монетарний трансмісійний механізм України вивчали В. Міщенко, А. Сомик, Р. Лисенко [1]. Велику увагу дослідженню ефективності монетарного трансмісійного механізму, розробці монетарної трансмісійної моделі для України у своїх роботах приділяли О. Петрик та С. Ніколайчук [2, с. 12-20]. Проте ще недостатньо висвітленим залишається аналіз впливу інтеграційних процесів на ефективність монетарного трансмісійного механізму в Україні в сучасних умовах. Серед українських вчених ключові аспекти ролі монетарної політики у макроекономічному регулюванні досліджували такі вчені: Ю. Біленко, О. Василик, А. Гальчинський, А. Гриценко, Т. Кричевська, А. Мельник, С. Ніколайчук, О. Петрик, А. Стасишин, В. Стельмах, Н. Тушницький, С. Циганов та ін. Методологічні основи аналізу валютно-кредитних відносин у монетарному середовищі закладені в доробках таких вітчизняних вчених: Ю. Бездітко, Я. Белінська, С. Боринець, А. Кияк, Б. Лапчук, З. Луцишин, М. Максіменцев, О. Рогач, О. Сльозко, І. Співак, В. Степаненко, А. Філіпенко, А. Шаповалов, В. Шевчук та ін.

Мета статті полягає у визначенні оптимального механізму грошово-кредитного регулювання економіки для України у контексті інтеграційних процесів та аналізі аспектів впливу процесів фінансової глобалізації на ефективність стабілізаційних програм макроекономічного регулювання в умовах світової фінансової кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Головним викликом для України у контексті інтеграції до ЄС є необхідність встановлення балансу між досягненням низького рівня інфляції, забезпеченням конкурентоспроможності національних виробників та лібералізацією ринків операцій з капіталом, необхідним для вступу до Європейського Союзу. Поєднання високої різниці між внутрішніми та зовнішніми процентними ставками з лібералізацією ринків капіталу створили всі передумови для значного припливу капіталів до країни, що, своєю чергою, дуже ускладнює роботу монетарної, валютної та фіскальної політики, оскільки створюють небажаний тиск на інфляцію та валютний курс. Водночас значні припливи капіталів до країни не у вигляді прямих іноземних інвестицій, а у вигляді зростання рівня зовнішнього кредитування, призводять до перегріву економіки, що дуже порушує загальну макроекономічну рівновагу. Тож останнім часом особливої важливості в ефективності механізму взаємодії монетарної та валютної політики набуває значний приплив іноземного капіталу, що значною мірою порушує макроекономічну рівновагу, руйнуючи ринкові пропорції та створюючи хибні уявлення про зростання економіки.

В Україні протягом тривалого періоду часу основним орієнтиром у виборі відповідної монетарної стратегії вважали інфляцію. Фактичний фіксований валютний режим забезпечував стабільність валютного курсу і дозволяв використовувати його у якості інфляційного якоря. Монетарна база і монетарна маса, в свою чергу, розглядалися як показники, що коригуються з інфляцією та обмінним курсом. Проте, дослідники характеризували грошово-кредитну політику України як некласифікований монетарний режим [3, с. 10]. А на практиці в Україні здійснювалося розгорнене таргетування стабільності грошової одиниці.

Світовий досвід свідчить про те, що лише методами монетарної політики утримувати курс будь-якої грошової одиниці протягом тривалого часу неефективно, оскільки це веде до зростання державного боргу, збільшення дефіциту бюджету. Крім того, наявність в Україні такої проблеми, як перетікання грошей з виробничої сфери до сфери обігу, робило цю політику невідповідною реальному стану економіки. Макроекономічна політика орієнтувалася в основному на монетарну складову без достатнього врахування необхідності одночасної фінансової і економічної стабілізації, а монетарна складова, своєю чергою, полягала у антиінфляційному контролі за величиною грошової бази і невикористанні грошової емісії для фінансування дефіциту бюджету. Монетарне регулювання в такому випадку на практиці призводить до таких наслідків: зростання пропозиції грошей на ринку грошового обігу, що призводить зрештою до збільшення попиту на іноземну валюту і зниження обмінного курсу гривні, підвищення цін.

Загалом для економіки України характерне стрімке нарощення грошової маси, що створює певний девальваційний тиск. Для того, щоб його подолати, необхідно або нарощувати експорт країни, або збільшувати ВВП. Саме така ситуація і була в Україні, коли у 2000-2003 рр. простежувався значний ріст грошової маси, проте курс гривні залишався стабільним. Можна зробити висновок, що валютний курс в економіці нашої держави виконує роль певного «якоря економіки». Якщо поглянути на динаміку курсу гривні, певних побоювань не виникає, курс стабільний, проте такий підхід дуже обмежує аналіз економічної ситуації, адже курс утримувався адміністративними методами, оскільки фактично у країні простежується прив'язка до долара США (динаміку зростання грошової маси, темпи приросту ВВП та коливань номінального валютного курсу наведено у табл. 1).

Таблиця 1
Динаміка зростання грошової маси, темпи приросту ВВП та коливання номінального валютного курсу гривні в Україні за 2000-2011 рр.

Рік	M2 (млн грн)	Номінальний валютний курс (UAH/USD)	Приріст ВВП (%)
2000	31544	5,4402	5,9
2001	45186	5,3722	9,2
2002	64321	5,3266	5,2
2003	94855	5,3327	9,4
2004	125483	5,3192	12,1
2005	193145	5,1247	2,7
2006	259413	5,05	7,3
2007	391273	5,05	7,9
2008	512527	5,26722	2,1
2009	484772	8,1	-15,1
2010	596841	7,852625	4
2011	685500	7,9897	5,2
2012	773199	7,9930	0,2

Джерело: статистика НБУ [4].

Політика монетарної експансії, яку проводили в Україні за умови існування фактично фіксованого курсу національної валюти з прив'язкою до долара США, була неефектив-

ною, оскільки проведення монетарної експансії в умовах фіксованого валютного режиму призводить до виснаження валютних резервів і, в деяких випадках, навіть до виникнення подвійного валютного ринку. І за таких умов країна перебуватиме на межі валютно-фінансової кризи. Також варто зазначити, що поєднання валютних режимів, які допускають лише незначні коливання валютних курсів, зі значним зростанням грошової маси однозначно призведе до виникнення інфляції в країні.

Натомість підтримання стабільності валютного курсу за від'ємного сальдо платіжного балансу і бюджетного дефіциту центр ваги переміщується на вартість запозичень, тобто на процентну ставку. Високі процентні ставки є наслідком жорсткої валютної політики, спрямованої на стабілізацію валютного курсу. Ця проблема є характерною як для України, так і для інших країн із недостатніми внутрішніми грошовими нагромадженнями, за хронічних бюджетних дефіцитів можливості підтримання стабільного обмінного курсу у перехідній економіці традиційними монетарними інструментами обмежені.

Важливим є виявлення оптимальної моделі взаємодії монетарної та валютної політики в умовах глобалізації та у контексті інтеграції до ЄС. А саме, поєднання якої монетарної стратегії та валютного режиму дало б змогу краще реагувати на виклики, пов'язані зі значними притоками капіталу, та протистояти світовій фінансовій кризі. Кожна країна по-своєму унікальна, тож у різних випадках більш ефективно діють різні трансмісійні канали через відмінності у розвитку ринків капіталів, різні структурні економічні умови, різні умови роботи банківської системи, відмінності у ефективності фінансового посередництва тощо.

Сучасні дослідження свідчать про те, що процентний трансмісійний канал діяв слабко у всіх країнах, які приєдналися до ЄС у 2004 р. Процентна політика діє ефективніше у розвинутих ринкових економіках, тоді як ринки у процесі трансформації не є дуже чутливими до впливу процентної ставки на внутрішній попит. Процентний трансмісійний канал був слабким навіть в умовах монетарної стратегії таргетування інфляції через легкість у доступі до іноземних позик, тож найсильнішим у перехідних економіках був валютний канал. Через низький рівень фінансового посередництва та монетизації економіки у перехідних економіках процентна ставка слабко впливає на сукупний попит. Також вагомий вплив на ефективність процентного трансмісійного каналу чинить значний приплив капіталу в країну, створюючи легкий доступ до іноземного кредитного капіталу, що робить суб'єкти економічної діяльності менш вразливими до змін у внутрішніх відсоткових ставках. Такий самий негативний вплив чинять припливи капіталів і на кредитний канал, оскільки внаслідок зростання доступу до альтернативних джерел фінансування банківське кредитування втрачає провідну роль у процесі інвестування. Тож ефективність роботи важливих трансмісійних каналів монетарної політики у перехідних економіках в умовах глобалізації та інтеграції до ЄС значною мірою знижується внаслідок впливу іноземного капіталу, що надходить до країни у надмірній кількості [5, с. 22]. Тож як можна побачити, іноземні фінансові надходження розглядалися до цього у контексті впливу на ефективність інших традиційних каналів монетарної політики, а не розглядалися як окремий трансмісійний механізм взаємодії монетарної та валютної політики країн ЦСЄ.

Також дослідженням ефективності трансмісійних каналів у перехідних економіках та вивченням впливу інструментів монетарної політики на інфляцію займалися інші економісти, серед яких можна виділити О. Бланшарда, Р. Фелдмана, К. Катнера, К. Сімса, М. Вудфорда, Л. Крістіано та ін. І головним висновком у їх працях було те, що процентний канал у перехідних економіках працює слабко, а основний вплив на ціновий рівень чинить валютний курс через значний рівень доларизації країн з перехідною економікою. Сучасні

емпіричні дослідження підтвердили твердження, що у розвинутих ринкових економіках саме процентний канал монетарної політики відіграє найважливішу роль, тоді як у перехідних – канал валютного курсу – через недостатній рівень розвитку фінансових ринків та фінансового посередництва [6, с. 18]. Тож слабкість процентного каналу пояснювали впливом таких чинників, як високий рівень доларизації економіки, через легкість доступу до іноземних капіталів, через недостатній рівень розвитку фінансових ринків.

У теорії визначення валютного курсу Дж. Кейнса на основі теорії регульованого ринку йдеться про те, що валютний ринок має регулюватися процентною ставкою, в гірших випадках грошовою масою. Економетричні дослідження засвідчують, що в Україні процентна ставка не відігравала майже ніякої ролі у процесах регулювання грошово-кредитного ринку, натомість головним каналом впливу у монетарному трансмісійному механізмі був канал валютного курсу [7, с. 66]. Фіксований валютний режим обмежує застосування інструментів монетарної політики, не дозволяє ефективно реагувати на зовнішні шоки, такі, як, наприклад, значний приплив капіталу. Не маючи змоги застосовувати інструменти монетарної та валютної політики у таких випадках, уряди посилюють використання фіскальних інструментів, не підкріплених монетарними та валютними заходами, створюючи значний тиск на товарний ринок та ринок робочої сили, знижуючи рівень життя населення за рахунок зниження заробітної платні, зростання інфляції та безробіття. Застосування інструментів монетарної та валютної політики дало б змогу м'якше реагувати на зовнішні виклики. Головною перепоною на шляху до ефективної системи макроекономічного регулювання є використання фіксованого валютного режиму, який, з одного боку виступає гарантом економічного зростання, але з іншого – спотворює ринкові механізми, заважаючи економіці країни гармонійно розвиватися у контексті глобалізації та інтеграції до ЄС.

Яскравим прикладом неефективності використання фіксованих валютних режимів можуть бути країни Балтії, які дуже сильно постраждали внаслідок світової фінансової кризи 2008-2009 рр. У передкризовий 2007 рік рівень зростання реального ВВП в Естонії, Латвії та Литві становив, відповідно, 6,7; 10; 9,8%, що є досить високим показником розвитку економік цих країн. За 2008-2009 рр. зниження рівня виробництва у Литві становило 14%, в Естонії – 17% і у Латвії цей показник сягнув позначки у 25% (найвищий в світі показник за цей період згідно з даними Світового Банку) [8].

Тож проведені дослідження дозволяють зробити висновок, що фіксовані валютні режими виявилися не лише неефективними у питанні подолання наслідків останньої світової фінансової кризи, а створили умови для значного внутрішнього фінансового розбалансування економіки, що лише поглибило ситуацію. Неефективний механізм взаємодії монетарної та валютної політики, забезпечений фіксованими валютними режимами, лише сприяв значному припливу іноземного капіталу, що порушувало макроекономічну рівновагу. Саме це стало причиною того, що країни з фіксованими валютними режимами постраждали від кризи найбільше.

Аналіз досвіду країн, що приєдналися до ЄС у 2004 р., проте використовували плаваючі валютні режими, засвідчує наявність вищого рівня ефективності монетарного трансмісійного механізму. Проведені дослідження дозволяють робити висновок, що країни легше долали кризу, оскільки не мали значної зовнішньої та внутрішньої розбалансованості у передкризові роки. І не останню роль у цьому процесі відігравала саме ефективна система макроекономічного регулювання економіки, забезпечена гнучким валютним режимом [9, с. 88].

Приєднання до ЄС створює значні переваги та стимули економічного розвитку країни. Проте, водночас, інтеграційні процеси передбачають втрату незалежності у запровадженні

монетарної та валютної політики, що позбавляє систему макроекономічного регулювання певної гнучкості. Відповідно, в кризових умовах механізм пристосування до негативного впливу зовнішніх шоків працює недостатньо ефективно. Уніфікована монетарна політика не дає змоги ефективно реагувати на зміни економічної активності, адже у деяких країнах було встановлено процентні ставки, які не відповідали реальним потребам економіки. Процес інтеграції вимагав від урядів країн врівноваження рівня внутрішніх процентних ставок з процентними ставками ЄС. На рис. 1 зображено динаміку зміни реальних процентних ставок в країнах Балтії. Згідно останніми дослідженнями процентні ставки в Естонії наближалися до рівня ЄС, проте були занадто низькими для ефективної роботи фінансової системи країни, що спричинило надмірну економічну експансію та призвело до перегріву економіки у 2006 р., роздуло ринок нерухомості та викликало значне зростання кредитування.

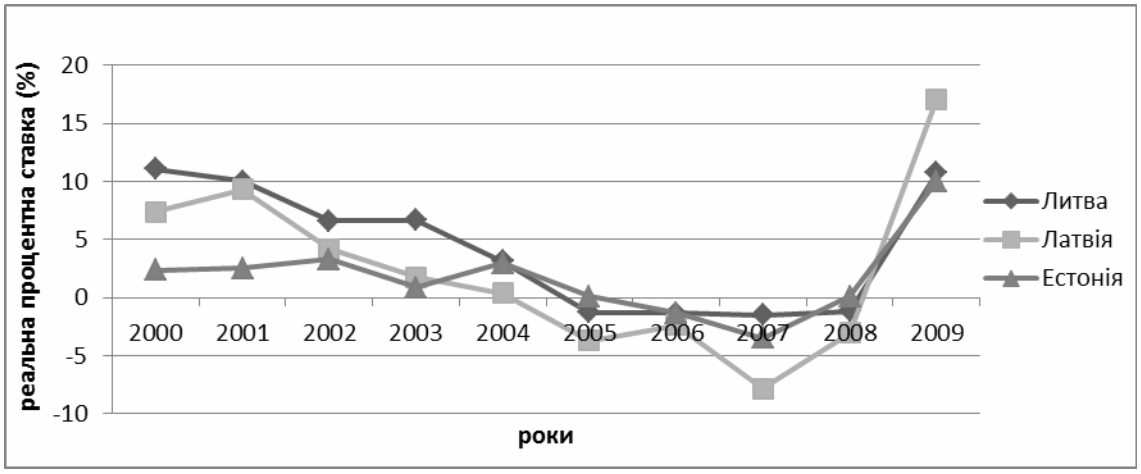

Рис. 1 Динаміка зміни реальної процентної ставки у Литві, Латвії та Естонії за 2000-2009 рр.
Джерело: [8].

Також ситуація з негативними реальними процентними ставками простежувалася і в інших країнах регіону. Критичною можна назвати ситуацію у Латвії у 2007 р., коли реальна процентна ставка сягала позначки у 7,8%, що свідчить про значний рівень розбалансування економіки країни. Також варто відзначити, що у країнах Балтії позитивний ефект від зниження процентної ставки у Єврозоні, в умовах відсутності автономної монетарної політики, було майже нейтралізовано зростанням реальних процентних ставок у 2008 р.

Політика нульових процентних ставок (ПНПС), яка застосовували багато центральних банків для відновлення економічної системи після впливу кризи, останніми роками активно піддається критиці. Останні дослідження засвідчують, що політика нульових відсоткових ставок покликана поліпшити економічну ситуацію, проте водночас створює інші проблеми, серед яких економісти виділяють створення значних інвестиційних ризиків у довгостроковому періоді, підвищення волатильності фінансових ринків. Втім, така політика змушує центральні банки інших країн знижувати свої процентні ставки, порушуючи ринкові механізми. Як приклад можна навести вплив, що його чинить процентна ставка Федеральної Резервної Системи США на процентні ставки по всіх країнах, оскільки долар США використовують як міжнародну резервну валюту, монетарні урядовці у Штатах мають вплив на монетарну політку інших країн, цей феномен називають «Triffin dilemma» [10, с. 5].

Саме небажання застосовувати заходи фіскальної політики провокує уряди країн до зловживання інструментами монетарної політики, тоді, коли для вирішення проблем треба долучати реальний сектор економіки, а не покладатися винятково на монетарну політику нульової процентної ставки. Важкість у відмові від застосування такої монетарної політики полягає у тому, що країни, які використовували подібну практику, мають відмовлятися від нульових процентних ставок одночасно, оскільки країни, які це запровадять першими, найімовірніше, постраждають найбільше в умовах вільних рухів капіталів, що лише посилить пастку ліквідності, яку створює ПНПС.

Оскільки події останніх років значно похитнули всю світову фінансову систему, і країни ще довго будуть оговтуватися від потрясінь, наслідки кризи ще довго впливатимуть на економічну ситуацію. Протягом останніх років складні макроекономічні умови заважали ефективній роботі грошово-кредитної політики. Підтримання облікової ставки на досить високому рівні порівняно з високорозвинутими країнами свідчить про антиінфляційний характер монетарної політики, проте висока процентна ставка не лише стримує інфляцію, але й пригнічує розвиток економіки загалом. Саме тому всі провідні країни світу на фоні кризи знижували офіційні ставки центробанків, створюючи стимули для розвитку своїх економік. Ставки кредитування на сьогодні в країнах колишнього Радянського Союзу вищі за середній рівень рентабельності підприємств. Тобто малий та середній бізнес не може залучати кредитний капітал на вигідних умовах, рівень технологічного розвитку та стан виробничих потужностей не дозволяє не те, що заробляти, а навіть сплачувати відсотки по кредитах. Тож постає цілком логічне запитання, як розвиватися підприємництву, якщо залучати кредитні кошти для впровадження сучасних технологій та на інноваційні розробки занадто дорого та економічно невигідно.

Висновки. Головною перепоною ефективної роботи процентного трансмісійного каналу в Україні поряд з слабким рівнем розвитку грошово-кредитного ринку та фінансового посередництва, високим рівнем доларизації та низькою монетизацією економіки є механізм взаємодії монетарної та валютної політики, який ґрунтується на системі фіксованих валютних режимів. Реальна економіка України на сьогодні є відірваною від грошово-кредитної політики, а товарний ринок незбалансований з валютним ринком. Фактичний фіксований валютний курс призводить до того, що незалежна грошово-кредитна система у країні відсутня. Невідповідність курсу національної грошової одиниці разом з високими процентними ставками спровокувало значний приплив іноземного капіталу. Значне зростання обсягів кредитування населення (в основному на товари іноземного виробництва) лише погіршило ситуацію в країні, збільшуючи зовнішню заборгованість та погіршуючи умови роботи національного виробника. Крім того, треба враховувати той факт, що для зростання рівня внутрішнього кредитування комерційні банки залучали кошти іноземних фінансових установ, відповідно в іноземній валюті, що ставить під загрозу банківську систему країни у випадку девальвації національної грошової одиниці. І для вирішення цієї проблеми необхідним є системний підхід, узгодженість у діях монетарної та валютної політики.

Для того, щоб призупинити спад економічної активності, передусім треба робити структурні перебудови економіки країни. Створювати сприятливі умови для розвитку малого та середнього бізнесу (зменшувати податкове навантаження, створювати вільний доступ для отримання позичок на розвиток бізнесу тощо), переорієнтовувати експортні галузі виробництва з енерго- та ресурсномістких на високотехнологічне виробництво, відійти від політики стимулювання внутрішнього попиту (на товари іноземного виробництва, що становлять основну частину товарів споживчого ринку). Важливою

передумовою зміцнення позицій України на світових фінансових ринках є наявність міцної валюти. Для забезпечення стійкості національної грошової одиниці варто, по-перше, піднімати рівень та нарощувати обсяги експорту з метою виходу України на ведучі позиції у світовому виробництві. По-друге, створювати надійну та розвинену систему позичкового капіталу з розгалуженою системою філій банківських установ закордоном, що не тільки покращить імідж України на світових валютно-фінансових ринках, але і сприятиме розвитку економіки в цілому, створюючи передумови для зростання рівня інвестування.

Монетарний трансмісійний механізм в Україні, який базується на монетарній стратегії таргетування валютного курсу у поєднанні з фактичним фіксованим валютним режимом значно відрізняється від аналогічного у розвинутих ринкових країнах з гнучкою системою курсоутворення. Дослідження ефективності основних трансмісійних каналів дозволяють стверджувати, що в країнах з фіксованими валютними режимами головним регулюючим чинником є валютний курс, який відіграє роль певного якоря економіки, у розвинутих країнах головним регулюючим інструментом є відсоткова ставка. Використання фіксованого валютного режиму протягом тривалого періоду часу спричиняє перенесення функцій процентної ставки на валютний курс, тобто основне регулювання грошово-кредитної сфери забезпечується не зміною процентної ставки, а курсовими коливаннями (найчастіше девальвацією національної грошової одиниці). Головним регулятором при гнучких режимах виступає процентна ставка, за допомогою якої уряди контролюють рівень інфляції. У ринкових економіках значна роль у регулюванні економічних процесів надається процентній ставці, і плаваючий валютний режим дозволяє процентному каналу працювати ефективно.

Список використаних джерел

1. Міщенко В. І. Особливості дії трансмісійного механізму грошово-кредитної політики в умовах кризи / В.І. Міщенко, А.В. Сомик, Р.С. Лисенко // Науково-аналітичні матеріали центру наукових досліджень Національного банку України. – 2010. – Вип. 16. – 97 с.
2. Петрик О. Структурна модель трансмісійного механізму монетарної політики в Україні / О. Петрик, С. Ніколайчук // Вісник НБУ. – 2006. – № 3(121). – с. 12-20.
3. Гриценко А. Монетарна стратегія: шлях до ефективної грошово–кредитної політики / Анатолій Гриценко, Тетяна Кричевська // Вісник НБУ. – 2005. – №11. – с. 8-17.
4. Статистичні дані Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
5. Arvai Z. Capital Account Liberalization, Capital Flow Patterns, and Policy Responses in the EU`s New Member States [Електронний ресурс] / Zsofia Arvai // IMF Working Paper. – 2005. – № 05/213. – 42 p. - Режим доступу: http://www.imf.org.
6. Coricelli F. Monetary Transmission Mechanism in Central and Eastern Europe: Surveying the Empirical Evidence [Електронний ресурс] / F. Coricelli, B. Egert, R. MacDonald. – 2005. – Режим доступу: http://www.iue.it/FinConsEU/ResearchActivities/CreditConsMacro2005/Papers/Egert.pdf.
7. Корнєєва Ю.В. Оцінка ефективності монетарного трансмісійного механізму в Україні у контексті інтеграційних процесів / Корнєєва Ю.В. // Економічні пріоритети в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС : міжнародна наук. конф., 8-9 лист. 2012 р. : збірник матеріалів. – К. : Інститут міжнародних відносин, 2012. – с. 66-67.
8. Статистичні дані Світового Банку [Електроний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org.

9. Корнєєва Ю. В. Вплив фінансової глобалізації на монетарний трансмісійний механізм у країнах Центральної та Східної Європи / Корнєєва Ю. В. // Таврический экономический журнал – Сімферополь : Кримський інститут бізнесу, 2011. – № 6. – С. 87-90.
10. Pomerleano M. Zero interest rate policy : Treatment may be expensive as the crisis [Електронний ресурс] / Michael Pomerleano, Andrew Sheng // A commentary in the VoxEU Debate on the Global Crisis. – 2009. – 6 p. – Режим доступу : http://www.voxeu.org/index.php?q=node/5226.

УДК 339.7 ***Підчоса О.В.****

ТНК В НАФТОГАЗОВІЙ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ: ІМПЕРАТИВИ ДІЯЛЬНОСТІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У статті досліджується вплив ТНК на нафтогазову індустрію України, визначаються перспективи подальшого розвитку галузі в умовах транснаціоналізації та виділяються основи функціонування механізму ефективної взаємодії на рівні держава-ТНК.

Ключові слова: нафтогазова галузь, ТНК, Україна, компанія, діяльність, транснаціоналізація.

The article examines the impact of TNCs on the oil and gas industry of Ukraine, also studies the prospects for future development of the sector in terms of transnationalization and defines the fundamentals of functioning of a mechanism of effective interaction at the state-TNC level.

Key words: oil and gas industry, TNC, Ukraine, company, activity, transnationalization.

В статье исследуется влияние ТНК на нефтегазовую индустрию Украины, определяются перспективы дальнейшего развития отрасли в условиях транснационализации и выделяются основы механизма эффективного взаимодействия на уровне государство-ТНК.

Ключевые слова: нефтегазовая отрасль, ТНК, Украина, компанія, деятельность, транснационализация.

Постановка проблеми. Після того як СРСР припинив своє існування, а Україна отримала незалежність, країна активно включилася в міжнародні економічні процеси, в тому числі і в процес транснаціоналізації. Транснаціональні корпорації займають провідну позицію на сучасному етапі транснаціоналізації світової економіки, що зумовлює їх колосальний вплив на уряди країн та національні економічні системи. ТНК були і залишаються провідною рушійною силою розвитку світової нафтогазової індустрії і активно впливають на розвиток відповідних національних галузей.

Нафтогазова промисловість України є стратегічною для держави, тому ми вважаємо за необхідне дослідити вплив сучасного етапу транснаціоналізації на функціонування національної нафтогазової індустрії України. Розуміючи під процесом тарнснаціоналізації посилення світової інтеграції внаслідок глобальних операцій ТНК і виходячи з цього, ми ставимо за мету проаналізувати вплив діяльності нафтогазових ТНК на нафтогазову промисловість України.

Враховуючи те, що нафтогазова індустрія є однією з базових в структурі національної економіки, вона забезпечує виконання широкого кола стратегічних завдань: забезпе-

* кандидат економічних наук, економіст ІІ категорії науково-дослідної частини Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

© Підчоса О.В., 2013

чення національної економіки паливно-енергетичними ресурсами та сировиною для хімічної промисловості; забезпечення соціально-економічної стабільності (наповнення бюджету країни; підтримка належного рівня цін на пальне та паливно-мастильні матеріали; підтримка належного рівня цін на теплову та електричну енергію; підтримка належного рівня тарифів на комунальні послуги; забезпечення зайнятості (в структурі НАК «Нафтогаз України» працює 175 тис. осіб [1]); забезпечення пенсійних відрахувань тощо); забезпечення економічної безпеки в цілому, і енергетичної зокрема; створення резервів майбутнього зростання (інфраструктурних; стратегічних запасів паливно-енергетичних ресурсів; фінансових резервів та ін.) [2].

На сьогодні розвиток галузі відбувається в умовах: високого рівня енергозалежності економіки від імпорту нафти і газу; неефективного використання енергоресурсів; значної вразливості домогосподарств від цінової кон'юнктури на енергоносії; непрозорої участі держави в енергетичному секторі; стратегічного значення для країни питань ефективного та стабільного забезпечення енергоносіями та всебічного використання транзитного потенціалу; вагомого значення доходів від видобутку та транспортування нафти і газу для наповнення державного бюджету України; ускладнення доступу для окремих компаній до покладів сировини; існуючого іміджу нафтогазової індустрії України, як недостатньо прозорої, малоефективної та корумпованої тощо [3]. Необхідно зауважити, що дані умови формують зовнішнє середовище для ТНК, що працюють в Україні. Звідси можна зробити висновок про те, що умови зовнішнього середовища для даних компаній є складними, незважаючи на це, вони активно входять в галузь (ExxonMobil Chevron, Eni, Socar, Vanco та ін.) та активно розбудовують бізнес (ТНК, Лукойл, Shell та ін.) в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок в розробку різних аспектів проблеми функціонування нафтогазових ТНК на території України зробили такі вітчизняні науковці, як: В. Дутчак, Ю. В. Макогон, О. І. Рогач, С. О. Якубовський, А. А Семенов, В. В. Крижанівська, М. Каменев, О. Сіренко, М. Гончар та ін.

Метою статті є визначення впливу ТНК на нафтогазову промисловість України та виділення основ функціонування механізму ефективної взаємодії на рівні держава-ТНК, а також визначення перспектив подальшого розвитку галузі в умовах транснаціоналізації. Враховуючи вищенаведене, вважаємо за доцільне виділити стимули участі ТНК в нафтогазовій індустрії України; проаналізувати діяльність найбільших енергетичних ТНК, що представлені в країні; окреслити стратегії входу в галузь, основні цілі і проекти; а також дослідити можливі позитивні і негативні ефекти їх діяльності.

В даному контексті варто зазначити, що проведення аналізу пов'язане з рядом складнощів об'єктивного характеру, а саме: нафтогазова індустрія України, як і в більшості країн світу, є досить закритою, що не дає можливості комплексного глибокого дослідження; інформація про обсяги інвестицій ТНК в галузь практично відсутня (знаходиться під грифом ДСК, складає комерційну таємницю ТНК) або являє собою неповну, що отримана з інсайдерських джерел (дана інформація може бути використана лише в якості допоміжної при проведенні аналізу); загальне уявлення про діяльність ТНК її масштаби та перспективи розвитку може бути сформоване лише на інформації доступній з відкритих джерел (прес-релізи та офіційні веб-сайти компаній).

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед нафтогазових ТНК, що активно розбудовують свою діяльність на території України можна виділити 3 групи компаній: «Російські» (Лукойл, ТНК, Газпром та ін.), «Західні» (Shell, Chevron, BP, Eni, Vanco та ін.) та групу «Східні» (Socar та «Казахойл» (дочірня компанія «КазМунайГазу»), Kuweit Energy Company, Sinopec, ТРАО та ін.).

Різниця між даними групами компаній полягає в тому, що вони прагнуть працювати в різних ланках ланцюга створення вартості нафтогазової промисловості України (рис.1).

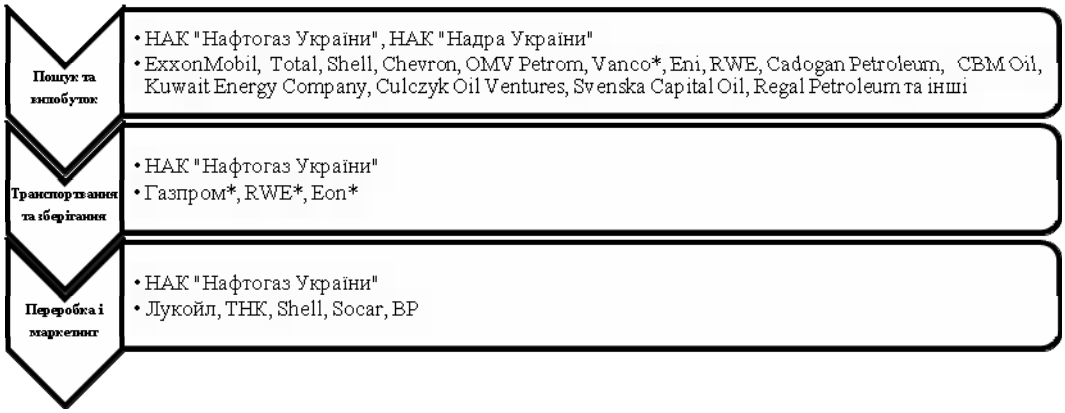

Рис. 1 Розподіл компаній за участю в окремих ланках ланцюга створення вартості в нафтогазовій промисловості Україні
Схему складено особисто автором.

Так більшість західних ТНК мають на меті відтворити повний ланцюг створення вартості, або, принаймні, більшу його частину. Окремі російські ТНК працюють лише в ланці переробки та збуту (вважаючи, що інші ланки ланцюга створення вартості в Україні малоприбуткові або взагалі не прибуткові), а деякі, такі як Газпром, прагнуть зайняти передові позиції в ланці транспортування та зберігання.

Існує також значна кількість компаній, яку ми відносимо до категорії «Східні ТНК». Такі компанії нещодавно працюють в Україні або ж тільки входять на ринок, маючи на меті різні цілі. Більшість компаній даної групи географічно відносяться до країн Центральної Азії, Близького та Далекого Сходу. Основною метою вищезазначеної групи ТНК, як ми вважаємо, є доступ до ринку збуту.

Варто зазначити, що стратегія доступу до ринків збуту виступає в якості домінуючої стратегії в процесі експансії більшості нафтогазових компаній на український ринок.

Вхід вищезазначених груп компаній в нафтогазову індустрію України умовно відбувався у 3 етапи:

1-ий етап. 1992-2000 рр. – експансія російських нафтогазових ТНК;

2-ий етап. 2000-2010 рр. – вхід до галузі західних ТНК;

3-ій етап. 2010-по теперішній час – вхід до галузі значної кількості компаній з різних регіонів світу.

На нашу думку, активізація діяльності ТНК у нафтогазовій галузі України в останні три роки пов'язана в першу чергу з лібералізацією доступу до покладів сировини, загальною активізацією розбудови вуглеводневої бази Причорномор'я та Чорного моря, розвитком технологій глибокого та ультра-глибокого буріння.

При цьому, зацікавленість ТНК у вуглеводневих ресурсах України не є чимось винятковим, а являє собою реалізацією комплексної стратегії освоєння нафтогазовими компаніями всього чорноморського басейну і причорноморського регіону. Так Lukoil Overseas[2], частина російської групи Лукойл, почала 3D сейсморозвідувальні роботи на

[1] можлива перспективна участь.

[2] Стратегічний альянс Lukoil Overseas (Росія) (80%) і Vanco International (США) (20%) виграв в липні 2010 року тендер на розробку двох ділянок, отриманих Румунією після судового розгляду проти України в Гаазькькому суді. Необхідно зазначити, що російській нафтогазовій ТНК належить один з трьох нафтопереробних заводів Румунії (Petrotel), з потужністю переробки 2,4 млн. тонн на рік і 300 АЗС в країні. Також варто зазначити, що консорціум Melrose Resources (Великобританія) і Petromar Resources виграв тендер на дві інші ділянки - Cobalcescu Est і Muridava [6].

морських ділянках Rapsodia Est і Trident на румунському узбережжі Чорного моря. Лукойл виділив 1,5 млрд. дол. США на реалізацію нафтових проектів в Румунії, з яких 400 млн. дол. США буде витрачено у найближчі три роки для обстеження і підтвердження запасів.

Інша ТНК RoyalDutch/Shell оцінює можливості видобутку природного газу в турецькій економічній зоні Чорного моря спільно з турецькою державною нафтогазовою компанією ТРАО (Türkiye Petrolleri Anonim Ortaklığı) [4].

Транснаціональна нафтогазова компанія Total оголосила про підписання контракту з урядом Болгарії на розвідку морської ділянки Khan Asparuh. Total також підписала угоду, що дозволяє двом іншим європейським компаніям працювати спільно з нею. Такі дозволи отримали австрійська OMV (30%) та іспанська Repsol (30%), зі збереженням частки Total в розмірі 40% [5].

Консорціум у складі чотирьох нижчезазначених компаній отримав право на розробку родовищ нафти і газу на глибоководній ділянці Чорного моря «Скіфська». Американська ExxonMobil, голландсько-британська RoyalDutch/Shell, австро-румунська OMV Petrom та українська державна компанія НАК «Надра України» будуть здійснювати видобуток з підводного родовища. «Скіфську» площину можна порівняти з ділянками геологічно схожими на неї які ExxonMobil і OMV Petrom досліджують біля берегів Румунії. Група на чолі з Exxon, виплатить приблизно 300 мільйонів доларів за право підписання 50-річної виробничої угоди з українським урядом. Їх пропозиція також передбачає інвестування 400 млн. дол. США на початковому етапі розвідки [7].

Реалізація комплексної стратегії освоєння нафтогазовими ТНК чорноморського басейну і причорноморського регіону пов'язана з декількома факторами серед яких: недостатня вивченість ресурсного потенціалу регіону; економія часу та коштів від одночасного вивчення всієї території (обладнання і фахівці працюють в межах одного проекту); можливість отримання загальної картини розподілу покладів на значній досліджуваній площі.

Таким чином можна говорити про існування комбінації факторів (стимулів), що заохотили ТНК активно включитися в процес розвитку нафтогазової галузі України і значно пришвидшити його.

В першу чергу це загальносвітове ускладнення умов видобутку, що робить видобуток вуглеводнів в Україні економічно вигідним. Також важливим фактором є бажання уряду скоротити енергозалежність від поставок нафти та газу з Російської Федерації. Разом з тим активна розбудова вуглеводневої бази сусідніх з Україною країн (Румунії, Болгарії та Туреччини) дає можливість компаніям істотно скоротити виробничі видатки. Також немаловажними додатковими стимулюючими факторами, що роблять Україну привабливим місцем прикладання інвестицій нафтогазових ТНК, є наявність сировинної бази, висока ємність ринку вуглеводневої сировини і продуктів переробки, наявність достатньої інфраструктури, вигідне транзитне положення, наявність кваліфікованих кадрів.

З вищенаведеного виходить, що в сучасних умовах нафтогазові ТНК зацікавлені в роботі на території України, а Україна зацікавлена в ТНК, що можуть сприяти вирішенню широкого кола завдань серед яких: забезпечення енергетичної безпеки, підвищення відрахувань до бюджетів всіх рівнів, створення додаткових робочих місць, розбудова інфраструктури та інші.

Для того щоб виробити механізми ефективної взаємодії і оцінити вплив енергетичних ТНК на нафтогазову галузь вважаємо за доцільне детально проаналізувати діяльність найбільших ТНК, що оперують в Україні.

Вичерпавши можливості експансії на внутрішньому ринку, російські нафтогазові компанії розпочали експансію на ринки Європи і світу. При цьому першочерговою метою

було входження в ланки переробки і збуту в колишніх республіках СРСР та Східної Європи. В ході реалізації поставленої мети, російські ТНК розглядали Україну в якості пріоритетного ринку через наявні коопераційні зв'язки і технологічну пристосованість до специфічних (важких) сортів нафти, що видобуваються в Росії. Домінування російських нафтогазових компаній в процесі приватизації українських енергетичних активів було зумовлено традиційною роллю Росії як основного експортера вуглеводнів в Україну, геополітичним розташуванням України як транзитера російських енергоносіїв до країн Європи, а також активною експансіоністською політикою [8]. Також російські компанії мали значний досвід в сфері приватизації енергетичних активів (в Російській федерації приватизація в нафтогазовій галузі відбулася раніше ніж в Україні).

Найбільшими російськими нафтогазовими компаніями, що нині працюють в Україні, є: у сфері нафтопереробки – «Лукойл», «ТНК», «Татнефть» та ін.; у сфері транспортування нафти – «Сургутнефтегаз», «Роснефть», «Транснефть», «Сибнефть»; у сфері поставок та транспортування газу – «Газпром» та «Ітера».

Діяльність російських ТНК у нафтопереробній галузі України на етапі входження в галузь була спрямована передусім на переорієнтацію Росії з експорту сирої нафти на експорт нафтопродуктів, отриманих, зокрема, на українських НПЗ; поглинання з цією метою українських підприємств шляхом їх приватизації та акціонування для географічного наближення до ринків споживання нафтопродуктів у Центральній та Західній Європі; додаткове укріплення позицій ТНК на внутрішньому ринку нафтопродуктів України шляхом створення спільних підприємств та через розбудову власної збутової мережі [8]. Варто зазначити, що насьогодні російські ТНК зосередилися лише на збуті продуктів переробки, а наявні в них переробні потужності практично не працюють.

Поряд з зазначеними вище, у ланці переробки та збуту нафтогазової галузі України з'явилися й нові російські компанії – «Сиданко», «Уралнефть», «Арчнефтегеология», «Удмуртская ННК», «Ритек», «Полярное сияние», «Чишманефть» та інші, які використовують переробні потужності «Укртатнафти», «Галичини» та «Нафтохіміка Прикарпаття» [8].

Найбільшою російською нафтогазовою ТНК, що працює в Україні є Лукойл. Компанія відноситься до підгрупи «міжнародних нафтогазових компаній» (до 2004 відносилася до групи «підприємств спонсором яких є уряд») і демонструє достатньо високі темпи розширення глобальної мережі. Лукойл має власний видобуток нафти на Каспії та в Іраку і є співвласником 5-ти європейських НПЗ (3 в Чорноморському регіоні: Petrotel в Румунії, Бургазського НПЗ в Болгарії та Одеського НПЗ в Україні) будує нафтовий термінал в порту Барселони, а також бере участь в багатьох інших міжнародних проектах. Серед яких найбільш цікавим з точки зору досвіду для України є розробка родовища Західна Курна-2 в Іраку, що виводить компанію на якісно новий рівень розвитку[3].

Свою діяльність в Україні компанія Лукойл розпочала в 1999 р., придбавши 57,1 % акцій Одеського НПЗ (нині контролює понад 90 % акцій).

В 2001-2004 роках була проведена часткова модернізація підприємства. Інвестиційна програма розвитку і технічного переозброєння підприємства до 2013 року передбачає підвищення якості всіх продуктів переробки відповідно до вимог європейських стандартів;

[3] Лукойл планує видобувати 500000 барелів нафти на добу в 2013-2014 рр. з родовища Західна Курна. Західна Курна є найбільшим нерозвиненим родовищем нафти у світі з оціночними запасами 13 млрд. барелів, що розташовані на невеликій площі. Необхідно зазначити, що на даний момент Лукойл виробляє 220000 барелів нафти на добу за межами Росії (в Росії сконцентровано всього 10% виробництва компанії і 12% запасів). Ірак, Узбекистан і Західна Африка - це три регіони зростання в яких Лукойл планує наростити свій видобуток до 500-600 тис. барелів нафти на добу протягом 5-10 років. [10].

збільшення глибини переробки нафти до 85-90 %; забезпечення високого рівня виробництва шляхом реконструкції підприємства; скорочення викидів забруднюючих речовин і відходів шляхом впровадження нових прогресивних технологій, устаткування, матеріалів і підвищення рівня автоматизації управління технологічними процесами [9].

Варто зазначити, що дана програма є здебільшого декларативною, компанія не виконує в повному обсязі інвестиційні зобов'язання. Про це свідчить той факт, що в 2011 році Одеський НПЗ не переробляв нафту.

Через свою роздрібну мережу в Україні, що включає 280 автомобільно-заправних комплексів, компанія, в основному, реалізовує паливо вироблене болгарським та румунським підприємствами. Таким чином компанія Лукойл номінально присутня в двох ланках ланцюга створення вартості нафтогазової галузі України, але реально працює і розвиває лише збут продуктів переробки[4]. Слід зауважити, що компанія Лукойл брала участь у конкурсі на розробку ділянки «Скіфська» чорноморського шельфу, але програла його.

Другою найбільшою російською ТНК, що працює в Україні є ТНК-ВР. Основна задекларована мета ТНК-ВР в Україні - виробляти і постачати якісні нафтопродукти на ринок країни. Також компанія декларує, що для досягнення цієї мети вона послідовно здійснює інвестиції в потужності з переробки і збуту.

Бізнес групи в Україні представлений наступними ключовими підприємствами (рис. 2):

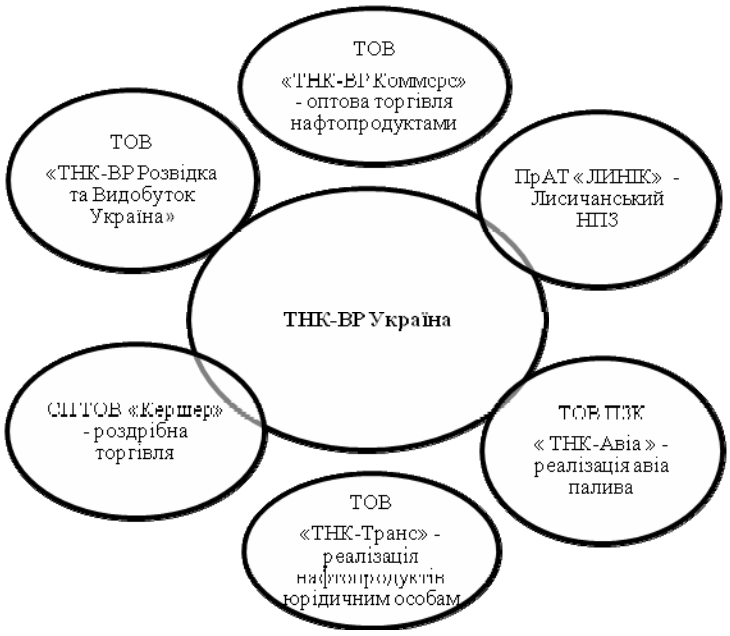

Рис. 2 Підприємства компанії ТНК-ВР Україна
Примітка. Схему складено особисто автором за матеріалами [11].

Лисичанський нафтопереробний завод[5] - ключовий актив міжнародного холдингу ТНК-ВР в Україні. Даний нафтопереробний завод є найсучаснішим в країні. Потужність підприємства дозволяє переробляти понад 7 млн. тонн нафтової сировини на рік. ПІІ «ТНК-Україна» на відкритому конкурсі придбала контрольний пакет акцій Лисичанського НПЗ в липні 2000 року.

У 2007 р. Лисичанський НПЗ першим з українських заводів почав виробництво дизельного палива стандарту Євро-4, а в 2011 завершив модернізацію переробних установок з метою повного переходу на виробництво бензину цього класу [13].

[4] До 2017 року в розвиток українського бізнесу буде інвестовано 100 млн. дол. США. Ці кошти підуть на модернізацію мережі АЗС, придбання нових станцій, реконструкцію нафтобаз, а також на розвиток системи контролю якості та роботи персоналу. Згідно з оцінкою компанії, кількісна присутність «Лукойл-Україна» на ринку становить 4%, частка роздрібних продажів - 8%. Мета компанії - до 2017 року довести кількість АЗС до 300 сучасних комплексів. У 2013-му році планується реконструйувати 40 станцій і відкрити 5 нових АЗС [12].

[5] Лисичанський завод є другим за величиною НПЗ в країні. 2011 рік він закінчив з чистим прибутком 110,7 млн. гривень.

За підсумками 1-го півріччя 2012 р. загальний обсяг випуску товарної продукції «ЛИНІК» склав близько 6 млрд. гривень проти 17,4 млрд. за аналогічний період 2011 року. А вже з 1 березня 2012 року поставки сировини на НПЗ ЛИНІК в Україні припинені [14].

З нових проектів ТНК-ВР в Україні варто відмітити участь компанії у конкурсі на розробку Юзівського родовища, а також розбудову мережі газонакопичувальних станцій. Збутова мережа ТНК-ВР в Україні налічує 150 автомобільно-заправних комплексів і поступово збільшується.

ТНК-ВР як і Лукойл номінально присутня в двох ланках ланцюга створення вартості нафтогазової галузі України, але на даний час реально працює лише в якості збутової компанії.

Не дивлячись на те, що російські нафтогазові ТНК широко представлені в ланці переробки та маркетингу їх ринкова влада не є монопольною.

Серед західних ТНК найбільш продуктивно в Україні працює компанія «Шелл». Починаючи з 1992 року компанія веде свою діяльність у таких напрямках: геологорозвідка та видобуток вуглеводнів, маркетинг газу та паливно-мастильних матеріалів, а також будівництво та експлуатація мережі АЗС [15]. В компаніях «Шелл» в Україні нараховується приблизно 2 тисячі співробітників, більшість з яких – українці.

В ланці пошуку та видобутку «Шелл» з 2006 року співпрацює з ДК «Укргазвидобування», дочірньою компанією НАК «Нафтогаз України». В рамках договору про спільну діяльність компанії спільно проводять розвідку глибокозалягаючих покладів газу на ліцензійних ділянках ДК «Укргазвидобування» в Харківській та Полтавській областях. В 2012 році був підписаний оновлений договір, що передбачає проведення робіт на шести ліцензійних ділянках[6] загальною площею близько 1300 кв. км у Харківській області (Шебелинська, Західно-Шебелинська, Павлівсько-Светлівська, Мелехівська, Герсеванівська та Ново-Мечебилівська ліцензійні ділянки). Початок буріння першої пошукової свердловини в рамках даного проекту заплановано на осінь 2012 р. Очікується, що по закінченню початкових пошуково-розвідувальних робіт, витрати «Шелл» на спільну діяльність можуть досягнути 200 млн. дол. США.

Також у травні 2012 р. компанія «Шелл» була оголошена переможцем конкурсу на право укладання угоди про розподіл продукції (УРП) на розробку Юзівської та Олеської ділянок[7] . Ця подія стала важливим кроком на шляху до реалізації компанією «Шелл» своєї стратегії з розвитку вуглеводневого потенціалу України [16].

Ще одним з проектів в ланці пошук та видобутку в Україні є участь компанії в консорціумі по освоєнню ділянки «Скіфська» на шельфі Чорного моря.

Маркетингом газу в Україні займається підрозділ «Шелл Енерджі Юкрейн». Дана компанія почала свою діяльність в вересні 2006 року і на даний момент пропонує свої послуги широкому колу споживачів газу. Метою компанії був доступ на український ринок.

---

[6] Згідно наявної геологічної інформації, газоносність на вищевказаних ліцензійних площах не пов'язана зі сланцевими породами. У той же час, за результатами буріння першої пошукової свердловини в рамках даного проекту планується підтвердити наявність системи газоносних ущільнених пісковиків.

[7] Shell і Chevron взяли на себе зобов'язання інвестувати 3,2 і 2,4 млрд. грн. відповідно на проведення геологорозвідувальних робіт на Юзівській і Олеській площах. Юзівська ділянка – розташована на території Харківської і Донецької областей (площа – 7886 кв. км.). Оціночні ресурси – 4,054 трлн. куб. м газу різних типів. Обсяг інвестицій 1,6 млрд. грн. на етапі геологорозвідувальних робіт і 30 млрд. грн. на етапі розробки родовищ. Олеська ділянка – розташована на території Львівської і Івано-Франківської областей (площа – 6324 кв. км.). Оціночні ресурси 2,98 трлн. куб. м сланцевого газу. Обсяг інвестицій 1,3 млрд. грн. на етапі геологорозвідувальних робіт і 25 млрд. грн. на етапі розробки родовищ [17].

Початок діяльності «Шелл Енерджі Юкрейн» співпав з початком проведення геологорозвідувальних робіт в Україні. В 2006 році «Шелл» підписала договір про спільну діяльність з дочірньою компанією НАК «Нафтогаз України» стосовно проведення геологорозвідувальних робіт на ділянках в Дніпровсько-Донецької западини. Підрозділ «Шелл Енерджі Юкрейн» був створений для реалізації видобутих у майбутньому вуглеводневих ресурсів на території України.

В сфері нафтопереробки оперує «Шелл Глобал Солюшнз», підрозділ «Шелл» з технічних консультацій, що веде переговори з українськими НПЗ відносно їх технічної підтримки та надання консультаційних послуг. В Україні підрозділ постачає ліцензійне обладнання та каталізатори для реконструкції двох установок на НПЗ «Укртатнафта» в м. Кременчук.

Мережа АЗС Shell в Україні налічує 172 станці і компанія активно збільшує дану мережу. Підрозділ мастильні матеріали Shell - Shell Lubricants – пропонує до реалізації такі відомі бренди, як Shell Helix, Shell Rimula, Shell Tellus, Shell Spirax, Shell Retinax і т.д.

Досвід діяльності «Шелл» в Україні можна назвати позитивним. Компанія ввійшла на ринок через поступову розбудову збутової мережі, а через певний проміжок часу, оцінивши внутрішнє середовище країни та імперативи розвитку, почала нарощувати свою присутність в інших ланках вартісного ланцюга і поступово трансформується в провідну ТНК, що працює в нафтогазовій галузі України.

Іншою західною нафтогазовою ТНК, що представлена в Україні є компанія Vanco-Прикерченська. І на противагу Shell досвід діяльності Vanco в країні не є позитивним і тому заслуговує особливого вивчення.

Компанія Vanco була заснована в 1952 – в м. Х'юстон (Техас, США). В 2006-2007 – компанія виграла тендер на розробку надр Прикерченської ділянки континентального шельфу Чорного моря і отримала ліцензію для діяльності в Україні. Але через проблеми з урядом компанія так і не почала роботи.

Vanco зазначає, що акваторія Чорного моря, яка належить Україні, є однією з найбільших не розроблених ресурсних зон світу, багатих на вуглеводні, оскільки, за своєю геологічною структурою даний район подібний до басейну Каспійського моря, що є основним регіоном із видобутку нафти і газу у світі. Аналітики компанії припускають, що Чорне море має аналогічний потенціал. А завдяки новітнім технологіям глибоководних досліджень Україна отримала можливість проводити розвідувальні роботи в зоні українського шельфу Чорного моря.

Першим кроком в цьому напрямку повинно було стати дослідження і розробка Прикерченської ділянки чорноморського шельфу, згідно з угодою про розподіл вуглеводнів, що видобуватимуться в межах Прикерченської ділянки шельфу Чорного моря, між державою Україна та компанією «Венко Прикерченська Лтд» геологічна розвідка та подальша розробка нафтогазових родовищ здійснюватимуться на нафтогазоносній ділянці загальною площею 12,96 тис. км2, що розташована на відстані 13 км від берегової лінії Кримського півострова. Хоча на початковому етапі неможливо точно встановити об'єми вуглеводнів в зоні робіт, фахівці визначили найбільш перспективні площі Прикерченської ділянки, серед яких Тетіївська площа (центрально-південна частина ділянки) і Судацький складчастий пояс (північна частина ділянки). Потенційний видобуток на цій території становить мінімум 4 мільйони тонн нафти щороку – цифра, яка дорівнює загальному обсягу українського видобутку нафти на рік.

Потенційний видобуток природного газу може скласти близько 4,5 млрд. куб. м на рік, тобто 25% щорічного обсягу видобутку газу в Україні. За планом видобування ко-

рисних копалин повинно було відбуватися у 2 етапи: перший етап – дослідження – розрахований на 8 років з проектною вартістю близько 330 млн. дол. США; другий етап – розробка і видобування – передбачає безпосереднє видобування вуглеводнів. Запланований загальний обсяг інвестицій впродовж всього періоду реалізації проекту приблизно 15 млрд. дол. США [18].

Vanco виділяє наступні основні переваги проекту для України:

- в рамках проекту буде проведено перше детальне геологічне дослідження і оцінку глибоководної зони Прикерченського шельфу Чорного моря, що вимагає масштабних інвестицій і пов'язане з суттєвими ризиками;
- успішна реалізація проекту стане вагомим внеском в український бюджет (частка України становитиме близько 70%);
- впровадження проекту стане значним кроком до забезпечення енергетичної незалежності України;
- успішне впровадження проекту сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості інших ділянок Чорного моря в межах України;
- проект передбачає створення до 5 тисяч нових робочих місць;
- також проект передбачає залучення новітніх світових технологій в українську нафтогазову галузь [18].

Варто зазначити, що Vanco Energy протягом останніх 10 років реалізувала низку успішних проектів з глибоководної розвідки та розробки морських шельфів Західної Африки. На даний момент компанія має ліцензії на проведення діяльності у 5 країнах: Кот д'Івуарі, Гані, Екваторіальній Гвінеї, Габоні та Україні.

На нашу думку подальша співпраця з компанією Panatlantic[8] є досить перспективною в контексті технологічного розвитку нафтогазової галузі України і забезпечення енергетичної безпеки шляхом диверсифікації джерел видобутку.

Окремо слід виділити двох супер-мейджорів ExxonMobil і Chevron, що лише нещодавно ввійшли в нафтогазову галузь України, але одразу в 2 найбільші проекти в ланці пошуку і видобутку (Chevron і Shell розроблятимуть Юзівську і Олеську ділянки; Exxon Mobil, Shell і OMV Petrom «Скіфську» ділянку чорноморського шельфу). Ми вважаємо, що експансія вищезгаданих компаній в інші ланки ланцюга створення вартості нафтогазової індустрії України може розпочатися за 2-3 роки в залежності від умов внутрішньої і зовнішньої кон'юнктури.

Разом з американськими ТНК італійська Eni в кінці 2012 року планує приступити до розвідки сланцевого газу в Західній Україні. Eni представила Державній службі геології та надр України проект програми геологорозвідувальних робіт на 2012-2015 роки з бюджетом 55 млн. дол. США.

Невеликою підгрупою в групі «Західні ТНК» представлені незалежні виробники: Kulczyk Oil, Regal Petroleum, Cadogan Petroleum, Svenska Capital Oil, Advance Energy та інші.

Найбільш динамічно в Україні розвивається видобувна компанія Kulczyk Oil (володіє 70% компанії «КубГаз» яка розробляє Ольговське, Макіївське, Північно-Макіївське, Вергунське і Крутогорівское родовища у Дніпровсько-Донецькому басейні [19].

Активно розвивається компанія Cadogan яка співпрацює з італійською Eni. Так, у червні Eni підписали угоду з НАК «Надра України» і Cadogan Petroleum Plc. про купівлю 50,01% ТОВ «Західгазінвест» (Івано-Франківська область). Як відомо, «Західгазінвест» в даний момент володіє ліцензіями на розробку дев'яти родовищ сланцевого газу у Львівській області.

---

[1] В травні 2012 року компанія Vanco змінила назву на Panatlantic.

Svenska Capital Oil, (через Meisen Energy володіє підприємством «Карпати газ») веде спільну діяльність з «Укргазвидобуванням». Основним пріоритетом СП є ремонт старих свердловин (планується провести капітальний ремонт 120 свердловин), а також будівництво і модернізація технологічного устаткування. Svenska Capital Oil заявила про плани інвестувати в українські проекти в 2012 році 230 млн. дол. США, що дасть можливість довести видобуток до 1 млрд. куб. м газу на рік і стати найбільшою приватною видобувною компанією [20].

Дана група компаній є однією з найбільш «молодих», але разом з тим перспективних груп ТНК, що працюють або розпочинають свою діяльність в країні. В 2008 році в нафтогазовій галузі України почала працювати азербайджанська національна нафтогазова компанія (ННК) SOCAR. З 2009 року в країну починаються поставки нафти у великих обсягах, за весь рік обсяг склав 560 тисяч тонн. В 2010 році компанія SOCAR виходить на щомісячний обсяг поставок в Україну - 200 тисяч тонн. В 2009 році, після ретельного дослідження роздрібного паливного ринку України, компанія SOCAR Energy Ukraine приймає рішення про створення та розвиток мережі АЗС на території України. Наприкінці 2009 року компанія купує мережу з 17 АЗС у Миколаївській та Одеській областях, а також 7 земельних ділянок під будівництво нових автозаправних комплексів.

В планах компанії на 2011 рік було відкриття мережі із 40 АЗС по всій Україні, з них 8 АЗС було заплановано відкрити в Києві. Варто зазначити, що компанії не вдалося повністю реалізувати цей план і на даний момент в Україні працює всього 32 АЗС, що порівняно мало з іншими компаніями в ланці збуту.

SOCAR декларує, що розглядає Україну, як стартовий майданчик для виходу на європейські роздрібні паливні ринки, зокрема, на ринки балканських країн (Болгарії та Румунії), а в подальшому – на ринки Середземномор'я.

Компанія «SOCAR» володіє оптовими нафтобазами в Одесі, Миколаєві, Вінниці, Києві, Чернігові, Львові та Луцьку [21].

З наведеної вище емпіричної інформації видно, що стратегія «SOCAR» подібна до стратегій російських ТНК на початку їх роботи в Україні. Говорити про майбутній розвиток компанії на українському ринку складно через специфіку даної ННК і практично повну її закритість.

До групи «Східних ТНК» також відноситься Kuwait Energy Ukraine. Kuwait Energy в 2007 році придбала за 72 млн. дол. США нафтогазовидобувну компанію з активами в Україні Cardinal Resources Plc. (Великобританія). На час придбання Cardinal Resources Plc. володіла ліцензіями на розвідку та дослідно-промислову розробку Білоусівсько-Чорнухинської, Північно-Яблунівської і Дубровської ділянок, а також володіла часткою в договорах про спільну діяльність з компаніями «Укргазвидобування» і «Укрнафта» [22].

Kuwait Energy успішно здійснювала видобуток протягом п'яти років з 2007 по 2012 рр., але в лютому 2012 року призупинила розробку Бєльського газоконденсатного (Полтавська область) та Кулічіхінського нафтогазоконденсатного (Полтавська, Сумська області) родовищ через скасування відповідних ліцензій рішенням суду, а також відмовилася від продовження ліцензії на розробку Дубровської ділянки [23]. В результаті ТНК залишилася без значної частки своїх активів. При цьому враховуючи операційний досвід компанії в Україні можна зробити припущення, що в майбутньому Kuwait Energy відновить і продовжить нарощувати видобуток.

Провівши вивчення діяльності та аналіз перспективних проектів трьох найбільших груп нафтогазових ТНК в Україні можна зробити висновок, про наявність у них трьох видів стратегічних цілей (табл. 1): розбудова всіх ланок вартісного ланцюга; видобуток

конвенційних і неконвенційних вуглеводнів; розвиток збутової мережі. Для реалізації поставлених цілей нафтогазові ТНК інвестують в економіку України приблизно 1-1,5 млрд. дол. США протягом 2012-2013 рр.

Таблиця 1
Стратегічні цілі та проекти нафтогазових ТНК в Україні

Компанія	Країна	Стратегічні цілі в Україні	Проекти	Співпраця з державними компаніями
Лукойл	Російська Федерація	розбудова всіх ланок вартісного ланцюга	розбудова збутової мережі; участь в конкурсах на розробку родовищ	-
ТНК-ВР	Російська Федерація	розбудова всіх ланок вартісного ланцюга	розбудова збутової мережі; участь в конкурсах на розробку родовищ	-
Shell	Нідерланди / Великобританія	розбудова всіх ланок вартісного ланцюга	розбудова всіх ланок вартісного ланцюга; участь в освоєнні Юзівської, Олеської, Скіфської ділянок	НАК «Нафтогаз України», НАК «Надра України»
Chevron	США	видобуток конвенційних і неконвенційних вуглеводнів	участь в освоєнні Юзівської і Олеської, ділянок	НАК «Надра України»
ExxonMobil	США	видобуток конвенційних і неконвенційних вуглеводнів	участь в освоєнні Скіфської ділянки	НАК «Надра України»
Vanco	США	видобуток конвенційних і вуглеводнів	участь в конкурсах на розробку родовищ	-
OMV Petrom	Австрія / Румунія	видобуток конвенційних і вуглеводнів	участь в освоєнні Скіфської ділянки	НАК «Надра України»
Kulczyk Oil	Люксембург	видобуток конвенційних і вуглеводнів	видобуток вуглеводнів на території Дніпровсько-Донецького басейну	НАК «Нафтогаз України»

Компанія	Країна	Стратегічні цілі в Україні	Проекти	Співпраця з державними компаніями
Cadogan	Великобританія	видобуток конвенційних і вуглеводнів	видобуток вуглеводнів на території Дніпровсько-Донецького та Карпатського басейнів	НАК «Надра України»
Svenska Capital Oil	Швеція	видобуток конвенційних і вуглеводнів	видобуток вуглеводнів на території Карпатського басейну	НАК «Нафтогаз України»
Socar	Азербайджан	розвиток збутової мережі	розвиток збутової мережі	-
Kuwait Energy Ukraine	Кувейт	видобуток конвенційних і вуглеводнів	видобуток вуглеводнів на території Дніпровсько-Донецького басейну	НАК «Нафтогаз України»

Примітка. Таблицю складено особисто автором.

Висновки. В результаті емпіричного дослідження діяльності представників різних груп нафтогазових ТНК в Україні можна зробити висновок, що атракторами входження в нафтогазову галузь України виступають: отримання вигід від пільгового доступу до покладів сировини та сировинних ринків, зменшення видатків в ланці пошуку та видобутку, контроль збутової мережі, зниження ризиків постачань, підвищення прибутковості.

Головними мотивами використання стратегії входження нафтогазових ТНК на український ринок була і залишається виробничо-економічна і маркетингова мотивація. Дана стратегія передбачає зниження капітальних витрат і зниження ризику при створенні нових потужностей; придбанні джерел сировини; розширенні діючих виробничих потужностей; підвищенні ефективності існуючої системи маркетингу; придбанні нових каналів збуту; можливості проникнення на конкурентний географічний ринок; набутті управлінського та операційного досвіду на нових ринках; пристосуванні до внутрішніх умов країни-реципієнта.

Залучення Україною іноземних інвестицій в нафтогазову галузь розглядається, як і в більшості випадків для інших приймаючих країн, з точки зору доступу до: фінансових ресурсів; технологій; управлінського та технологічного досвіду; і можливо доступу до ринків збуту в майбутньому; можливості більш швидко досягти енергетичної незалежності. Різниця між світовим досвідом і ситуацією в Україні полягає в тому, що за часів СРСР в країні вже був створений вертикально-інтегрований ланцюг створення вартості, а його ланки були розосереджені територією СРСР. Після отримання незалежності, зв'язки між окремими ланками були порушені і метою, наприклад, російських ТНК було їх відтворення. Також можна виділити ту особливість, що галузь мала і продовжує мати (але в меншій мірі ніж раніше) національне кадрове, наукове і технологічне забезпечення, що

можна розглядати як конкурентну перевагу. На нашу думку важливими мотивами співпраці між Україною (в особі НАК «Нафтогаз») та нафтогазовими ТНК є доступ до сировини (російські та азербайджанська ТНК), а також доступ до технологій та фінансових ресурсів (західні ТНК).

На сучасному етапі транснаціоналізації виявляється, що саме технологічна складова найбільш впливає на розвиток галузі. В результаті більш високий ступінь забезпеченості енергетичними ресурсами отримують країни, що володіють не стільки природними джерелами енергоресурсів, скільки сучасними технологіями їх виробництва [24, с. 72-73]. Використання передових технологій стимулюється високою ціною на вуглеводневу сировину, яка робить їх застосування рентабельним.

Доступ до сировини можливий за умови ефективного видобутку всередині країни, а доступ до фінансових ресурсів значно спростився в останні десятиліття. Тому ми вважаємо, що на сучасному етапі розвитку нафтогазової індустрії України доступ до технологій є найбільш важливим. Це пов'язано з рядом причин серед яких: зростаюча залежність економіки від імпорту вуглеводнів; неможливість сталого економічного розвитку у зв'язку з не прогнозованим зростанням цін на енергоносії; відсутністю динамічного розвитку нафтогазової галузі, як однієї зі значних замовників науково-технічних досліджень та споживачів продукції металургійного комплексу, машинобудування, інших суміжних галузей. Слід ще раз наголосити на тому, що в Україні сформована наукова школа та присутні машинобудівні підприємства здатні частково вирішувати завдання науково-технічного забезпечення та розвитку індустрії. Неможливість забезпечення всеосяжного обслуговування пов'язана з перманентним недофінансуванням інноваційного процесу з боку держави та відсутністю протягом тривалого часу зацікавлених приватних інвесторів.

Необхідно констатувати, що залучення внутрішніх та зовнішніх інвестицій в нафтогазову галузь стримується низкою чинників, серед яких слід виділити недосконалі механізми видачі ліцензій на розвідку і розробку родовищ (складність, непрозорість та ін.), непередбачуваність дій влади в довгостроковій перспективі та відсутність стратегічного бачення розвитку галузі, а також значні ризики щодо повернення вкладених інвестицій і одержання прибутку.

Варто зазначити, що активізація інноваційного процесу в нафтогазовій галузі України є також необхідною умовою розвитку держави в складних економічних та геополітичних умовах [25, с. 51-53].

В даному контексті постає питання, про формування механізму ефективної взаємодії України з нафтогазовими ТНК, які прагнуть працювати на українському ринку. Ми виділяємо дві основні домінантні стратегії нафтогазових ТНК по відношенню до України: доступ до активів – стратегія нафтогазових ТНК націлена на створення вертикально-інтегрованих структур шляхом включення в них існуючих підприємств на території України (російські ТНК); доступ до ринків збуту - ринково-орієнтовані стратегії енергетичних ТНК (більшість ТНК в Україні); доступ до покладів сировини - стратегія орієнтована на пошук сировини (конвенційних і не конвенційних вуглеводнів) використовується майже всіма нафтогазовими компаніями. На сучасному етапі розвитку нафтогазової галузі ТНК пристосовуються до політики держав (через ліцензійний механізм), а не навпаки, зважаючи на високий рівень конкуренції та обмеження доступу до покладів. Процес побудови взаємовідносин держави та ТНК потребує врахування специфіки цілей та завдань, тобто вдосконалення існуючого визначення партнерства у взаємовідносинах між країною і ТНК.

Враховуючи стратегічне значення нафтогазової галузі [26, с. 124-125; 27, с. 253-258], уряду потрібно особливо поміркованo підходити до прийняття будь-яких, навіть не самих складних рішень, тому що від цих рішень напряму залежить сталий розвиток країни і її енергетична безпека.

Основним висновком дослідження ролі ТНК в нафтогазовій галузі України є те, що на сучасному етапі транснаціоналізації світової нафтогазової галузі, ТНК, за умови використання ефективного механізму взаємодії та проведення поміркованої урядової політики - можуть сприяти вирішенню широкого кола завдань технологічного, економічного, соціального та безпекового характеру. Негативний вплив від їх діяльності може бути практично зневільований, однак при цьому додаткового дослідження потребує питання впливу розробки неконвенційної вуглеводневої бази на екологію та інші галузі економіки, в першу чергу сільське господарство.

Список використаних джерел

1. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.naftogaz.com /www/2/ nakweb. nsf/0/ 3A25 D6 5C26 06A6C9C225 70D 80 03 188 69? Open Document
2. Гончар М. Прозорість нафтогазового сектору економіки України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nom os.com.ua /content /view / 161/ 86/
3. Семенов А. А, Крижанівська В. В. Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Міхаїла Туган-Барановського. Діяльність ТНК в Україні та їх вплив на економічний розвиток країни [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rus-nauka. com /10_NPE_2008/ Economics/28839.doc.htm
4. Shell considering shale gas exploration, production in Turkey. Oil&GasJournal. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ogj.com/articles/2012/09/shell-considerings hale-gas-exploration-production-in-turkey.html?cmpid=EnlEDSeptember62012$
5. Total secures Khan Asparuh deepwater license in the Black Sea. PennEnergy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pennenergy.com/index/petroleum/display/7940175567/articles/pennenergy/ petroleum/offshore/2012/august/total-secures_khan.html?cmpid=EnlWeeklyPetroAugust 312012
6. Lukoil starts 3D seismic survey at two blocks off Romania's Black Sea coast. PennEnergy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pennenergy.com/index/articles/newsdisplay/1745697194.html?cmpid=EnlDaily PetroSeptember 92012
7. Exxon-led consortium wins access to Ukraine's oil and gas resources. PennEnergy. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pennenergy.com/index/petroleum/display/1036944692/articles/pennenergy/petroleum/offshore/2012/august/exxon-led-consortium.html?cmpid=EnlDailyPetroAugust162012&cmpid=EnlWeeklyPetroAugust172012
8. Дутчак В. Основні аспекти впливу російських ТНК на розвиток нафтового ринку України: Транснаціональні компанії (ТНК) та правові аспекти їх діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://soskin.info/ea/2002/11-12/20021207.html
9. Лукойл в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lukoil.ua/rus/company/onpz
10. Alan Petzet, Lukoil lets West Qurna-2 development contracts. Oil&Gas Journal. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ogj.com/articles/2012/03/lukoil-lets-west-qurna2-development-contracts.html

11. ТНК-ВР Коммерс. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.tnk-bp.com.ua/company/
12. «Лукойл» продолжает движение. НефтеРынок. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nefterynok.info/analytics.phtml?art_id=147
13. ЗАО «ЛИНИК». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tnk-bp.ru/production/enterprises/linik/
14. ТНК-ВР отчиталась о высоких результатах 1-го квартала 2012 года согласно МСФО. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://tnk-bp.ru/center/releases/2012/05/13955/
15. Shell в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.shell.ua/
16. «ШЕЛЛ» В УКРАЇНІ. Газові проекти. Розвідка та видобуток в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.shell.ua/home/content/ukr/aboutshell/our_business_tpkg/onshore/where_we_operate/
17. Каменев М. Засланцы / М. Каменев // Бизнес. – 2012. – № 21. – С. 32-34.
18. Офіційний веб-сайт «Венко Прикерченська Лтд.". [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vpl.kiev.ua/
19. Kulczyk Oil Ventures. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://media.kulczykoilventures.com/en/pr/222191/ukraine-krutogorovskoye-7-well-commences-drilling?rss=true
20. Сиренко А. Надейся и жди. НефтеРынок. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nefterynok.info/analytics.phtml?art_id=138
21. Офіційний веб-сайт Socar в Україні. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://socar.com.ua/ua
22. Kuwait Energy нашла партнера для разработки месторождений. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://oilnews.com.ua/news/article7043.html
23. Кувейтская Kuwait Energy Company приостановила разработку Бельского и Куличихинского газоконденсатных месторождений. НефтеРынок. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nefterynok.info/news.phtml?news_id=6309\
24. Підчоса О. В. Активний інноваційний процес в нафтогазовій галузі, як запорука сталого розвитку національної економіки України / О. В. Підчоса // Економічна інтеграція як умова підвищення добробуту в країнах СНД. Зб. наук. праць. конф. – Одеса : Редакц.-вид. центр. Одес. нац. ун-ту імені І. І. Мечникова, 2011. – Ч. ІІІ [за заг. ред. к.е.н. І. А. Ломачинської]. – С. 72-73.
25. Підчоса О. В. Передумови розвитку конкурентних переваг в енергетичному секторі та їх використання для економічного росту транзитивних економік / О. В.Підчоса // Стратегії розвитку постсоціалістичних країн в умовах європейської економічної інтеграції. Зб. наук. праць. конф. – Одеса : Редакц.-вид. центр. Одес. нац. ун-ту імені І.І. Мечникова, 2010. – [за заг. ред. к.е.н. І. А.Ломачинської]. – С. 51-53.
26. Підчоса О. В. План дій ЄС з енергоефективності: позитивний досвід для України / О.В. Підчоса // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – К.: Київ. нац. ун-т ім. Тараса Шевченка. Ін-т міжнар. відносин, 2011. Вип. 97. – Ч. І (у 2 ч.). – С. 124-125.
27. Підчоса О. В. Взаємозв'язок глобальної фінансової кризи та різких змін ціни на нафту / О. В.Підчоса // Теоретичні та практичні підходи щодо оцінок наслідків глобальної фінансової кризи : Матеріали міжнар. наук. конф. [відп. ред. д.е.н., проф. О. В. Плотніков]. – К.: Ін-т світ. екон. і міжнар. відносин НАН України, 2011. – С. 253-258.

Глущевська А.С.*

ТНК ФРН АВТОМОБІЛЬНОЇ ГАЛУЗІ НА РИНКУ ТРАНСКОРДОННИХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Стаття присвячена дослідженню місця і ролі транснаціональних корпорацій автомобільної галузі ФРН в глобальних процесах злиття та поглинання. Автор розглядає операції злиття та поглинанняза географічною структурою та у галузевому розрізі та приходить до висновку, що за останні два рокиТНК автомобільної галузі ФРН стали об'єктом поглинання корпорацій емерджентних ринків переважно у секторі постачальників компонентів та деталей для транспортних засобів.

Ключові слова: транскордонні злиття та поглинання, транснаціональні корпорації, глобальна автомобільна промисловість, ФРН, виробники комплексного устаткування, постачальники компонентів та деталей.

The article is devoted to the research of the place and role of multinational enterprises of automotive industry of Germany in the global processes of mergers and acquisitions. The author examines mergers and acquisitions by sector and geographic structure and concludes that over the past two years multinational enterprises automobile industry of Germany became the object of takeover corporations from emergent markets mainly in the sector of components suppliers.

Key words: cross-border mergers and acquisitions, multinational enterprises, global automotive industry, Germany, original parts manufacturers, components suppliers.

Статья посвящена исследованию места и роли транснациональных корпораций автомобильной промышленности ФРГ в глобальных процессах слияния и поглощения. Автор рассматривает географическую и отраслевую структуру операций слияния и поглощения и приходит к выводу, что за последние два года ТНК автомобильной промышленности ФРГ стали объектом поглощения корпораций эмерджентных рынков преимущественно в секторе поставщиков компонентов и деталей для транспортных средств.

Ключевые слова: трансграничные слияния и поглощения, транснациональные корпорации, глобальная автомобильная промышленность, ФРГ, производители комплексного оборудования, поставщики компонентов и деталей для транспортных средств.

Постановка проблеми. Транскордонні злиття та поглинання (ЗіП) є особливим механізмом капіталовкладення сучасних транснаціональних корпорацій (ТНК). Цяефективна, проте менш витратнаформа розширення міжнародного виробництва за останні роки спри-

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Рогач О.І.

© Глущевська А.С., 2013

чинила справжній бум на ринку глобальної автомобільної промисловості. Суттєвих змін зазнавала і географічна конфігурація операцій. Так, автомобільні ТНК ФРН впродовж 2011-2012 років із активних покупців зарубіжних активів перетворились на основні об'єкти поглинання азійських та американських корпорацій. Головною проблематикою проведеного дослідження автор вважає виокремлення головних детермінантів трансформації ролі ТНК ФРН автомобільної галузі на ринку транскордонних злиттів та поглинань.

Аналіз останніх публікацій та досліджень. Історичному дискурсу розвитку світової автомобільної промисловості та ролі транскордонних ЗіП у вищевказаних процесах присвячена низка фундаментальних досліджень вітчизняних та зарубіжних науковців.

Детальному аналізу основних детермінантів угод злиття та поглинання в контексті міжнародного інвестування присвячені дослідження провідного українського фахівця у галузі міжнародних економічних відносин, професора О. І. Рогача. У своїй книзі «Міжнародні інвестиції» автор висловлює думку про те, що задля успішного зростання в умовах глобалізації економіки, захисту та зміцнення власних конкурентних позицій на світовомуринку, кожна ТНК має бути готовою до співробітництва та укладення угод ЗіП. Саме ці операції забезпечують значне збільшення вартості щорічних припливів прямих іноземних інвестицій та суттєве розширення мережі філіалів і підконтрольних підприємств транснаціональних фірм [1, с. 185-192]. У роботі «Транснаціональні корпорації» Рогач О. І. відзначає, що за галузевою структурою операцій злиття та поглинання найбільша кількість укладених угод припадає на автомобільну галузь. Це пояснюється фактом суттєвої реструктуризації зазначеної галузі через існування надлишкових потужностей та відносно низького попиту на транспортні засоби. Крім того, численні емпіричні дослідження автора доводять, що більшість трансакцій в автомобільній промисловості були горизонтальними, націленими на економіку масштабів, технологічну синергію, зростання ринкової сили, консолідацію бюджетів НДДКР, прискорення інноваційного процесу, усунення надлишкових потужностей [2, с. 123-124].

Інтеграція та диференціація знань про транскордонні ЗіП в автомобільній галузі вимагає чіткої класифікації основних її економічних суб'єктів. Так, група дослідників сучасних тенденцій та особливостей процесу глобалізації світової автомобільної галузі виокремили наступні категорії компаній, що беруть активну участь у процесах злиття та поглинання:

- Виробники комплексного обладнання (Originalpartsmanufacturers – OEM), що контролюють майже 80% загальносвітового виробництва транспортних засобів і справляють істотний вплив на кон'юнктуру глобальної автомобільної промисловості (GeneralMotorsCorp., FordMotorCo., DaimlerAG, ToyotaMotorCorp., VolkswagenAG, HondaMotorCo., Renault–Nissan, PSA);
- Модульні виробники (Tier 1) єбезпосередніми постачальниками комплексних систем для складальників автомобілівна основі міжфірмовихконтрактів. Це, як правило, виробники електронних систем обслуговування автомобіля або деталей його внутрішнього інтер'єру (ContinentalAG, RobertBoschGmbH, DelphiCorporation, JohnsonControls, MichelinGroup, LisaDraxlmaier, Valeo, BOSAutomotive, Valvetek, JohnsonControls, SumitomoElectricIndustriesLtd, TRWAutomotive, Leoni);
- Виробники окремих компонентів (Tier 2) займаються виготовленням окремих складових комплексних систем для виробників Tier 1 (наприклад, компанії CoficabtaContiTechAG);
- Постачальники деталей та стандартизованих компонентів (Tier 3) – це, в основному, невеликі місцеві компанії, що не займаються виробництвом специфічної продукції,

а виготовляють окремі деталі для широкого вжитку – елементи з текстилю, металу, пластмаси тощо (SPUMOTIM, NeferProd, Interpart) [3, с. 402].

Оцінивши основні аргументи зарубіжних інвесторів щодо здійснення іноземних капіталовкладень (в тому числі, і за рахунок транскордонних злиттів та поглинань) в об'єкти автомобільної промисловості ФРН,фахівці Об'єднання німецьких автовиробників прийшли до висновку, що головними мотивами входу на ринок ФРН єнаступні фактори (за спаданням): географічна наближеність до потенційного ринку збуту, рівень розвитку та обсяг ринку, схильність споживача до вживання іноземної продукції, рівень видатків на виробництво продукції, вартість робочої сили, співробітництво з місцевими підприємствами, державне регулювання надмірної волатильності валюти, досконалість національного законодавства, рівень кваліфікації та доступності робочої сили, можливість економії ТНК на ефектах масштабу, правові гарантії, місцеве самоуправління та бюрократія у приймаючій країні, рівень капітальних витрат, доступ до сировинних ресурсів [4, с. 40].

Більшість дослідників вказують на те, що основний масив проведених операцій злиття та поглинання відноситься до так званих дружніх (бажаних) угод. Однак, практика міжнародного бізнесу засвідчує, що агресивна стратегія зарубіжної експансії окремих ТНК передбачає здійсненняспроб нав'язливого (небажаного) поглинання. Основні механізми протидії таких трансакцій описані у спільній роботі американських економістів М.Колбі (MarvelleS. Colby) та С.Алькона (SeligAlkon). Вонивключають застосуванняметодів «отруйних пілюль», левериджового викупу або залучення нового економічного агента – «білого лицаря» [5, с. 52-53].

Аналізу транскордонних злиттів та поглинань у глобальній автомобільній промисловості присвячені численні дослідження провідних фахівців аудиторської компанії PricewaterhouseCoopers. Зокрема, спеціалісти говорять про перспективи зростання обсягів випуску автомобілів більш ніж на 40 % – до 100 млн. транспортних засобів протягом 2012-2017 років [6, с. 2] та збільшення обсягів та вартості укладених ЗіП на основі аналізу ex-ante. Так, протягом 2010 року було укладено 520 угод загальною вартістю 25 млрд. дол., а за результатами 2011 року було закрито 594 операції на суму 45млрд дол.[7, с. 1-3]. Незважаючи на загострення суверенної боргової кризи Єврозони та макроекономічну нестабільність всередині окремих її держав-учасниць протягом І половини 2012 року, фахівці дають позитивний прогноз для світової автомобільної промисловості завдяки сталому розвитку емерджентних країн. В цілому, дослідники вважають, що операції ЗіП стануть для автомобільних корпорацій особливим фінансовим інструментом та стратегічною опцією для нарощення економічної потужності на глобальному автомобільному ринку [8, с. 4].

Якісним та кількісним змінам у географічній конфігурації угод ЗіП в автомобільній промисловості присвячений щорічний звіт команди M&AInternationalInc. Спеціалісти відзначають у 2012 році зростання ділової активності ТНК автомобільної галузі Китаю, Індії, Східної Європи та Росії внаслідок існування надлишку виробничих потужностей, та необхідності задоволення потреб споживачів оптимальними видатками корпорацій [9, с. 3-4].

Дослідженню перспектив розвитку сектора транскордонних злиттівта поглинань автомобільної промисловості у галузевому розрізі присвячена публікація аудиторської компанії Deloitte. На думку провідного спеціаліста Давіда Хоффмана (David Hoffman), головним осередком операцій ЗіП у 2012 році стане сектор Tier 1, угоди між якими будуть спрямовані отримання доступу до нового ринку збуту та споживачів і подолання техно-

логічного розриву серед модульних виробників. Гравці сектору Tier 2 та 3 в цілому будуть знаходитись у вигідному економічному положенні, хоча в деяких випадках відсутність ефективного фінансування стане причиною їх консолідації та створення спільних підприємств. Виробники комплексного обладнання (OEM) підтримують на глобальному ринку високий попит на інжиніринг, програмний менеджмент, стимулюють розширення обсягів та масштабів виробництва [10, с 6].

Мета дослідження. Головним завданням проведеного дослідження є визначення місця та ролі транснаціональних корпорацій автомобільної галузі ФРН у глобальних процесах злиття та поглинання. Виокремлення основних детермінантів та оцінка значимості операцій ЗіП для розвитку окремих секторів німецької автомобільної промисловості - від виробників комплексного обладнання до постачальників окремих деталей та компонентів – становить значний науковий інтерес та представляє велику практичну цінність.

Основні результати дослідження. Починаючи з 2010 року, глобальна автомобільна промисловість вступила у фазу посткризового піднесення. Так, світовийобсяг виготовлених легкових автомобілів у тому ж році загальною кількістю у 72 млн. транспортних засобів вперше перевищив не тільки докризові показники, а й став найбільшим за останнє десятиліття. На думку фахівців, до 2018 року слід очікувати зростання виробництва на 31 % до 106 млн. автівок [7, с. 1].

Сприятлива кон'юнктура ринку стала потужним поштовхом до прискорення темпів зростання загальносвітових продажів транспортних засобів на 6 %, досягши таким чином у 2011 році рекордного показника у 65 млн. автівок [4, с. 17]. Відновлення ділової активності спостерігалось також і в секторі злиттів та поглинань: у 2010 році було укладено 520 угод вартістю 25 млрд. дол., у 2011 році було завершено 594 угоди на суму 45 млрд. дол. [7, с. 3].

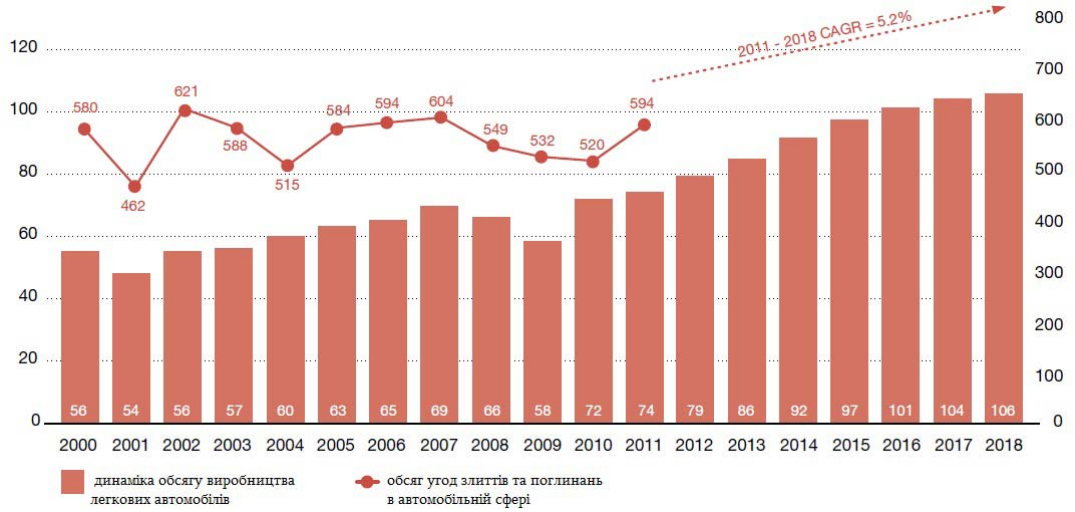

Рис. 1 Динаміка обсягу виробництва легкових транспортних засобів (млн. авто) та щорічна кількість укладених угод ЗіП за 2000-2011 рр., та прогнозовані дані на 2012-2018 рр.
Джерело: [7, с. 11].

Найдорожчі транскордонні ЗіП виробників комплексного устаткування (OEM) у 2011 році включали купівлю 24 % акцій компанії MANSE (Німеччина) корпорацією VolkswagenAG (Німеччина) за 4,9 млрд. дол., повне поглинання компанії (100 % акцій) ShanghaiAutomotiveInd-Asts (Китай) корпорацією SAIC MotorCorpLtd. (Китай) вартістю 4,5 млрд. дол. та покупку 16 % акцій FiatSpA (Італія) корпорацією NewCarCoAcquisitionLLC (США) за 1,3 млрд. доларів.

2011 рік для сектору постачальників компонентів та деталей (Tier 1, 2, 3) ознаменувався трьома мегаугодами з повним поглинанням. Так, NisshinboHoldings (Японія) придбав за 596 млн. дол. виробника шасі та ходової частини TMDFriction (Німеччина), корпорація GKNPLC (Велика Британія) здійснила покупку виробника трансмісійних систем GetragCorp – AxleBusiness (США) вартістю 483 млн. дол., іспанська компаніяGestampAutomotionSL придбала німецького виробника шасі та ходової частини ThyssenKruppUmformtechnick за 446 млн. доларів [7, с. 14-15].

У секторі «Інші учасники злиття та поглинання» в автомобільній промисловості, до якого належать економічні агенти, що здійснюють оптовий та роздрібний продаж автомобілів, післяпродажне обслуговування, оренду та лізинг транспортних засобів, найдорожчими угодами були названі покупки повного пакету акцій торгового дому PorscheHoldingGmbH (Австрія) корпорацією VolkswagenAG (Німеччина) за 4,5 млрд. дол., поглинання компанії AvisEuropePLC (Велика Британія), що займається орендою транспортних засобів, корпорацією AEConsolidationLTD (Велика Британія) вартістю у 1 млрд. дол. та покупка провайдера з управління автопарком, агента з фінансових послуг та лізингу транспортних засобів AlphabetInternational (Німеччина) корпорацією INGCarLeaseInternationalBV (Нідерланди) за 999,1 млн. доларів. Цікаво, що протягом 2011 року даний сектор продемонстрував нарощення обсягів укладених угод на 36 % із одночасним збільшенням їх вартості на 131 % [7, с. 5-6].

Однак, перша половина 2012 року виявилась для провідних гравців глобальної автомобільної промисловості найбільш невдалою за останні 11 років: протягом шести місяців було зареєстровано 264 угоди загальною вартістю 10,6 млрд. дол. Такі показники різко контрастують з результатами першого півріччя 2011 року, коли було проведено 303 транзакції загальною вартістю 18,8 млрд. дол. [8, с. 1].

Рис. 2 Обсяг та вартість угод злиттів та поглинань за І півріччя 2005 2012рр., шт., млрд. дол.
Джерело: [8, с. 1]

Показово, що на тлі загального уповільнення ділової активності у секторі злиттів та поглинань найбільш стабільним сегментом виявився сегмент постачальників компонентів та деталей, який у І половині 2012 р. продемонстрував незначне зниження обсягів транскордонних ЗіП на 5 %. За підрахунками фахівців, загальна кількість транзакцій у сегменті Tier 1, Tier 2 та Tier 3 протягом 2012 року сягне позначки 270 угод (для порівняння, у 2011 році цей показник становив 300 угод, в 2010 році – 278) [6, с. 6].

У виробників кінцевої продукції (транспортних засобів) обсяги транскордонних ЗіП зменшились на 19 %, в інших суб'єктів злиття і поглинання - на 21 % [8, с. 2].

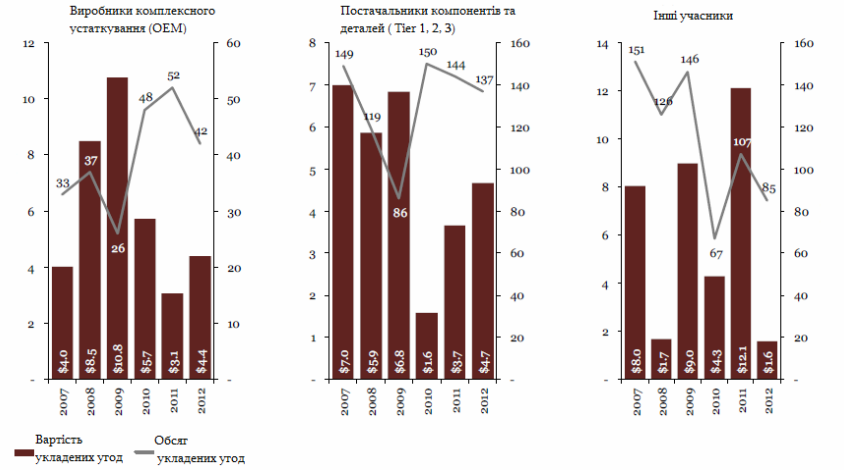

Рис. 3 Обсяг та вартість транскордонних злиттів та поглинань за І півріччя 2007-2012 рр. в окремих секторах автомобільної галузі, шт., млрд. дол.
Джерело: [8, с. 3].

Докорінні зміни протягом першої половини 2012 року відбулись і у розстановці сил між економічними акторами із країн Європи, Азії та Північної Америки.

Найактивнішими гравцями у секторі транскордонних ЗіП виявились автомобільні ТНК Азії, якими було укладено майже третина загальносвітового обсягу транзакцій злиттів та поглинань. Однак, агресивнаекспансія на зарубіжних ринках значно поступалась рівню ділової активності суб'єктів господарювання всередині регіону: так, 86 із 98 угод ЗіП було укладено між азійськими корпораціями. На думку експертів, даний тренд буде зберігатись протягом декількох років, оскільки головною стратегією ТНК Азії є ефективна конкуренція на глобальному рівні та недопустимість нарощування виробничої діяльності іноземних автомобільних корпорацій в азійських країнах.

Успішна реструктуризація суб'єктів автомобільної промисловості Північної Америки протягом 2008-2009 року (див. Рис. 1, показник «стимулюючі інвестиції Державного Казначейства США») дозволила ТНК вищевказаного регіону акумулювати значні фінансові потоки та спрямувати їх на транскордонні операції із злиття та поглинання. Таким чином, частка північноамериканських корпорацій – ініціаторів ЗіП зросла з 20 % у 2010 році до 26 % у І півріччі 2012 року.Основним економічним механізмом розширення своєї діяльності автомобільні ТНК Північної Америки обрали активну зарубіжну експансію: лише 16 із 46 угод злиття та поглинання мали інтрарегіональний характер [8, с. 2].

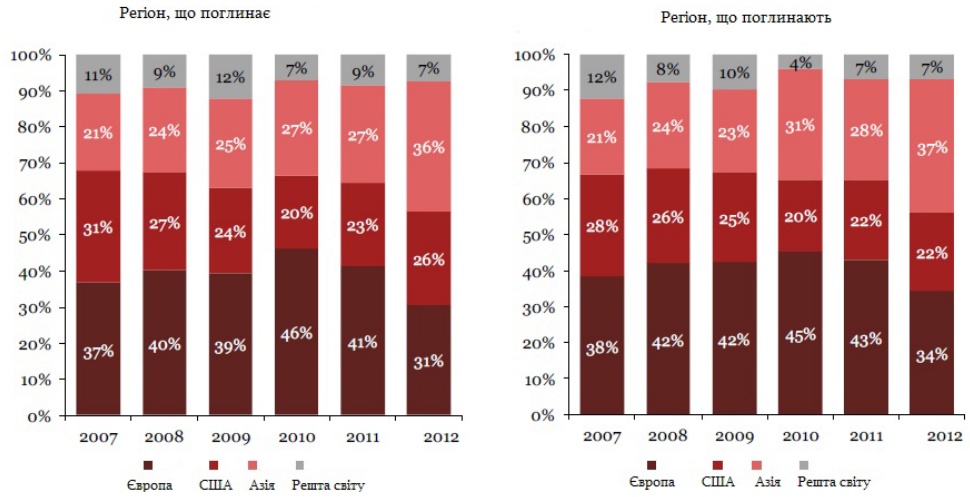

Рис. 4 Динаміка економічної активності регіонів світу у сфері транскордонних злиттів та поглинань, 2007- І пол. 2012 рр., %.
Джерело: [8, с. 2]

Найбільше скорочення ділової активності протягом І половини 2012 року зареєстровано серед європейських автовиробників,

причому як у статусі корпорацій, що поглинають, так і у статусі об'єктів поглинання. Чергове загострення суверенної боргової кризи Єврозони спровокувало значне погіршення кон'юнктури ринку транспортних засобів Європи: обсяг продажів у 2012 р. скоротився на 7,3 % до 12,6 млн. автомобілів, що на 3,4 млн. нижче докризового 2007 року. Падіння попиту на транспортні засоби в окремих європейських країнах досягало значних масштабів – в Іспанії на 19,7 %, в Італії – на 10,8 %, у Великій Британії – на 4,5 %. І лише Німеччина продемонструвала стабільне зростання аналогічного показника на 10 % [9, с. 7].

Скориставшись макроекономічною нестабільністю у країнах Європи, ТНК автомобільної галузі Північної Америки та Азії здійснили переорієнтацію напрямків зарубіжної експансії в бік європейських автовиробників. Так, більшість трансакцій за період з липня 2011 по червень 2012 було спрямовано на поглинання постачальників деталей та компонентів з Європи [6, с. 6]. На думку економістів, високий рівень систематичного ризику на фінансовому ринку Європи спровокує подальше зростання кількості поглинань місцевих автомобільних компаній протягом наступних 12-18 місяців [8, с. 2].

Основними європейськими гравцями у секторі ЗіП, що займають гідну позицію на міжнародній арені, є ТНК автомобільної галузі ФРН. Виважене застосування стратегій злиття та поглинання з метою ефективного розміщення капіталу у формі прямих іноземних інвестицій є основним методом розширення системи міжнародного виробництва німецьких автомобільних корпорацій. Дійсно, провідні ТНК ФРН автомобільної галузі володіють понад 2000 заводів та цехів у більш ніж 70 країн світу. У 2010 р. вперше виробництво автомобілів на закордонних філіях обсягом у 6 млн.шт. перевищило аналогічні показники підприємств-резидентів ФРН (5,6 млн. шт.). Дані 2011 року закріпили та продовжили тренд: 7 млн. автомобілів проти 5,9 млн. вітчизняних транспортних засобів.

Окрім того, загальні прибутки автомобільних корпорацій ФРН за 2011 рік склали 351 млрд. євро, що на 11 % більше за результати 2010 фінансового року. Крім того, майже дві третини цього обсягу – 63 % було зароблено на міжнародному ринку, а це 4,5 млн. авто, тобто 77 % усієї виготовленої продукції. До 1996 року сума прибутків, вирученої на національному ринку, не перевищувала обсяг доходів від продажу автомобілів за кордоном. До того ж, сучасна тенденція перенесення виробництва за межі країни базування ТНК підвищила на 14 % (до 36,2 млрд. євро) імпорт запасних частин та фурнітури для транспортних засобів (у 2010р. – 32 млрд. євро) [4, с. 14-46].

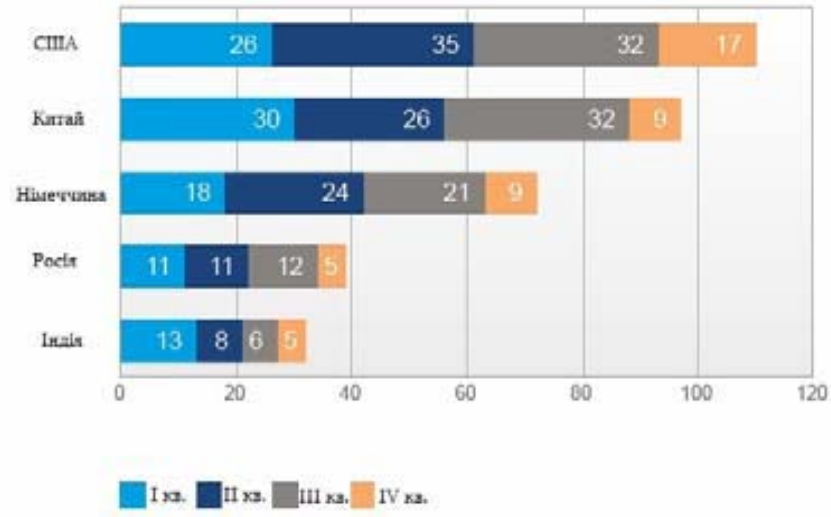

Рис. 5 Обсяг проведених трансакцій основними учасниками злиття та поглинання протягом I-IV кварталу 2011 року.
Джерело: [9, с. 6].

Протягом 2011 року транснаціональні корпорації автомобільної галузі Німеччини продемонстрували надзвичайно високу ділову активність у секторі злиттів та поглинань. Так, ФРН увійшла до складу п'яти країн, на теренах яких було укладено більше половини загальносвітового обсягу угод ЗіП (США – 17 %, Китай – 15 %, Німеччина – 11 %, Росія – 6 %, Індія – 5 % відповідно) [9, с. 6].

Як видно з Рис. 5, наслідки суверенної боргової кризи Єврозони надзвичайно негативно відобразились на діловій активності ТНК автомобільної галузі ФРН: позитивна динаміка обсягів укладених угод ЗіП у першій половині 2011 року змінилась їх різким скороченням другій. Слід наголосити, що 51 % транскордонних злиттів та поглинань європейського регіону відбулося за активної участі німецьких корпорацій. Збільшення інтрарегіональних операцій ЗіП із ТНК ФРН у III кварталі пояснюється стабільним економічним зростанням Німеччини порівняно з іншими європейськими державами. Однак, рецесія в IV кварталі 2011 року спровокувала небачене скорочення обсягу укладених угод автокорпорацій ФРН майже у 2,5 рази [9, с. 7].

Таблиця № 1

Транскордонні злиття та поглинання ТНК автомобільної галузі ФРН, 2011 р.

Дата угоди	Об'єкт ЗІП	Лока-ція об'єкта	Компанія, що поглинає	Локація покупця/ інвестора	Вид діяль-ності	Вар-тість, млн. $
01.2011	Mitsubishi Fuso Truck & Bus	Японія	Daimler AG	ФРН	Вироб-ництво комплекс-ного ус-татку-вання	377,3
02.2011	Odelo GmbH	ФРН	Bayraktarlar Holding	Туреччина	Освітлю-вальні пристрої	Дані від-сутні
03.2011	Porsche Hol-ding GmbH	Австрія	Volkswagen AG	ФРН	Роздрібна торгівля автомобі-лями	4 546,1
04.2011	Preh GmbH	ФРН	Joyson Automo-tive	Китай	Елект-ронні сис-теми обслугову-вання автомобіля	Дані від-сутні
06.2011	Rexnord Stephan GmbH & Co. KG	ФРН	Premium Trans-mission Ltd.	Індія	Трансмі-сійні сис-теми	Дані від-сутні
07.2011	Thyssen-Krupp Um-formtechnick	ФРН	Gestamp Auto-motion SL	Іспанія	Ходова частина, шасі	446,2
07.2011	Peguform GmbH	ФРН	Motherson Sumi Systems Ltd.	Індія	Елементи ін-тер'єру автомо-біля	100, 5
09.2011	Alphabet In-ternational	ФРН	ING Car Lease International BV	Нідерланди	Про-вайдер з уп-равлін-ня авто-парком, фінансові послуги, лізинг	999,1
10.2011	MAN SE	ФРН	Volkswagen AG	ФРН	Виробниц-тво комплекс-ного ус-татку-вання	4 903, 6
11.2011	TMD Fric-tion	ФРН	Nisshinbo Hol-dings	Японія	Ходова частина, шасі	595,5

Джерело: складено автором, [6, с. 7; 8, с. 14-15; 9, р. 16-17; 11, с. 6-11].

Висновки. Розглянувши детально транскордонні угоди злиття та поглинання ТНК автомобільної галузі ФРН, можна зробити наступний висновок: більшість трансакцій ЗіП, проведених на теренах Німеччини, спрямовані на поглинання місцевих автовиробників. Основними партнерами даних угод виступають корпорації емерджентних ринків, головними мотивами для яких є перевага власності над невідчутними активами – результатом тривалих та капіталомістких науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок. Так, найбільш популярними об'єктами проведених операцій злиття та поглинання є виробники електронних систем обслуговування автомобіля (елементів управління транспортним засобом, інноваційної автоматизації керування, сенсорних систем обслуговування, клімат-контролю, тощо) та елементів інтер'єру автомобіля (сидіння та панелі для пристроїв – торпеди). Такі угоди дозволяють компаніям-власникам значно скоротити видатки на інновації, враховуючи,що 40 % НДДКР так і не втілюються у життя через відсутність попиту, а лише 10 % інновацій стають по-справжньому проривними [12, с. 17].

Так, у лютому 2011 році, турецька корпорація BayraktarlarHolding здійснила поглинання німецького виробника світлодіодних індикаторів Odelo GmbH з метою розширення міжнародного виробництва та збільшення частки на ринках Європи у сегменті освітлювання.

Потреби у високоякісних елементах інтер'єру автомобіляна ринках, що розвиваються, задовольнялисьшляхомпоглинання німецьких підприємств. Так, у липні 2011 індійська корпорація MothersonSumiSystemsLtd. оголосила про купівлю 80 % акцій PeguformGmbH, постачальника елементів інтер'єру преміум-класу для «великої трійки» – корпорацій Volkswagen, BMW та Daimler [9, с. 8-10].

Варто зазначити, що найдорожчі транскордонні злиття та поглинання за участю німецької сторони все ж таки були ініційовані автомобільними ТНК ФРН. Дві мегаугоди загальною вартістю майже у 10 млрд. дол. включали перехід у повне володіння корпорації VolkswagenAG австрійського торгового дому PorscheHoldingGmbH та німецького виробника вантажівок та автобусів MANSE.

На думку автора, високий рейтинг кредитоспроможності VolkswagenAG можна частково пояснити над прибутковістю VolkswagenGroup як виробника транспортних засобів. Окрім цього, частка вищевказаної ТНК на міжнародному автомобільному ринку станом на 31.12.2011р. була найвищою і складала 12,3 %. Задля підтримання стратегії глобального зростання VolkswagenAG планує розширення системи міжнародного виробництва, хоч у глобальному ланцюгу створення вартості зайнято 400000 робітників у 62 містах із 15 країн Європи та 7 країн Латинської Америки, Азії та Африки. Планується також розширення асортименту моделей автомобілів до 40 позицій [13, с. 22].

І все ж таки, висока ділова активність на ринку транскордонних злиттів та поглинань пояснюється корпоративною стратегією та організацією діяльності корпорації, оскільки VolkswagenGroup – це і успішний актор на ринку фінансових послуг. Експансіоністська стратегія компанії яскраво проявляється і в банківській сфері, сфері лізингу та страхування. Таким чином, акумульовані та перерозподілені значні фінансові потоки спрямовуються на розширення сфер впливу усіх структурних елементів потужного конгломерату VolkswagenGroup.

Список використаних джерел

1. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій: Підручник./ Олександр Ігорович Рогач – К.: Либідь, 2005. – 720 с.

2. Рогач О. І. Транснаціональні корпорації: Підручник для ВУЗів./ Олександр Ігорович Рогач – К.: ВПЦ «Київський університет», 2008. – 399 с.
3. Raduteanu M. A.: Mutations of automobile industry in the European Union in the world crisis conditions//Management&Marketing(University of Craiova, Romania), 2012. – Vol. X, issue 2, p. 401-408.
4. Jahresbericht 2012 // Verband der Automobilindustrie (Berlin, Deutschland), 2012 – 234 p.
5. Colby Marvelle S., SeiligAlkon: Introduction to business (Harpercollins College Outline Series) – 1st ed. // Harper Perennial, a division of HarperCollinsPublishers New York, USA), 1991 – 352 p.
6. Consolidation in the Global Automotive Supply Industry 2012. // PricewaterhouseCoopers, 2012 – 13 p.
7. DrivingValue. Automotive M& AInsights 2011. // PriceWaterhouseCoopersLLP, 2012 – 20 p.
8. Automotive M&A Insights. // PriceWaterhouseCoopersLLP, 2012 – 6 p.
9. Automotive M&Aoutlook: whybuildyoucanbuy? // M&AInternationalInc., 2012 – 19 p.
10. Hoffman. D. Automotive M&A. Transaction Environment. // Deloitte Development LLC, 2012 – 9 p.
11. Automotive & Aerospase Deal Book//M&AInternationalInc., 2012 – 21 p.
12. Кондратьев В. Автопром: Кризис и инновации. // Мировая экономика и международные отношения, 2011. – №3, с. 12-21.
13. Shulz. Robert E. The global auto sector faces obstacles and opportunities as regional economic outlook diverge. // Credit week Special report. The auto industry. Chasing global growth, Vol. 32, – №36 – p. 18-32.

Конотоп Г.О.*

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ПІДХОДИ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Стаття присвячена аналізу головних підходів та моделей інвестицій в країнах, що розвиваються. Розглянуто моделі Дж. М. Кейнса та неокейнсіанців, а також моделі Е. Домара, П. Н. Розенштейна-Родана, М. П. Тодаро та ін.

Ключові слова: економіка, інвестиції, трансформаційна економіка, економічне зростання, іноземний капітал, економічна динаміка.

The main approaches and models of investment in developing countries are analyzed in the article. The models of J. M. Keynes and neoclassical economists, as well as Domar, Rozenshteyn-Rodan and Todaro models are examined.

Key words: economy, investment, transformation economy, economic growth, foreign capital, economic dynamics.

Статья посвящена анализу главных подходов и моделей инвестиций в развивающихся странах. Рассмотрены модели Дж. М. Кейнса и неокейнсианцев, а также модели Е. Домара, П. Н. Розенштейна-Родана, М. П. Тодаро и др.

Ключевые слова: экономика, инвестиции, трансформационная экономика, экономический рост, иностранный капитал, экономическая динамика.

Як відомо, іноземні інвестиції – це капітал, вивезений із однієї країни та вкладений у різні види підприємницької діяльності за кордоном з метою одержання підприємницького прибутку або відсотків. Історичні коріння вивозу капіталу містяться в його відносній надлишковості в розвинених капіталістичних країнах. Експорт капіталу з розвитком інтернаціоналізації світової економіки посилив міжнародний взаємозв'язок країн. Інвестиції можна розділити на три категорії. По-перше, прямі, коли іноземний інвестор отримує контроль над підприємством на території або бере активну участь в управлінні ним. По-друге, портфельні, коли іноземний інвестор не бере активної участі в управлінні підприємством, а тільки отримує дивіденди (в більшості випадків такі інвестиції відбуваються на ринку цінних паперів, які знаходяться у вільному обороті). До портфельних інвестицій також належать вклади іноземних інвесторів на ринку державних і муніципальних цінних паперів. По-третє, до інших видів інвестицій належать вклади в банки, товарні кредити і т.п.

Слід зазначити, що відмінність між першим і другим видом інвестицій є достатньо умовною (зазвичай вважається, що вклади на рівні 10-20 відсотків і більше акціонерного (статутного) капіталу підприємства є прямими, а менше, ніж 10-20 відсотків – портфельними). Водночас, необхідно зауважити, що цілі, що переслідують прямі й портфельні ін-

* аспірант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доцент Расшивалов Д.П.

© Конотоп Г.О., 2013

вестори, в певному розумінні, розрізняються. Виділення інших інвестицій пов'язано вже зі специфікою вкладів (не в статутний капітал).

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Актуальні аспекти іноземних інвестицій розкрити в працях таких відомих зарубіжних учених, як Даннінг Д., Коуз Р., Ліндерт П., Мьоллерс Ф., Норт Д., Портер М., Рут Ф. та ін. Дослідження різноманітних аспектів сфери прямого іноземного інвестування знайшло відображення у працях провідних українських вчених: Андрійчука В. Г., Березовенко С. М., Волошина В. В., Тищенко, А. М., Гаврилюка О. В., Геєця В. М., Губського Б. В., Дудченка М. А., Кредісова А. І., Мазуренок В. П, Макогона Ю. В., Новицького В. Є., Пахомова Ю. М., Поручника А. М., Расшивалова Д. П., Рогача О. І., Савельєва Є. В., Серажима В. І., Ступницького О. І., Філіпенка А. С., Школи І. М., Шниркова О. І. Існуючі наукові розробки достатньою мірою висвітлюють різні аспекти прямого іноземного інвестування, особливості регулювання і проблематику іноземних інвестицій у країнах з різним рівнем розвитку. Проблеми вдосконалення зовнішньоекономічної політики України, регулювання інвестиційної діяльності, у тому числі на регіональному рівні, покращання маркетингового забезпечення процесу залучення іноземних інвестицій докладно відображені в публікаціях таких українських і російських вчених, як Є. Авдокушін, О. Бойченко, О. Власюк, М. Долішній, О. Євдокимов, О. Єременко, Г. Климко, В. Клочко, В. Круглов, О. Кузьмін, І. Лукінов, Д. Лук'яненко, М. Михалевич, В. Онищенко, В. Плотніков, М. Пугачов, А. Румянцев, В. Юхименко.

Незважаючи на багатогранність проведених досліджень, існує чимало невирішених питань у цій області знань, пов'язаних із неврахуванням як позитивних, так і негативних наслідків застосування конкретних макроекономічних моделей для нашої країни на сучасному етапі.

Метою даної наукової статті є аналіз основних кейнсіанських та неокласичних підходів залучення іноземних інвестицій, що можуть мати своє прикладне значення в умовах трансформації вітчизняної економіки.

Виклад основного матеріалу. У якості головних причин експорту капіталу відомі російські економісти Є. Авдокушін та О. Бойченко [1, с. 379] виділяють наступні: у «надлишок» капіталу, тобто такий стан, коли його більш прибутково вкласти за кордоном, ніж у власній країні, через неспівпадіння попиту на капітал та його пропозиції в різноманітних регіонах і суб'єктах світового господарства; наявність у країнах. що імпортують капітал, більш низьких витрат виробництва; сприятливий інвестиційний клімат у країні-реципієнті закордонного капіталу, пільговий режим для іноземних інвесторів в офшорних і вільних економічних зонах, а також стабільна соціально-політична ситуація в країні-імпортері капіталу; антимонопольні закони, які обмежують діяльність найкрупніших корпорацій; освоєння та утримання власних і нових ніш на диверсифікованому міжнародному ринку, що є найважливішим сучасним мотивом експорту капіталу.

Посилення світових господарських зв'язків, поглиблення міжнародного розподілу праці та промислової кооперації, активізація діяльності міжнародних монополій і деякі інші події, що відбуваються в світовій економіці, є найважливішими факторами посилення міжнародної міграції капіталу та розвитку міжнародного ринку капіталу. На цьому ринку діють також і закони попиту і пропозиції, вплив відсоткових ставок і т.п.

Сьогодення демонструє суперечки серед економістів щодо різних сторін міжнародної міграції капіталу, розроблена низка моделей процесу ввозу та вивозу капіталу, їх особливостей в різних умовах економічного циклу і наслідків іноземних інвестицій для країн-реципієнтів. Всі головні теорії та моделі аналізують міграцію капіталу з точки зору їх впливу на країни, яка вивозить його і яка його приймає.

Необхідно зазначити, що всі теорії міжнародного руху капіталу можна підрозділити на традиційні, які формують макроекономічні основи переміщення світових фінансів і сучасні концепції транснаціональних корпорацій. Аналіз досліджень показує, що основою для неокласичних традиційних теорій були розробки економістів-практиків у галузі розвитку міжнародних зв'язків на рівні окремих галузей та сфер діяльності. Що стосується неокейнсіанського напряму, то він, головним чином, присвячений проблемам макроекономічного аналізу, зокрема регулюванню платіжного балансу.

На відміну від традиційних теорій, сучасні концепції транснаціональних корпорацій пристосовані під цілі та логіку поведінки ТНК. Так, відомий англійський економіст Дж. М. Кейнс у праці «Загальна теорія зайнятості, відсотку і грошей» [8] описує вивіз капіталу і пов'язує цей процес із платіжним балансом. При цьому Дж. М. Кейнс запропонував регулювати міжнародний рух капіталу. Тут важливо також згадати «правило Вальраса», яке розроблено цим швейцарським вченим. Л. Вальрас пропонує наступне: баланс торгівлі товарами та послугами (поточний баланс) повинен дорівнювати протилежному знаку балансу руху капіталу. Це можна записати наступним чином:

$$IM–X=NA+NR \qquad (1)$$

де IM – імпорт; X – експорт; NR – чисті платежі відсотків; NA – чис¬тий продаж активів (баланс руху капіталу). Із цього рівняння можна виявити, що вивіз капіталу для країни-експортера можливий тільки при позитивному сальдо торгового балансу цієї країни.

Інший представник неокейнсіанської школи англійський економіст Р. Гаррод [14] проаналізував модель економічного зростання через норму заощадження і експорту капіталу, яку він описав у праці «До теорії економічної динаміки». В обґрунтованій ним моделі Р. Гаррод довів, що темпи зростання прибутку залежать від норми заощадження і коефіцієнту капіталу.

Р. Гаррод показав ситуації природного. гарантованого і фактичного зростання, в якому, якщо гарантована норма інвестицій більше, ніж природна, то норма збереження стає вищою, ніж норма інвестицій і утворюється достаток накопичення. Для подолання цієї ситуації швейцарський вчений і пропонує експортувати капітал.

У такому ж напрямі проводив аналіз й американський економіст Е. Домар [15], але він враховував ввіз капіталу до економіки країни-експортера, тобто перехресні інвестиції. В такий спосіб, відбувається співпадіння досягнень економічного зростання в процесі перехресних інвестицій між країнами-партнерами. Така модель і має назву «модель економічного зростання Гаррода-Домара» («Harrod-Domar growth model»). Підтвердженням головних постулатів цієї теорії слугує взаємодія розвинутих країн світу в галузі взаємних інвестицій, а також збільшення обсягу допомоги та пільгового кредитування країн, що розвиваються, розвинутими країнами.

З точки зору рушіїв вивозу капіталу, іноземний капітал розглядається у двох формах. По-перше, це – допомога в розвитку; по-друге, приватні прямі іноземні інвестиції. Розвинуті країни, за допомогою міжнародних організацій, вивозили свій капітал у формі іноземної допомоги о розвитку. Іноземна допомога виступає стимулятором економічного росту країн-донорів, а для країн, що її отримують, вона є передачею технологій та інших активів від багатих країн країнам, що розвиваються. Іноземна допомога здійснюється у вигляді міжнародних кредитів та кредитів міжнародних організацій. Слід також враховувати, що в економічно розвинутих країнах існують, головним чином, дві причини імпорту

капіталу: невелика кількість заощаджень та іноземної валюти (згідно з поглядами представників неокейнсіанського напряму). Міжнародна допомога позитивно впливає на їх економіку, заповнює нестачу заощаджень та іноземної валюти. Заощадження є головним джерелом інвестицій, а їх нестача – це обмежувач, що стримує інвестиційний процес у країні. І тому надходження допомоги повинно мати як мету підвищення норми заощаджень і, відповідно, збільшення інвестицій для розвитку.

Американський економіст М. П. Тодаро [11 с. 505-507], зазначає, що більшість країн, які розвиваються є приналежними до іншої категорії, де основним обмежувачем виступає нестача іноземної валюти. Ці країни мають надлишкові виробничі ресурси (головним чином, трудові) і вся наявна іноземна валюта йде на покриття витрат на імпорт. Наявність додаткових ресурсів дозволила би їм розпочати інвестиційні проекти, якщо вони б мали зовнішнє фінансування для імпорту нових засобів виробництва і відповідну технічну допомогу. В цьому випадку іноземна допомога відіграє вирішальну роль у подоланні валютного обмеження та підвищенні реальних темпів економічного росту [11, с. 505-507].

На нашу думку, такий підхід є обґрунтованим. М. П. Тодаро розробив моделі двох обмежувачів для інвестицій, що репрезентовані наступним чином. По-перше, це обмеження заощаджень. По-друге, обмеженість валютних ресурсів. У цьому зв'язку, будь-яка країна може мати в якості визначального показника або обмеженість заощаджень, або обмеженість валютних ресурсів. Але з точки зору надання іноземної допомоги, суттєвим є той факт, що збільшення притоку капіталу буде більше впливати на країну, в якій домінує обмеженість валютних ресурсів, ніж на країну, де домінує нестача заощаджень. На нашу думку, М. П. Тодаро не враховує, що надлишок трудових ресурсів та їх подальший експорт частково може компенсувати нестачу іноземної валюти, а їх прибуток може стати джерелом для збільшення норми заощаджень у країні. При розгляді економічної ситуації в низці країн можна виділити таку тенденцію, особливо це спостерігається в процесі аналізу трансформаційної економіки.

Окрім того, використання моделі обмежувачів надає можливості виявити вплив іноземної допомоги на країну, де і нестача заощаджень, і нестача валютних ресурсів не домінують одне над одним.

Вплив іноземної допомоги на розвиток певної країни буде залежати від граничних показників імпорту. Отже, імпорт як витрати іноземної валюти, за інших рівних умов, – це вирішальний показник іноземної допомоги в економіку країн, що розвиваються. Тут можна помітити певну подібність до правила Л. Вальраса, але, на нашу думку, така подібність має теоретико-методологічний характер.

На основі аналізу нестачі заощаджень була розроблена модель П. Розенштейна-Родана. Економіко-математична модель П. Розенштейна-Родана була призначена для визначення необхідної допомоги на п'ятирічний термін, виходячи із обсягу національного доходу і заданого темпу зростання. Потреба в іноземному капіталі визначається як різниця між необхідною сумою інвестицій та наявними заощадженнями, інвестиції – створенням доходу на норму інвестицій, яка виходить завдяки перемноженню коефіцієнту капіталу на темп росту. На основі цих показників були зроблені приблизні розрахунки на період 70-80 років. Але, через те, що іноземна допомога, через багато причин, використовується не за своїм цільовим призначенням і не на виробничі потреби, то це й приводить до неправильних результатів.

Були розроблені й інші моделі, які демонструють поповнення іноземної валюти в економіках країн, що розвиваються завдяки іноземній допомозі – модель Р. Майксела, модель «трьохфазного розвитку економіки» Х. Чернері й А. Страута, які розкривають до-

сягнення економічного зростання при достатній іноземній допомозі. Вони, головним чином, указують на збільшення експорту і зниження імпорту. Але, на нашу думку, в цих моделях діють незмінні темпи інфляції й валютних курсів. Тим більше, що світова криза, збільшення зовнішніх заборгованостей розкривають недосконалість цих моделей для країн, які розвиваються. Відповідно, неокейнсіанці розробили моделі щодо виплат відсотків та обслуговуванню зовнішнього боргу. Слід погодитися з думкою російської дослідниці О. Звонової, яка зазначає, що теорії неокейнсіанців «теоретично обґрунтовують неминучість та необхідність вивозу капіталу із країн-донорів в інтересах їх власного економічного зростання» [5, с. 12].

Але, як показує аналіз, вони розкривають й неминучість заохочення та використання іноземного капіталу в національній економіці, особливо в економіці тих країн, що розвиваються. Недоліком більшості теорій неокейнсіанців є те, що вони не враховують прямі інвестиції. На нашу думку, саме прямі інвестиції впливають на збільшення національного прибутку завдяки розширенню реального (виробничого) сектору економіки. Важливо також враховувати інституційне середовище при здійсненні інновацій, без яких трансформаційні перетворення неможливі. Фактори перетворення ідей у реальні продукти досліджено в статті Хвесені Н. П. [17, с. 144-151].

Інституційне планування в процесі інноваційного розвитку має враховувати транзакційні витрати [18, с. 95-111], тому що вони можуть мати вирішальний вплив при прийнятті рішень в умовах високої конкуренції та невизначеності. В українських підприємств існує значний потенціал залучення додаткових фінансових ресурсів [19, с. 40-49], який може бути використано за умов ефективної політики як на рівні окремого підприємства, так і держави в цілому.

На основі вищевикладеного можна сформулювати наступні висновки:

1. Визначено сутність іноземних інвестицій та виокремлено їх види. Розмежування інвестицій на прямі та портфельні в конкретному випадку може бути досить умовним та має враховувати не лише обсяг і частку в статутному капіталі, а й цілі, що переслідуються інвестором.

2. Міграція капіталу є об’єктивним фактором економічного розвитку, що стає дедалі актуальнішим у період глобалізації. Серед економістів немає спільної точки зору щодо причин і наслідків експорту/імпорту грошових коштів та інших видів активів.

3. Розглянуто модель економічного зростання Гаррода-Домара та виявлено її відповідність реальним процесам у світовій економіці, зокрема в контексті перехресних інвестицій та пільгового кредитування розвинутими країнами країн, що розвиваються.

4. Моделі Тодаро є корисними з огляду на те, що вони запроваджують обмеження на обсяг можливих інвестицій (обмеження заощаджень та валютних ресурсів). Економіко-математична модель Розенштейна-Родана була призначена для визначення необхідної допомоги на п’ять років, але її використання в 70-80-і роки виявилось неефективним.

5. Значним недоліком більшості теорій неокейнсіанців є те, що вони не приділяють відповідної уваги прямим інвестиціям, які в свою чергу є основним джерелом розширення реального сектору економіки.

Список використаних джерел

1. Авдокушин Е. Ф., Бойченко, А. В. Мировая экономика. Экономика зарубежных стран / Е. Ф. Авдокушин, А. В. Бойченко - М.: Флинта, Московский психологосоциальный институт, 2000. – 478 с.

2. Авдокушин, Е. Ф. Международные экономические отношения: Учеб. пособие.- 4-е изд., перераб. и доп.- М.: ИВЦ «Маркетинг», 1999. – 264 с.
3. Вергун В. А. Міжнародні валютно-кредитні відносини. /В.А.Вергун. (у співавт.) – К., 1997.
4. Вергун В. А. Міжнародні фінанси. /В. А. Вергун. (у співавт.). – К., 2003.
5. Звонова Е. А. Международное внешнее финансирование в современной экономике / Е.А. Звонова. – М.: Экономика, 2002. – 325 с.
6. Иваненко В. Перспективы привлечения прямых иностранных инвестиций при вступлении России в ВТО / В. Иваненко. - Вопросы экономики. – М. – 2003. – № 10. – С. 27-33.
7. Иванова В. В., Валдайцев С. В. Инвестиции / В.В. Иванова, С.В. Валдайцев / – М.: Проспект, Велби, 2006. – 440 с.
8. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег /Дж.М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 351 с.
9. Кредісов А. І., Березовенко С. М., Волошин В. В., Ступницький О. І., Серажим В. І., Расшивалов Д. П., Тищенко А. М., Мазуренко В. П. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навчальний посібник. – К., 2000-2002 рр.
10. Кредісов А. І. Соціальне ринкове господарство / А.І.Кредісов (у співавт.) – К., 1995.
11. Тодаро М. П. Экономическое развитие / М. П. Тодаро. – М.: Экономический факультет МГУ, ЮНИТИ, 1997. – 671 с.
12. Філіпенко А. С., Вергун, В. А. та ін. Міжнародні економічні відносини / А. С.Філіпенко, В. А.Вергун. – К., 1994.
13. Фінансовий сектор ринкової та транзитивної економік. Навчальний посібник / За ред. Вергуна В. А., Кредісова А. І., Голубія І. Є. – К., 2004.
14. Харрод Р.Ф. К теории экономической динамики. Новые выводы экономи¬ческой теории и их применение в экономической политике / Р.Ф. Харрод. – М.: Гелиос АРВ, 1999. – 160 с.
15. Domar E. Essays in the Theory of Economic Growth / E. Domar.—N.-Y., 1987. – P. 180 – 580.
16. Rosenstein-Roda P. N. International Aid for Under-Developed Countries. / P.N. Rosenstein-Rodan. -The Review of Economies and Statistics. - May 1961. – Vol. 42. №2– P. 24-32.
17. Хвесеня Н. П. Инновации: антропологический и институциональный подход // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2012. – Т. 4. – №4. – С. 144-151.
18. Сухарев О. С. Институциональное планирование, траектории институционального развития и трансакционные издержки // Journal of Institutional Studies (Журнал институциональных исследований). – 2012. – Т. 4. – №3. – С. 95-111.
19. Чемодуров О. М. Проблеми фінансування інноваційної діяльності підприємств // Економіка України. – 2013. – №1. – С. 40-49.

Литвин А.Є.*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ БІЗНЕС-МОДЕЛЕЙ ТНК НА СВІТОВОМУ ІТ-РИНКУ

У статті досліджена структура бізнес-моделей ТНК на світовому ринку інформаційних технологій, проаналізовані зовнішнє і внутрішнє середовище бізнес-моделей, запропонована класифікація бізнес-моделей ТНК на світовому ІТ-ринку.

Ключові слова: інформаційні технології, бізнес-модель, ТНК, світовий ринок інформаційних технологій.

The article investigates the business-model structure of TNCs in the world market of information technologies, analyzes the external and internal environment of business-models, proposes the business-models' classification of TNCs in the world IT-market.

Key words: information technologies, business-model, TNC, world market of information technologies.

В статье исследована структура бизнес-моделей ТНК на мировом рынке информационных технологий, проанализированы внешняя и внутренняя среда бизнес-моделей, предложена классификация бизнес-моделей ТНК на мировом ИТ-рынке.

Ключевые слова: информационные технологии, бизнесс-модель, ТНК, мировой рынок информационных технологий.

Постановка проблеми. Особливості нового етапу транснаціоналізації у світовій галузі інформаційних технологій обумовили фундаментальні зміни у діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК), розвиток діючих бізнес-моделей та появу якісно нових бізнес-моделей ТНК на світовому ринку інформаційних технологій (ІТ-компаній). Актуальність дослідження бізнес-моделей ТНК на світовому ринку інформаційних технологій зумовлена необхідністю визначення їх особливостей та характеру впливу на стрімкий розвиток галузі інформаційних технологій, а відтак і світового господарства у цілому. Додаткової уваги дослідження бізнес-моделей ІТ-компаній набуває, з огляду на зростання глобального попиту на інформаційні технології, появу нових інформаційних технологій, які створюють підвалини для динамічного розвитку світової індустрії інформаційних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ґрунтовному аналізу структури бізнес-моделей ТНК присвячені наукові праці Вейль П., Расмуссена Б. Не оминули цю проблематику і Вінклоу Р., Остервальдер А., Соолятте А. Лезонік В. вивчає «бізнес-моделі старої економіки» та «бізнес-моделі нової економіки». На відміну від них автор статті досліджує

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Пузанов І.І.

© Литвин А.Є., 2013

бізнес-моделі ТНК саме на світовому ринку інформаційних технологій, розглядає внутрішнє та зовнішнє середовище ТНК.

Мета статті – дослідити теоретичні аспекти функціонування бізнес-моделей ТНК на світовому ринку інформаційних технологій.

Викладення основного матеріалу. Для ефективного функціонування на світовому ринку інформаційних технологій ІТ-компанії розробляють та втілюють бізнес-моделі – моделі свого розвитку та забезпечення життєздатності. Бізнес-модель складає фундамент поведінки ТНК і від її правильного вибору залежить ефективність управління міжнародною конкурентоспроможністю ІТ-компанії. В економічній літературі не існує загальноприйнятої класифікації бізнес-моделей ТНК у галузі інформаційних технологій, як і єдиної ме¬тодології їх розробки та реалізації.

На сьогодні в економічній літературі зустрічаються різні підходи до тлумачення бізнес-моделей ТНК. Розглядаючи наукові здобутки вчених-фахівців з особливостей функціонування бізнес-моделей ТНК на світовому ринку інформаційних технологій, зауважимо, що бізнес-моделлю ТНК, зазвичай, називають особливу систему задач і цілей компанії, а також методів, спрямованих на створення вартості. Більшість визначень поняття «бізнес-модель» можна розділити за двома підходами: перший підхід направлений на дослідження внутрішнього середовища ТНК і визначає бізнес-модель з акцентом саме на систему процесів та взаємозв'язків всередині ТНК; другий підхід направлений на дослідження більше зовнішнього середовища ТНК та визначає систему взаємозв'язків із споживачами та партнерами ТНК.

Так, Лезонік В., Вейль П., Мелон Т., Д'Урсо В., Герман Дж., Вьорн Ш., Єнсен В., Стеєнбекерс В. та Єгерс Х. є прихильниками першого підходу [1; 2]. Зокрема, Лезонік В. зазначає, що бізнес-модель є системою, яку формують три основні елементи: стратегія, фінанси і внутрішня організація ТНК. Стратегія визначає ринки, на яких діє ТНК, та типи виробничих процесів, що дозволяють ТНК виробляти продукти та надавати послуги для цих ринків. Фінанси передбачають способи, які ТНК використовує під час спрямування коштів у процеси і продукти до моменту, коли вони почнуть генерувати прибуток. Організація включає способи, які допомагають ТНК стимулювати робочу силу, компетенції і зусилля якої створюють додаткову вартість продуктів і послуг ТНК. Отже, Лезонік В. робить акцент саме на внутрішній структурі ТНК, яка, на його думку, і є бізнес-моделлю [1].

Вейль П., Мелон Т., Д'Урсо В., Герман Дж., Вьорн Ш. – науковці з Массачусетського інституту технологій (MIT) розглядають бізнес-модель як систему з двох елементів, які дають відповіді на запитання: що робить бізнес, яким чином бізнес генерує грошовий потік [2].

Єнсен В., Стеєнбекерс В. та Єгерс Х. переконані, що бізнес-модель є унікальною конфігурацією елементів, які складаються із стратегії, процесів, технологій та інструментів управління організацією. Ця конфігурація направлена на створення цінності для споживачів та конкуренцію на певному ринку [3].

Расмуссен Б., Вінклоу Р., Остервальдер А., Піньє І., Соолятте А. більшу увагу приділяють дослідженню саме зовнішнього середовища бізнес-моделей ТНК, тобто системі взаємозв'язків із споживачами та партнерами ТНК [4; 5; 6; 7; 8]. Систему процесів та взаємозв'язків всередині ТНК науковці майже не досліджують.

Зокрема, на думку Расмуссена Б., концепція бізнес-моделі дає можливість проаналізувати спосіб, завдяки якому ТНК отримує економічну цінність від нової технології. Бізнес-модель пояснює, яким чином ТНК визначає свою конкурентну стратегію завдяки дизайну продукту чи послуги, які пропонує на ринку; як диференціює себе серед інших

ТНК за природою створення вартості; як ТНК інтегрує у галузеву мережу власний ланцюг створення вартості з подібними ланцюгами інших ТНК [4].

Вінклоу Р. вважає, що бізнес-модель дає пояснення цінності, яку компанія пропонує на ринку, процесу створення і підтримки взаємовідносин із споживачами, інфраструктурі, яка дозволяє ТНК виробляти свою продукцію, прибутку, грошовому потоку та структурі витрат ТНК [5].

Остервальдер А., Піньє І. вважають, що бізнес-модель пояснює, як організація створює, постачає та отримує цінність [6, с. 14]. На думку вчених, бізнес-модель має 9 складових: сегменти споживачів, пропозиції цінності, канали, взаємовідносини із споживачами, потоки доходу, ключові ресурси, ключові види діяльності, основні партнерства з іншими учасниками ринку, структуру витрат [6, с. 16-17].

Як зазначає Соолятте А., бізнес-модель дає відповіді на три запитання: як компанія створює цінність для зовнішніх клієнтів, як компанія заробляє та як вона забезпечує стратегічний контроль над ланцюгом створення цінності [7]. Ключовими елементами бізнес-моделі компанії є цінність для зовнішніх клієнтів, яку пропонує компанія на основі своїх продуктів і послуг; система створення цієї цінності, що включає постачальників і цільових клієнтів, ланцюг створення цінності; активи, які компанія використовує для створення цінності; фінансова модель компанії що визначає, як структуру її витрат, так і способи отримання прибутку [8].

На відміну від них, ми пропонуємо розглядати бізнес-модель як результат взаємодії факторів внутрішнього і зовнішнього середовища ТНК, які мають однаково важливе значення для створення вартості й отримання прибутку. На нашу думку, бізнес-модель ІТ-компанії є системою факторів внутрішнього середовища ТНК, які визначають механізм створення, збереження вартості та способи її передачі споживачам з урахуванням факторів зовнішнього середовища ТНК. Бізнес-модель ІТ-компанії дає відповідь на ключове запитання: що створює вартість та генерує її прибуток. Основною ланкою бізнес-моделі ІТ-компанії є її технологічна платформа, тобто основні технології, що визначають види діяльності – продуктову платформу ТНК. Транснаціональні корпорації у галузі інформаційних технологій, зазвичай, мають декілька бізнес-моделей. Кожна бізнес-модель ТНК визначає мікродетермінанти свого зовнішнього середовища, а саме: систему взаємовідносин із споживачами, конкурентами, потенційними конкурентами, у тому числі з виробниками субститутів, з постачальниками та посередниками. Макродетермінанти зовнішнього середовища бізнес-моделі – економічні, політико-правові, науково-технічні, природничі та соціальні фактори здійснюють безпосередній вплив на формування, функціонування та зміну бізнес-моделей ІТ-компаній на світовому ринку інформаційних технологій (рис. 1).

Ми вважаємо, що детермінанти внутрішнього середовища бізнес-моделей ІТ-компаній включають фактори, що формують внутрішню структуру ТНК, до них відносимо технологічну платформу, організаційну структуру, продуктову платформу, фінансову систему, компетенції робочої сили.

Варто розглянути співвідношення понять «бізнес-модель» та «бізнес-стратегія». Необхідно зробити наголос на тому, що бізнес-модель тісно пов'язана з бізнес-стратегією, однак ці поняття не тотожні. ІТ-компанія може мати декілька бізнес-моделей для реалізації своєї бізнес-стратегії. В основі кожної бізнес-моделі ІТ-компанії лежить її технологічна платформа, тобто набір технологій, які є основними для даної ТНК та визначають її діяльність і розвиток. Технологічна платформа впливає на вибір стратегій технологічного розвитку ІТ-компанії, її політику щодо наукових розробок та розвитку науково-технічного потенціалу і компетенцій. Стратегії технологічних відносин включають стратегію

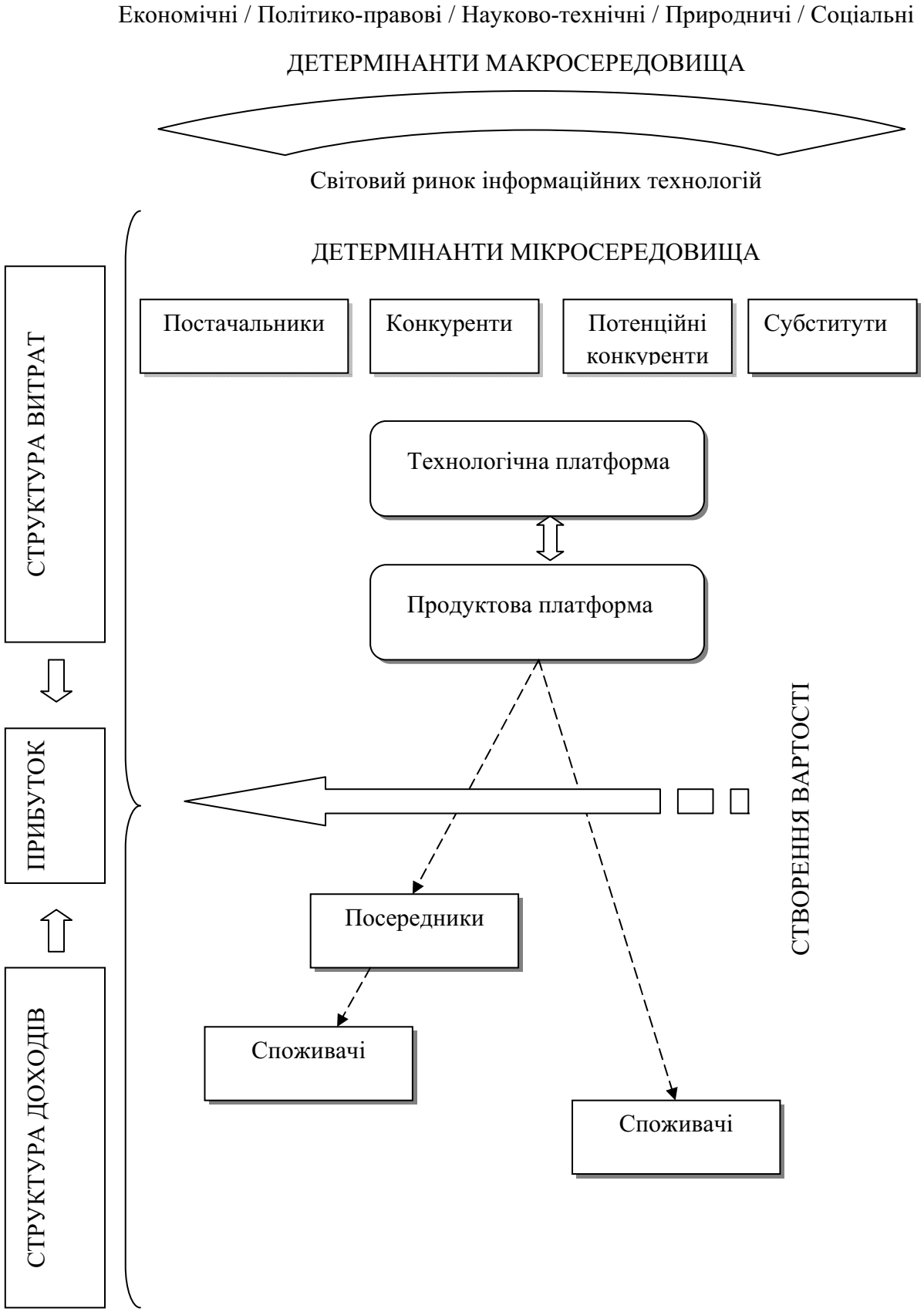

Рис. 1 Зовнішнє середовище бізнес-моделі ІТ-компанії на світовому ринку інформаційних технологій
Примітка. Побудовано особисто автором.

розвитку власного інноваційно-технологічного потенціалу, стратегію запозичення та кооперації. Стратегія розвитку власного інноваційно-технологічного потенціалу передбачає фокусування ІТ-компанії на активізації розробки та використання власних технологій. Стратегія запозичення включає можливість технологічної імітації продукту компанії-конкурента, купівлі технології, отримання ліцензії на ІТ-продукти, використання аутсорсингу. Стратегію кооперації у галузі інформаційних технологій обумовлює асиметрія виробничо-технологічних потенціалів ІТ-компаній. Ця стратегія характерна для ІТ-компаній, які впроваджують складні технологічні проекти, коли з метою втілення проекту виникає необхідність об'єднання технологічних зусиль ТНК.

Таким чином, наявна технологічна платформа бізнес-моделі ІТ-компанії зумовлює вибір ряду функціональних стратегій: стратегії організаційного розвитку, продуктової стратегії, фінансової стратегії, стратегії управління персоналом. Стратегія організаційного розвитку формує холдингову структуру ІТ-компанії, розрізняє та встановлює внутрішні зв'язки між окремими підрозділами, бізнес-одиницями ТНК. Продуктова стратегія спрямована на виробництво і розробку ІТ-продуктів, визначення продуктового портфелю ТНК – ІТ-продуктів та послуг. Фінансова стратегія має на меті створювати та впроваджувати фінансову політику, яка сприятиме оптимальному розвитку ІТ-компаній та відповідатиме бізнес-стратегії ТНК. Стратегія управління персоналом ІТ-компанії передбачає розширення необхідних компетенцій, ефективне використання робочої сили та її переміщення в рамках різних бізнес-одиниць ТНК.

В залежності від обраної бізнес-стратегії ІТ-компанії формують свої конкурентні стратегії. У якості базових конкурентних стратегій Портер М. розглядає стратегії абсолютного лідерства у витратах, диференціації та сфокусованості [9, с. 73]. Ми пропонуємо застосувати підхід Портера М. для оцінки конкурентних стратегій ІТ-компаній. Так, ТНК у галузі інформаційних технологій, які втілюють стратегію абсолютного лідерства у витратах (у нашому дослідженні – стратегія зниження витрат), зменшують та контролюють витрати, користуються перевагами економії на масштабі та більш гнучкої цінової політики. Стратегія диференціювання полягає у випуску ІТ-продукту з унікальними властивостями, які ТНК може досягнути завдяки створенню нової технології, дизайну та ін. Ця стратегія стимулює ІТ-компанії до активізації їх інноваційної діяльності. Стратегія сфокусованості або пріоритету передбачає зосередження ІТ-компанії у сегменті, який для неї є найбільш прибутковим.

Бізнес-моделі ІТ-компанії сприяють реалізації її бізнес-стратегії. Бізнес-стратегію ТНК у галузі інформаційних технологій ми визначаємо як систему дій ІТ-компанії, спрямовану на досягнення її цілей, створення стійких конкурентних переваг на світовому ринку інформаційних технологій (рис. 2).

Отже, у сукупності детермінанти внутрішнього і зовнішнього середовища бізнес-моделей ІТ-компаній визначають структуру доходів та витрат, механізм створення вартості ТНК завдяки наявній технологічній платформі.

Починаючи з 2000 р. велику увагу науковці почали приділяти класифікації бізнес-моделей ІТ-компаній, до цього часу це питання практично не досліджувалося.

Лезонік В. аналізує концептуальні засади функціонування бізнес-моделей ТНК у галузі інформаційно-комунікаційних технологій. Він виокремлює «бізнес-моделі старої економіки» (OEBM – Old Economy Business Model) та «бізнес-моделі нової економіки» (NEBM – New Economy Business Model). З середини 80-х рр. XX ст. стартапи у Силіконовій долині заклали підвалини для розвитку «бізнес-моделей нової економіки». На думку Лезоніка В., ІТ-компанії з OEBM базувалися на горизонтальній та вертикальній інтегра-

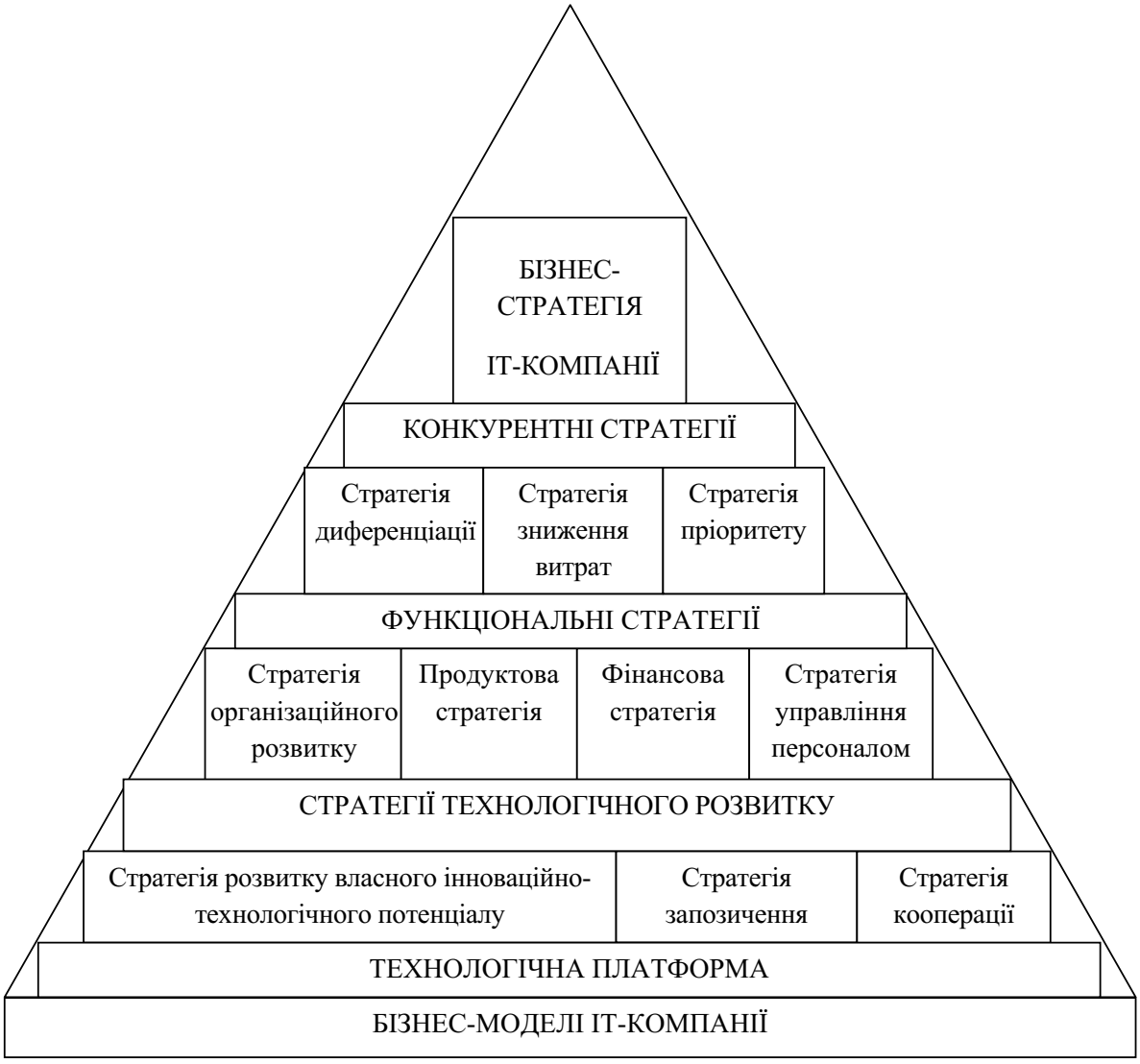

Рис. 2 Внутрішнє середовище бізнес-моделей ІТ-компанії на світовому ринку інформаційних технологій
Примітка. Побудовано особисто автором.

ції. На відміну від ОЕВМ, ІТ-компанії з NEBM більш сфокусовані на окремих продуктах чи процесах і в центрі моделі – стратегія збереження високої ціни на акції [1].

Вінклоу Р. вивчає бізнес-моделі, пов'язані з електронною комерцією. Зокрема, він розрізняє бізнес-модель B2B – електронний бізнес, за якого покупцями і продавцями є компанії; B2C – електронний бізнес, за якого продавці взаємодіють із споживачами без посередників; електронну комерцію (е-комерцію) – процес купівлі і продажу товарів і послуг , включаючи ІТ-продукти та ІТ-послуги, через мережу Інтернет [5].

Вейль П., Мелон Т., Д'Урсо В., Герман Дж., Вьорн Ш. запропонували класифікацію бізнес-моделей, так звану типологію «Архетипи бізнес-моделей MIT» (MIT Business Model Archetypes – BMAs). Типологія «Архетипи бізнес-моделей MIT» заснована на двох фундаментальних вимірах бізнесу будь-якої ТНК. Перший вимір: типи прав на активи, які ТНК продає. Даний вимір дозволяє виділити чотири базові бізнес-моделі: «Творець» (Creator), «Дистриб'ютор» (Distributor), «Власник» (Landlord) і «Брокер» (Broker). Другий вимір: які активи залучені в бізнес. Цей вимір включає чотири основні типи активів: фінансові, фізичні, нематеріальні активи і робочий капітал. «Творець» купує сировину чи компоненти для їх переробки чи трансформації і продажу кінцевого продукту споживачам. «Дистриб'ютор» купує продукт і перепродає той самий продукт. «Власник» продає право

використовувати актив на певний період часу. «Брокер» знаходить потенційних покупців і продавців. На відміну від «Дистриб'ютора», «Брокер» не є власником продукту, який він продає.

На основі головних типів активів у межах кожної з чотирьох основних бізнес-моделей науковці виділяють по чотири підкатегорії бізнес-моделей. У цілому в рамках даної типології виділено 16 типів спеціалізованих бізнес-моделей: «Творець – фінансові активи», «Творець – фізичні активи», «Творець – нематеріальні активи», «Творець – робочий капітал», «Дистриб'ютор – фінансові активи», «Дистриб'ютор – фізичні активи», «Дистриб'ютор – нематеріальні активи», «Дистриб'ютор – робочий капітал», «Власник – фінансові активи», «Власник – фізичні активи», «Власник – нематеріальні активи», «Власник – робочий капітал», «Брокер – фінансові активи», «Брокер – фізичні активи», «Брокер – нематеріальні активи», «Брокер – робочий капітал» [2].

На нашу думку, дана класифікація може бути використана також для бізнес-моделей ІТ-компаній, однак з певною модифікацією. Ми пропонуємо: по-перше, вилучити з типології фінансові активи, оскільки вони не є основним активом ІТ-компаній; по-друге, вилучити з типології базову бізнес-модель «Брокер», оскільки ІТ-компанії є власниками ІТ-продуктів та послуг, які вони пропонують. Таким чином, отримана типологія бізнес-моделей ІТ-компаній за архетипами бізнес-моделей МІТ має наступний вигляд (табл.1).

Таблиця 1
Бізнес-моделі ІТ-компаній за архетипами МІТ

Базові бізнес-моделі	Фізичні активи	Нематеріальні активи	Робочий капітал
«Творець»	Виробник апаратного забезпечення *Dell, Lenovo*	Розробник програмного забезпечення *Microsoft, Oracle*	-----
«Дистриб'ютор»	Торговець апаратним забезпеченням *Amazon*	Торговець інтелектуальними правами *NTL Inc.*	-----
«Власник»	Орендодавець апаратного забезпечення *Symantec*	Програмне забезпечення як послуга *Salesforce.com*	ІТ-аутсорсер *Tata Consulting*

Примітка. Розроблено автором на основі [2].

Розроблена автором класифікація бізнес-моделей ТНК на світовому ринку інформаційних технологій передбачає наступний поділ бізнес-моделей.

1. За строком дії: традиційні і нові бізнес-моделі. Традиційні бізнес-моделі мають ті ІТ-компанії, діяльність яких переважно зосереджена у сегментах ІТ-послуг, апаратного і програмного забезпечення. Нові бізнес-моделі пов'язані з розвитком мережі Інтернет і хмарних обчислень та включають: програмне забезпечення як послугу, інфраструктуру як послугу, платформу як послугу, доходи від реклами, управління бізнес-процесами, «модель обладнання», онлайн-послуги, пов'язані з апаратним та програмним забезпеченням.

2. За важливістю для діяльності ІТ-компанії: ключові і другорядні. Багато ІТ-компаній мають декілька бізнес-моделей, деякі з них є ключовими, тобто основними для ІТ-компанії. З плином часу ІТ-компанії змінюють та доповнюють свою ключову бізнес-модель. Другорядні бізнес-моделі дозволяють ІТ-компаніям отримувати додатковий прибуток, який не займає значну частку у структурі загального прибутку.

3. За основною технологією: хардверні, софтверні та сервісні. Хардверні бізнес-моделі орієнтують ІТ-компанії на отримання прибутку головним чином від продажу апаратного забезпечення, софтверні бізнес-моделі – від продажу програмного забезпечення та сервісні бізнес-моделі – від надання ІТ-послуг.

4. За визначенням мережі Інтернет як основного каналу дистрибуції: онлайн та офлайн бізнес-моделі. Для ІТ-компаній з онлайн бізнес-моделлю основним каналом дистрибуції ІТ-продуктів та надання ІТ-послуг для кінцевого споживача є мережа Інтернет. Такі бізнес-моделі мають, зокрема, Google та Salesforce.com. Реальні бізнес-моделі передбачають наявність розвиненої структури дистрибуції без використання мережі Інтернет як основного інструменту для дистрибуції ІТ-продуктів та надання ІТ-послуг (рис. 3)

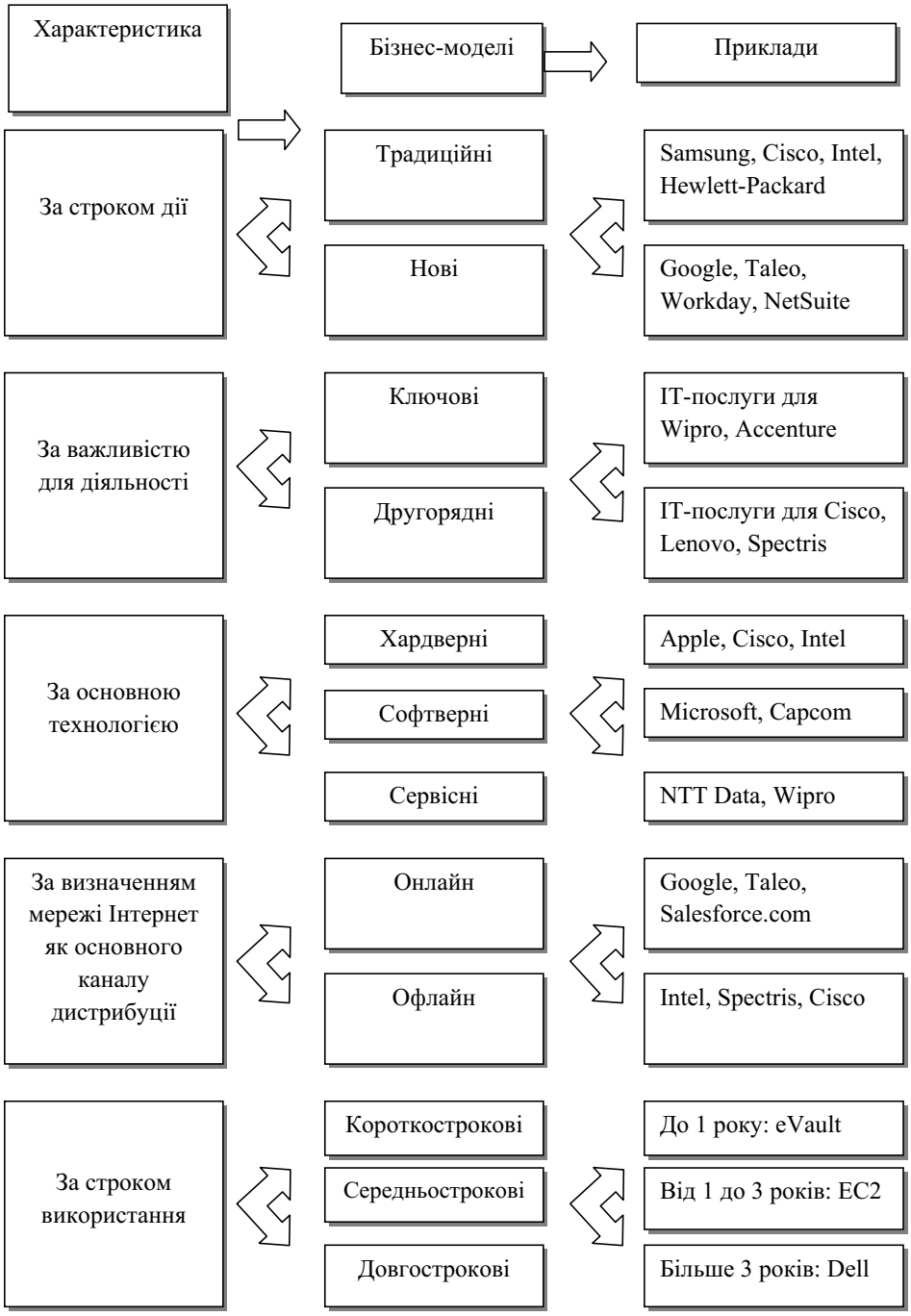

Рис. 3 Класифікація бізнес-моделей ТНК на світовому ринку інформаційних технологій
Примітка. Складено особисто автором.

5. За строком використання: короткострокові, середньострокові та довгострокові. Зважаючи на короткий життєвий цикл більшості продуктових платформ ІТ-компаній, короткострокові бізнес-моделі – це моделі, які втілюють ІТ-компанії до одного року з метою досягнення певної мети – випуску нового продукту чи виходу на нові ринки. Бізнес-моделі ІТ-компаній, які функціонують від одного до трьох років, є середньостроковими, більше трьох років – довгостроковими.

Висновки. Бізнес-модель ІТ-компанії є результатом взаємодії факторів ендогенного та екзогенного середовища. Зовнішнє середовище бізнес-моделі складають детермінанти мікро- та макросередовища. Детермінанти мікросередовища визначають систему взаємовідносин із споживачами, конкурентами, потенційними конкурентами, у тому числі з виробниками субститутів, з постачальниками та посередниками. Детермінанти макросередовища представлені економічними, політико-правовими, науково-технічними, природничими та соціальними факторами. Детермінанти внутрішнього середовища бізнес-моделі ІТ-компанії є факторами, що формують внутрішню структуру ТНК та включають: технологічну платформу, організаційну структуру, продуктову платформу, фінансову систему, компетенції робочої сили.

Дослідження бізнес-моделей ТНК на світовому ІТ-ринку є вкрай актуальним для України, як для одного з важливих центрів ІТ-аутсорсингу. Використання досвіду провідних ІТ-компаній є надзвичайно вагомим для вітчизняних підприємств, а отже – для розбудови інформаційного суспільства, сприяння розвитку галузі інформаційних технологій в Україні.

Список використаних джерел

1. Lazonick W. Evolution of the New Economy Business Model / Lazonick W. // Business and Economic history. – 2005. – No. 3. – P. 60. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.thebhc.org/publications/BEHonline/2005/lazonick.pdf.
2. Weill P. Do Some Business Models Perform Better than the Others? A Study of the 1000 Largest US Firms / P. Weill, T. W. Malone, V. T. D'Urso, G. Herman, S. Woerne // MIT Center for Coordination Science Working Paper. – 2004. – No. 226 (May 6). – P. 39.
3. Jansen W. New Business Models for the Knowledge Economy / W. Jansen, W. Steenbakkers, H. Jägers // – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ashgate.com/pdf/SamplePages/New_Business_Models_for_the_Knowledge_Economy_Ch2.pdf.
4. Rasmussen B. Business-Models and the Theory of the Firm / Rasmussen B. // Pharmaceutical Industry Project Working Paper Series. – 2007. – No. 32. – P. 11.
5. Wienclaw R. A. B2B Business Models / Wienclaw R. // EBSCO Research Starters. – 2008. – P. 6. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ebscohost.com/uploads/imported/thisTopic-dbTopic-1074.pdf.
6. Business Model Generation: a Handbook for Visionaries, Game Changers and Challengers / [Osterwalder A., Pigneur Y. and others]. - New Jersey: John Wiley & Sons, 2010. – 278.
7. Сооляттэ А. Ю. Бизнес-модель компании: разработка и описание / А. Ю. Сооляттэ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finexpert-training.ru/index.php?ID=152&articleID=362.
8. Сооляттэ А. Ю. Бизнес-модели компаний: определение, эволюция, классификация / А. Ю. Сооляттэ // [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://finexpert-training.ru/index.php?ID=152&articleID=358.
9. Портер Е. М. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М. Е.; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

Миколенко А.В.*

ҐЕНЕЗА ТЕОРІЙ ГРОШОВИХ СИСТЕМ

У статті розглядається формування і розвиток грошових систем, зосереджена увага на системах заснованих на золоті та сріблі. Аналізуються переваги та недоліки використання золотого стандарту. Міститься інформація про провідні ідеї відродження валютних систем заснованих на золоті, зокрема електронні системи.

Ключові слова: золотий стандарт, грошова система, грошова одиниця.

The article deals with the formation and development of financial systems. It focuses on systems based on gold and silver metals. It analyzes the advantages and disadvantages of using the gold standard and contains information on the leading ideas of rebirth of monetary systems based on gold,including electronic systems.

Keywords: gold standard, the monetary system, monetary unit.

В статье рассматривается формирование и развитие денежных систем, сосредоточено внимание на системах основанных на золоте и серебре. Анализируются преимущества и недостатки использования золотого стандарта. Содержится информация о ведущих идеи возрождения валютных систем основанных на золоте,в частности электронных систем.

Ключевые слова: золотой стандарт, денежная система, денежная единица.

Постановка проблеми. Через світову фінансову кризу, яка розпочалась у 2008 році, в економічній літературі знову відродилася дискусія про недоліки національних і світових грошових систем та про можливі альтернативи, зокрема про повернення до золотого стандарту.

Незважаючи ні на що, золото досі розглядається багатьма людьми в світі як матеріальне забезпечення достатку. Не дивно, що під час економічної нестабільності збільшується кількість прибічників зміцнення ролі золота в грошовій системі та повноцінного відродження золотого стандарту. Постає питання, чи є доцільним повернення до золотого стандарту чи створення нового варіанту валютної системи на основі золота.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад у дослідження проблем використання золота внесли економісти Анікін А. В., Борисов С. М., Дубоносов Л. А. та українські економісти Луцишин З. О., Савел'єв Є.В., Шаров О. М.. Недоліки сучасної фінансової системи та сценарії її зміни знайшли відображення у працях відомих вчених, які займалися проблематикою розрахунків у золоті, регіональних валют та введення єдиного міжнародного інструменту розрахунків. Значний внесок у дослідження цієї проблеми зробили Андріанов В. В., Єсаян Е. М., Красавіна Л. Н., Кержковська Д. Р., Михальський

* аспірантка кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: доцент Расшивалов Д. П.

© Миколенко А.В., 2013

В. В., Обухов Н. П., Сай В., Шкребець М. С. та інші. Дослідники, серед яких Єсаян Е. М., Красавіна Л. Н. та Обухов Н. П., описують основні постулати колишніх і сучасних валютних систем, розкривають їх недоліки. Михальський В. В. і Шкребець М. С. розглядають інвестиційну грамотність населення та привабливість золота як інвестиції й можливість розрахунків ним. Босак А. О. та Кошовський Р. П., Михальський В. В. досліджують доцільність створення електронних грошових систем, основаних на золоті.

Невирішена раніше частина глобальної проблеми. Серед опублікованих робіт недостатньої ваги приділено теоретичним основам ідеї побудови системи нового золотого стандарту. В недостатній мірі висвітлено роль золота в сучасній економічній системі.

Постановка завдання. Сучасний стан макрофінансової нестабільності, велика волатильність валютних ринків показує на скільки слабкою і не ефективною є сучасна фінансова система. Метою даної роботи є аналіз історії грошових систем та перспектив створення нових; дослідження еволюціонування золота в економіці.

Викладення основного матеріалу. Всі дискусії з приводу сучасної економічної нестабільності в тій чи іншій мірі зводяться до ідеї повернення до саморегульованої валютної системи. Міжнародна валютна система, що заснована на фіксованих номінальних ставках є водночас простою та дуже складною. Ця система перебуває в зародковому стані оскільки всі учасники просто погодитися з набором стійких значень їхніх валют. Яскравим прикладом системи з фіксованою ставкою є класичний золотий стандарт, який був одним із стовпів світової економіки приблизно з 1870 до 1914 року.

Золотий стандарт – це грошова система, що ґрунтується на золоті, в якій головним видом грошей є золоті монети, а всі інші види грошей можуть розмінюватись на них за фіксованим курсом. Іншими словами це пряме конвертування валют у золото. За такої системи держава гарантує забезпечення золотом усієї грошової маси своєї валюти. При розрахунках між державами встановлюють фіксований обмінний курс валют на основі співвідношення цих валют до одиниці маси золота.

Чим же мотивується та широка підтримка золотого стандарту? На мою думку, перш за все це відновлення і підтримання стабільності цін завдяки стійкому обмінному курсу на золото, або ж фіксованому обмінному курсу основних валют, замість постійних коливань валютних курсів. По-друге слід зазначити, що економіка стає більш стабільною, менш схильною до інфляції, оскільки уряд не може емітувати гроші, що незабезпечені золотом. Однак дефіцит платіжних засобів викликає спад у виробництві через кризу ліквідності.

Зауважимо, що ще з стародавніх часів золото використовувалось в якості платежу та засобу збереження вартості, воно було мірилом багатства і достатку, реальним активом. Звертаю вашу увагу на те, що досить тривалий відрізок часу, а саме в епоху первісного накопичення капіталу (16-19 ст.) людство жило при біметалізмі – грошовій системі, в основі якої були два благородні метали: золото і срібло. За такої системи монети карбувалися з обох металів та оберталися на рівних засадах. Банкноти вільно обмінювались на обидва метали. Біметалізм існував у трьох видах:

1. Система паралельної валюти – система за якої на ринку стихійно встановлювалось співвідношення між срібними і золотими монетами за вартістю вміщеного в них металу. Це фактично означало, що срібні та золоті монети приймалися відповідно до ринкової вартості цих металів. Недолік цієї системи в тому, що ринкові зміни у співвідношенні валют спричинювали постійні перепади подвійної системи цін і таким чином створювала технічні незручності в організації обміну.

2. Система подвійної валюти – це встановлене державою у законодавчому порядку вартісне співвідношення між двома металами. Але фіксоване встановлення співвідно-

шення між металами дуже часто не збігалося з ринковим. Це призводило до того, що з обігу зникали ті монети, відносна вартість яких в певний момент часу підвищувалась, тобто один метал був переоцінений і витісняв з обігу інший недооцінений.

3. Система кульгаючої валюти – карбування одного з видів монет у закритому порядку. Було введено закрите карбування срібних монет з метою запобігти витісненню золота сріблом. Через заборону відкритого карбування срібних монет срібло почало знецінюватися щодо золота, збільшився притік дешевого срібла в країни, де ще зберігалися системи подвійної валюти, і відтік з них золота за кордон. Унаслідок цього карбування срібних монет зовсім припинилося, золото було оголошено єдиним грошовим товаром, а срібні монети, що залишилися в обігу, – розмінною монетою [1, с. 139].

Основним недоліком біметалізму слід зазначити те, що на ринку паралельно діяли дві валюти та існували дві системи цін, тобто за обома металами була законодавчо закріплена роль грошей, що суперечило природі грошей як єдиного товару, який виконує функцію узагальненого еквівалента. Через золоту і срібну валюти постійно виникали суперечності, що призвели до державного втручання.[2] Наприкінці 19 століття відбулося значне знецінення срібла через відкриття його родовищ у США, що здешевило його виробництво. Це сприяло тому, що з 1870 років срібло втрачає свою функцію міри грошей і золото набуває міжнародного статусу грошового металу, виникає система золотого стандарту (монометалізм)1. Так тривало до 1914 року, а потім спостерігалось недовге відновлення в кінці 1920 років. Однак в історії зазначаються і випадки срібного монометалізму, наприклад в Індії (1852-1893), Голландії (1847-1875) і Росії (1843-1852).

Артур Блумфільд – один з провідних американських вчених в галузі золотого стандарту характеризує це явище таким чином: «Національна грошова одиниця визначалась існуючою в країні кількістю золота. Центральний банк або скарбниця купували і продавали золото за фіксованими цінами відносно національної валюти. Золото вільно карбувалося у монети і вони складали значну частину оборотних коштів. Золото можна було вільно імпортувати та експортувати». Таким чином під час золотого стандарту були встановлені фіксовані обмінні курси між валютами країн. З точки зору економічної ефективності ідеальний золотий стандарт, а саме такий, яким він постає у посібниках, уособлює в собі стабільну автоматизовану систему з саморегульованим механізмом, що передбачає мінімальне втручання людини. Це система стабільності цін та збалансованості міжнародних платежів. Але в дійсності ця системи виявилась далеко не такою ідеальною [2, с. 4].

У Франції існував біметалізм і тому саме тут виникла ідея забезпечити єдність у визначенні валютних курсів. На Паризькій конференції (1867 р.) золото було визнане формою світових і національних грошей. За ним на міжнародному рівні були закріплені всі функції грошей. Грошова система на основі золотого стандарту («золотий монометалізм») включала такі основні принципи:

1. Золото - єдина форма світових грошей;
2. Необмежений імпорт та експорт золота;
3. Ззолото вільно обертається, що означало:

- центральні банки окремих країн можуть продавати і купувати золото в необмежених кількостях за фіксованими цінами.
- будь-яка особа може використовувати золото без будь-яких обмежень.
- кожен може карбувати золоті монети із золотих злитків на державному монетному дворі.

Ці умови поширювалися як на резидентів, так і на нерезидентів окремих країн. Для кожної національної валюти встановлювався золотий вміст, тобто кількість золота в оди-

ниці національної валюти, через який можна було легко визначити офіційні курси валют по відношенню одна до одної (золоті паритети). Незважаючи на наявність золотого стандарту, ринкові курси формувалися під впливом співвідношення попиту і пропозиції на ринку. При істотних відхиленнях ринкових курсів від золотих паритетів розрахунки починали здійснювати золотом, що приводило їх у відповідність з офіційними курсами. При цьому перехід до розрахунків золотом ставав вигідним при досягненні «золотих точок». Так, якщо ринковий курс національної валюти по відношенню до іноземної знижувався до рівня, при якому ставало вигідніше оплачувати ввезений товар золотом, ніж в іноземній валюті, то говорили про досягнення ним «золотої точки» вивезення. Аналогічно визначалася «золота точка» ввезення. Протягом 70-х рр. 19 ст. Франція, Німеччина та багато інших країн перейшли до золотого стандарту, що призвело до надмірного попиту на золото та дефляційного процесу в цих державах. Одночасно демонетизація срібла створила його надлишкову пропозицію та інфляційний процес в країнах, які зберегли срібний стандарт. Остаточний вибір на користь золота був зроблений з відкриттям великих золотих родовищ в Південній Африці. І вже до 1900 р. більшість провідних країн, за винятком Китаю, визнали золотий стандарт [3, с. 12].

Звертаю вашу увагу на те, що серед основних причин вибору саме золота у якості стандартної грошової одиниці слід зазначити: довговічність, незмінність при зберіганні; відносно висока вартість; подільність і об'єднаність; можливість ідентифікації за кольором, вагою, акустичними властивостями, мірою ковкості.

Золотий стандарт існував у трьох формах:

1. Золотомонетний стандарт був найбільш стабільною і саморегульованою системою, оскільки коли виробництво і товарообіг падали зменшувалась потреба в грошах і їх вилучали з обігу до скарбниці, при збільшенні товарообігу гроші зі скарбниці пускали в обіг. Ця система проіснувала у більшості країн з 1867 до 1914 р., після Першої світової війни золотомонетний стандарт був відновлений лише в США, де проіснував до 1933 р. Він характеризувався тим, що золото виконувало всі функції грошей, золото було і мірилом вартості і засобом обігу. В обігу перебували золоті монети і банкноти, що вільно обмінювались, відбувалося відкрите карбування монет із фіксованим золотим вмістом. Для забезпечення потреб обігу золотими монетами держава мусила мати значні обсяги золотих запасів. З метою зменшення маси золотих монет в обігу та зменшення витрат на забезпечення їх обігу, широко емітувалися паперові банківські білети, також почали активно розвиватися депозитна форма грошей і безготівкові розрахунки. У процесі історичного розвитку співвідношення між золотими монетами в обігу та їхніми представниками – банкнотами поступово змінювалося. До 1913 р. золоті монети становили 1/10 грошової маси. Обмін монет на банкноти дедалі скорочувався доки не дійшов свого завершення. Основними факторами, що сприяли краху золотомонетного стандарту можна назвати те, що відбулося введення воюючими сторонами обмежень, через які існування єдиної валютної системи стало неможливим; в значних розмірах збільшилася емісія паперових грошей для покриття військових витрат; вичерпалися ресурси золота через фінансування військових витрат [5]; припинився розмін банкнот на золото, заборонявся вивіз золота за кордон, громадянам заборонялося володіти золотом у монетарній формі, золото пішло у скарби, почав відбуватися перехід до паперових грошових систем. Повернення до золотомонетної системи стало недоцільним через нерівномірність світових запасів золота та прагнення держав до централізації золота як важливого військово-фінансового ресурсу на випадок нових війн.

2. Золотозливковий стандарт – це система, для якої є характерним відсутність в обігу золотих монет та їх вільне карбування, обмін грошових знаків здійснюється лише на зо-

лоті зливки з певним обмеженням. Для прикладу: у Великобританії конвертованість на золоті зливки обмежувалась сумами, що не перевищували 1,5 тис. фунтів стерлінгів, а у Франції ця сума становила не більше 225 тис. франків. На зовнішньому ринку сальдо платіжного балансу між країнами оплачувалось шляхом переміщення зливків. Ця система використовувалась переважно для міжнародних розрахунків. Після війни більшість країн не мали достатніх золотих запасів і тому не були спроможні відновити золотий стандарт навіть у золотозливковій формі, тому вони перейшли до золотодевізного стандарту.

3. Золотодевізний стандарт – це система, що характеризується відсутністю обігу і вільного карбування золотих монет, а обмін банкнот здійснюється на іноземну валюту (девізи), яка обмінюється на золото. Девізи – платіжні засоби в іноземній валюті, призначені для міжнародних розрахунків (чеки, акредитиви, перекази, іноземні банкноти і монети тощо). Слід зазначити, що роль золотодевізного стандарту полягала в тому, що він закріпив валютну залежність одних країн від інших і став основою переходу до золотовалютного стандарту. Система золотодевізного стандарту була юридично оформлена рішенням Генуезької конференції (1922 р.), але незважаючи на ці рішення скрізь відбувалася демонетизація золота в національних грошових системах, що означало відмову від його використання в якості міри визначення курсів національних валют, засобу обігу і платежу. Слід зазначити, що як єдина світова система золотодевізний стандарт не функціонував.

Золотозливковий та золотодевізний стандарти були грошовими системами без золотого обігу, тобто золото не виконувало функцій обігу та платежу. Саме тому ці стандарти називають «урізаними» формами золотого стандарту.

Світова економічна криза у 1929-1933 рр. прискорила крах золотого стандарту. Криза зумовила масове знецінення валют, неврівноваженість платіжних балансів та коливання валютних курсів, параліч міжнародної кредитної системи через припинення платежів країнами-боржниками. Зокрема у США необхідність вивести країну з глибокої економічної кризи зумовила заборону обороту та зберігання золотих монет, зливків, сертифікатів, також заборонявся вивіз золота за кордон. Після світової кризи 1929-1933 рр. золотий стандарт певний час зберігався лише у країнах так званого «золотого блоку»: Франції, Бельгії, Голландії, Швейцарії, Італії та Польщі. У 1935 р. від золотого стандарту відмовилися Бельгія та Італія, а в 1936 р. – усі інші країни. Відбувся перехід грошово-кредитних систем світу від саморегульованих до регульованих грошових систем. Основними недоліками системи монометалізму можна вважати:

1. Залежність від видобутку золота.
2. Недостатня еластичність.
3. Дороговизна, оскільки у разі знецінення грошових знаків країнам потрібно буде розраховуватись з іншими країнами золотом, оскільки відсутня можливість запроваджувати власну валютно-грошову політику.

Зауважу, що система золотого стандарту відіграла значну роль у становленні системи паперово-кредитних грошей, внутрішніх грошових систем країн. Налагодились міжнародні відносини за допомогою експорту та імпорту золота. Відбувся перехід до регульованих грошових систем.

Передумови створення Бреттон-Вудської системи були сформовані в 30-х роках 20 ст. через розпад механізму міжнародних розрахунків, який був заснований на золотодевізному стандарті. Треба відзначити, що після 1934 світова валютна система не відповідала принципам, які були покладені в її основу. У цей період тільки США гарантували фіксовану ціну на золото (35 дол. за тройську унцію) і погодилися обмінювати долари на золото, але тільки для центральних банків. Багато країн висловлювали ціну своїх валют

в доларах (через тройську унцію), результатом чого стало поступове перетворення останнього на в основі неофіційну резервну валюту і витіснення з цієї ролі фунта стерлінгів. Найбільш характерними рисами світової валютної системи у період Другої світової війни слід зазначити:

- більшістю воюючими країнами і багатьма країнами, що дотримуються нейтралітет введені валютні обмеження;
- підвищення ролі золота як світових грошей, оскільки у воєнних умовах тільки на нього можна було придбати стратегічні і дефіцитні товари;
- зменшення золотих резервів країн, які вели активні закупівлі озброєння та продокраїн-експортерів, насамперед США;
- втрата валютними курсами регулюючої ролі в економічних відносинах;
- використання країнами-окупантами валютно-фінансових методів експлуатації завойованих держав (емісія незабезпечених грошей для формальної оплати поставок сировини і продовольства з окупованих країн, завищення курсу національної валюти) [3, с. 14].

Зазначимо, що у 1944 р. на США припадало 50% світового ВВП і понад 70% (25 тисяч тонн) світових запасів золота, які надійно зберігались у Форт Ноксі. Це спричинило той факт, що ключове місце посів долар США, оскільки він був підкріплений великим золотим запасом і виступав єдиною валютою, що конвертувалась у золото за фіксованим курсом (35 $/тр.ун.). Цей факт і спричинив, що основою Бреттон-Вудської системи стала система золотовалютного стандарту, яка трансформувалася у систему золотодоларового стандарту.

У той час, коли провідні фахівці, Джон М. Кейнс (Великобританія) і Гаррі Уайт (Мінфін США), виступали саме за доларову модель глобальної фінансової системи, у світі відбувались колосальні зміни, викликані нею. Наприклад, забезпечення випуску доларів золотом станом на 1934 р. складало 40%, а вже за рік після прийняття Бреттон-Вудської системи у 1945 р. воно скоротилось до 25% [4, с. 71].

Валютна криза, що була спричинена Другою світовою війною, спонукала до появи нової світової валютної системи. Розробка проекту цієї системи розпочалася в роки Другої світової війни англійськими та американськими економістами. Теоретичне обґрунтування механізму функціонування міжнародної валютної системи в повоєнний період пов'язане насамперед з працями Дж. М. Кейнса. Ще в 1936 р. у роботі «Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей» він висунув ідею формування замість золота нових платіжних засобів для обслуговування міжнародних розрахунків і міждержавного регулювання валютно-фінансових відносин за допомогою спеціальної міжнародної організації. Ідеї Дж. М. Кейнса були матеріалізовані наприкінці Другої світової війни. Принципи нової системи офіційно закріпили на міжнародній валютно-фінансовій конференції в Бреттон-Вудсі (США) (1-22 червня 1944 р.). Хочу звернути увагу на те, що у прийнятій угоді було визначено такі основні принципи нової валютної системи:

1. Визнання золота і долара США основою світової валютної системи (також використовувався фунт стерлінгів, але в меншому обсязі). Це означало відновлення золотих паритетів валют з фіксацією їх у МВФ, продовження використання золота як міжнародного резервного і платіжного засобу, збереження золотодоларового стандарту (при ціні золота 35 дол. за тройську унцію, тобто 31.1035г золота). Для цього казначейство США продовжувало за встановленою ціною розмінювати долари на золото тільки центральним банкам і урядовим установам інших країн. Інші валюти могли тепер обмінюватися на золото тільки через долар.

2. Створення Міжнародного валютного фонду (МВФ), що надає його членам кредитну допомогу для здійснення валютної інтервенції, і Банку реконструкції та розвитку (МБРР, або Світового банку). Девальвація валют понад 10% допускалася лише з дозволу МВФ. Прирівнювання валют одна до одної та їх взаємний обмін здійснювалися на основі офіційно узгоджених країнами-членами МВФ валютних паритетів, виражених у золоті та в доларах США. Ці паритети були стабільними, їх зміна могла відбуватися тільки з санкції МВФ і за певних умов, що на практиці траплялося дуже рідко.

3. Міждержавне регулювання валютних відносин здійснювалося головним чином через посередництво МВФ. Він забезпечував підтримання країнами-учасницями офіційних валютних паритетів та курсів. Для зміни паритету або введення валютних обмежень була потрібна згода МВФ.

4. Запровадження валютного коридору. Офіційні курси валют установлювалися через визначення їхнього золотого вмісту (масштабу цін) і відповідно до цього твердо фіксувалися відносно долара США. Ринковий курс валют міг відхилятися від встановленого паритету тільки в межах не більше 1% в обидві сторони без погодження з МВФ. В обов'язок центральних банків входило підтримання цього коридору на основі валютних інтервенцій, для цього вони повинні були нагромаджувати доларові резерви. Якщо курс національної валюти падав, то центральні банки продавали валюту на ринку, якщо підвищувався – скуповували; у такий спосіб відбувалося відновлення співвідношення курсів. В результаті обов'язок накопичувати доларові резерви вів до зміцнення курсу американської валюти;

5. Пом'якшення валютних обмежень. Разом з цим допускалося введення взаємної оборотності валют, а також скорочення обмежень на експорт капіталів і зобов'язань з продажу валюти центральним банкам. Фактично остаточні розрахунки за платіжними балансами між країнами здійснювалися шляхом обміну золота на валюту і навпаки як централізованим шляхом (центральними банками та іншими офіційними установами), так і на Лондонському ринку золота.

6. Надання тимчасової фінансової допомоги країнам-членам для врегулювання платіжних дисбалансів. Що означало, що у разі необхідності країни через механізм МВФ та іншими шляхами могли надавати одна одній кредити в іноземній валюті для фінансування дефіциту платіжного балансу.

З початку війни Західна Європа станом на 1947 рік втратила золота на 4,9 млрд. дол. Створена валютно-фінансова система сприяла розвитку США як лідера світової економіки, разом із експортом капіталу та програмою відновлення економіки Європи (план «Маршала» та ін.); військові видатки США фінансувались тільки за рахунок валютної експансії. І все це ґрунтувалося на збереженні лідерства в економіці і наявності достатнього золотого запасу для забезпечення доларової маси в обігу [5, с. 12].

Золотодоларовий стандарт, що утвердився на основі головного принципу Бреттон-Вудської валютної системи проіснував до 1970-х рр. Вже наприкінці 1960-х рр. стали проявлятися ознаки кризи даної валютної системи. США значною мірою втратили на світовому ринку свої конкурентні переваги: виник дефіцит платіжного балансу, почали розвиватися інфляційні процеси, різко скоротилися запаси золота. Курс долара почав різко знижуватися через значне збільшення пропозиції даної валюти з метою обміну на золото. Спостерігався безконтрольний рух доларів. В 1971 р. їх вартість становила 11,1 млрд. дол.. Ця сума в 6 разів була меншою від доларової маси, що перебувала у міждержавному обігу. Почалася масова гонитва за золотом як більш стійким грошовим активом і відповідна відмова від долара. Утворилася подвійна ціна на золото: офіційна – 35 дол. за 1

унцію та ринкова, що в декілька разів перевищувала офіційну. У цій ситуації США по суті повністю втратили свою здатність здійснювати обмін доларів на золото за фіксованою ціною і таким чином утримувати його функцію міжнародної резервної валюти. Визначаючи це, 15 серпня 1971 р. президент Р. Ніксон прийняв рішення про припинення конвертованості долара в золото. Відміна одного з головних принципів Бреттон-Вудської системи означала її фактичний крах [6, с. 285].

Смітсонівська угода включала наступні аспекти: долар девальвований (на 7,89%), а офіційна ціна золота підвищена до 38 дол. США за унцію; змінені офіційні курси ряду валют; розширилися дозволені межі коливань курсів валют (до ± 2,25%); скасовувалось щойно введене імпортне мито в США (10%). Однак ці дії не змогли налагодити економічну ситуація і у 1973 було прийнято рішення про відмову від фіксованих курсів. Дана міра означала повну відмову від золотого стандарту в сфері міжнародних економічних відносин.

На основі проведеного дослідження слід зауважити , що серед основних причин кризи і розпаду Бреттон-Вудськой валютної є:

1. Нестабільність в економіці. Суперечливий розвиток економіки, що проявлявся в циклічних кризах 1969-1970, 1974-1975, 1979-1983 рр.

2. Посилення інфляції негативно впливало на конкурентоспроможність фірм. Оскільки різні темпи інфляції в різних країнах по різному впливали на динаміку курсу валют. Створювались умови для спекулятивного переміщення «гарячих грошей».

3. У 1970-х роках спекуляції загострили валютну кризу. Надлишок доларів у вигляді стихійної лавини «гарячих» грошей періодично падав то на одну, то на іншу країну, викликаючи валютні потрясіння і втечу від однієї валюти до іншої.

4. Нестабільність платіжних балансів. Хронічний дефіцит балансів одних країн (Англія, США) та активне сальдо інших (ФРН, Японія) посилювали різкі коливання курсів валют відповідно вниз та вгору.

5. Невідповідність принципів Бреттон-Вудської системи новому співвідношенню сил у світовому економічному просторі. Валютна система, яка базувалась на міжнародному використанні валют – долара та фунта стерлінгів, – внесла суперечність в інтернаціоналізацію світогосподарських зв’язків. Ця суперечність ще більше посилювалася у міру того, як США та Великобританія за допомогою своїх національних валют покривали дефіцит своїх платіжних балансів, зловживаючи їх статусом резервних валют.

6. Роль транснаціональних корпорацій (ТНК) у валютній сфері: ТНК володіють гігантськими короткостроковими активами в різних валютах, які можуть істотно перевищувати резерви центральних банків країн, де діють корпорації і, таким чином ТНК можуть вислизати від національного контролю. ТНК при спробах уникнути втрат або отримати прибутки беруть участь у валютних спекуляціях, надаючи їм гігантський розмах.

Хочу підкреслити, що Бреттон-Вудська система сприяла розвиткові міжнародних економічних зв'язків. В той самий час ця система мала масу недоліків. Розмін паперового долара на золото за офіційною ціною можливий лише в умовах стабільності його купівельної спроможності. Зазначена умова є також необхідною для підтримання сталості курсових співвідношень. Проте забезпечити це в умовах паперово-грошового обігу виявилося неможливим. Збільшення зовнішнього боргу США, посилення політики західноєвропейських держав проти долара, зростання обсягу світової торгівлі (з яким не могли впоратись наявні резерви золота) а також причини наведені вище призвели до того, що Бреттон-Вудська валютно-фінансова система себе вичерпала і виявилась неефективною.

У 1979 р. у м. Кінгстоні на Ямайці на нараді країн-учасниць МВФ була досягнута угода, що стала основою для створення нової валютної системи. Ця система набула чин-

ності 1 квітня 1978 р. Ямайська система утворилася як підсумок реорганізації Бреттон-Вудської валютної системи. З її ратифікацією було внесено зміни у статут МВФ, юридично закріплювалась демонетизація золота. Вона була заснована на моделі вільної конвертації валют для якої характерне постійне коливання обмінних курсів. Як резервні валюти використовуються німецька марка, швейцарський франк, а з 1975 р. уперше в цій ролі почала використовуватися японська єна, після чого питома вага американського долара у валютних резервах центральних банків значно скоротилася.

Зазначимо основні принципи Ямайської системи:

- офіційно скасований золотий стандарт і золоті паритети (скасована прив'язка валют до золота як для внутрішніх, так і для міжнародних операцій);
- зафіксована демонетизація золота: центральним банкам дозволяється продавати і купувати золото як звичайний товар за ринковими цінами;
- введена система СДР – спеціальні права запозичення у МВФ. Ця міжнародна розрахункова одиниця мала стати основою валютних паритетів та курсів, провідним міжнародним платіжно-розрахунковим засобом. СДР отримала статус альтернативи не лише золота, а й долара як міжнародних грошей. Проте фактично зберігається доларовий стандарт, бо ця валюта продовжує займати важливе місце у міжнародних розрахунках (2/3 усіх розрахунків), в офіційних валютних резервах, у валютному «кошику» СДР (39%); СДР можна використовувати як «світові гроші» для формування валютних резервів. Емісію СДР здійснює МВФ. У функції СДР також входить регулювання платіжних балансів і порівняння вартості національних валют. Крім СДР офіційними валютами були визнані долар США, британський фунт стерлінгів, швейцарський франк, японська єна, марка ФРН, французький франк (останні дві валюти трансформувалися в євро);
- скасування золотих паритетів валют та офіційної ціни на золото і таким чином витіснення золота з міжнародних розрахунків;
- встановлений режим вільно плаваючих валютних курсів: їх котирування формуються на валютному ринку на основі попиту і пропозиції. Держави можуть самостійно визначати режим формування валютного курсу з декількох варіантів.

Ямайська угода фактично зафіксувала відносини, що вже склалися у світі. Вона принесла світові доларовий стандарт демонетизувавши золото та фактично усунувши державний та міжнародний контроль на ринку золота [7, с. 242]. Разом з тим Ямайська угода узаконювала тенденцію до валютного поліцентризму.

Основними недоліками Ямайської валютної системи є:

- зростання кількості учасників і обсягу спекулятивного фінансового капіталу внаслідок впровадження системи SWIFT;
- суб’єкти фінансових ринків незалежні, тому що на сьогодні не існує жодної фінансової організації, яка б могла контролювати обсяг і рух спекулятивного капіталу;
- уряди і центральні банки країн постійно перебувають у стані очікування можливості виникнення фінансового краху внаслідок ризикового притоку або відтоку спекулятивного капіталу. Найбільш дієвим захистом від спекулятивного капіталу є встановлення валютних обмежень, проте, прийняття такого рішення суперечить положенням МВФ;
- рішення МВФ та інших міжнародних організацій, як правило, є запізнілими в часі і носять виключно рекомендаційний характер.

Як бачимо, в умовах глобалізації світова валютна система стає більш нестабільною, що виявляється в збільшенні масштабів коливань валютних курсів і розвитку валютно-фінансових криз [8, с. 443].

Слід відзначити, що до ідеї золотого стандарту неодноразово зверталися і в подальшому. Наприклад, у середині 1970-х рр. була висунута ідея про створення фінансової сис-

теми, заснованої на використанні єдиної золотої валюти – альтернативи американському долару в якості платіжного засобу у взаємній торгівлі між мусульманськими країнами. Після світової енергокризи ціни на нафту і сировину злетіли, але світова торгівля була прив'язана до долара, як була, так і залишилася під контролем західних фінансистів, прибутки від нафти конвертувалися в американські боргові папери, і ніяк не можна було вирватися з американського тиску процентної економіки. Потрібна була альтернатива. Однак через розбіжності між мусульманськими країнами така єдина валюта так і не була введена в обіг.

У 1990-ті роки повертаються до ідеї універсальної мусульманської валюти – золотого динару. Після кризи 1998 року. Міжнародні спекулянти обвалили національні валюти ряду країн, але в свою чергу Малайзії вдалося подолати кризу з найменшими втратами для економіки у порівнянні з іншими країнами. Це вплинуло на те, що пропозицію малайзійського прем'єра доктора Махатіра Мохаммада щодо золотого мусульманського динара зустріли із захопленням. Основу системи золотого динара повинні були скласти двосторонні, а не багатосторонні угоди між мусульманськими країнами. Поступове введення золотого динара дозволила б уникнути дефіциту золотої сировини для виготовлення монет. У березні 2002 року Махатіра Мохаммада запропонував для розрахунків між ісламськими країнами ввести золотий динар. Його не планували використовувати в повсякденних розрахунках, досить, щоб запаси нової міжнародної регіональної валюти зберігалися в центральних банках країн-учасниць проекту. На думку прем'єра, якщо коливання ісламського динара будуть прив'язані до коливання цін на золото, вдасться надалі уникнути негараздів, що мали місце в минулому. Більш того, ризики спекуляцій з новою валютою будуть зведені до мінімуму, а це означає, що міжнародна торгівля отримає достатньо стабільний інструмент для розрахунків, що практично не потребує хеджування. За його сценарієм, країни, котрі взяли участь у проекті, повинні побудувати клірингову систему розрахунків золотим динаром, засновану на принципі взаємозаліків.

Таким чином у 2000 р. розпочала роботу електронна платіжна система Е-динара Ltd – банківська електронна платіжна система типу E-Gold, Gold Money, e-Bullion, діюча через Інтернет. Вона конвертувала за бажанням клієнта його кошти в золото, та в будь-яку іншу валюту, проводила розрахунки в динарах. В системі E-Dinar використовується однойменна одиниця E-Dinar, що дорівнює злитку чистого золота вагою 4,25 г, а також Е-дирхам, що відповідає злитку срібла вагою 3 г. В офшорній зоні Лабуан (Малайзія) та еміраті Дубай (ОАЕ) були засновані компанії, що займаються чеканкою золотих і срібних монет. Відповідно до закону Шаріату банк не кредитує клієнтів, а клієнти не кредитують систему. Фізичне переміщення золота в системи Е-динар відбувається тільки при розрахунках від 100 тисяч доларів – за бажанням клієнта, як і видача металевого еквівалента. У сховищах компанії запланували мати рівно стільки злитків, скільки треба для покриття всіх вимог власників електронних динарів. На сьогоднішній день учасниками системи золотого динара є Малайзія, Саудівська Аравія, ОАЕ, Кувейт, Катар, Бахрейн і Оман. В даний час Малайзія використовує золотий динар в розрахунках з Брунеєм, Іраном, Бангладеш, Єменом, Мальдівами і деякими іншими мусульманськими країнами. Хочу зазначити, що спроби використати золотий динар в розрахунках країн-членів ОПЕК наштовхуються на активну протидію з боку МВФ. Серед суттєвих перешкод реалізації проекту відносять неоднорідність ісламського світу. Є й перешкоди об'єктивного порядку – недостатність світового золотодобування для введення міжнародного золотого стандарту. Втім, і зараз країнам – експортерам нафти та інших енергоресурсів ніщо не заважає підняти питання про енергетичні ресурси в обмін на золото. Однак підкреслимо, що поки це золото можна продати

на світовому ринку за долари або євро, залежність від доларової системи нікуди не зникає.

Як вже зазначалось раніше, ряд економістів всерйоз заговорили про необхідність нового «золотого стандарту» на тлі світової фінансової кризи, що почалася в 2008 р. Особливо популярною ця ідея стала в рядах критиків неокейнсіанської моделі економічного регулювання, втіленої в сучасній економічній політиці США, яка допускає практично необмежену емісію «паперових» грошей з метою стимулювання зростання ВВП.

Не можу не згадати колишнього главу Світового банку з 2007 р. до 2012 р. Роберта Зелліка та його ідею, яку він висловив у 2010 році, щодо створення нової валютної системи, так званого удосконаленого золотого стандарту, що призведе до стабілізації валютних ринків. У своїй статті, опублікованій в Financial Times, Р. Зеллік висловив думку, що міжнародне співтовариство має почати рух до «старого нового» валютного режиму, який прийде на зміну діючій моделі – Ямайській системі плаваючих валютних курсів, що не прив'язана до вартості золота, яка була введена на початку 1970-х рр. На його думку, світ рухається до створення нової системи, в якій долар буде лише однією з числа основних резервних валют з гнучкими обмінними курсами. «Підручники розглядають золото, як застарілі гроші, але ринки як і раніше використовують метал як альтернативний монетарний актив», – пише він, пропонуючи надати золоту особливу роль у новій фінансовій системі.

Слід зауважити, що після відходу від золотого стандарту американська валюта набула статусу нової загальний міри вартості, роль якої до цього виконувало золото. Тим не менш останнім часом США стали проводити все більше операцій по незабезпеченій емісії доларів, провокуючи падіння курсу долара на зовнішньому ринку та змушуючи інші країни включатися в «валютні війни» (гонку девальвацій) для збереження експортних переваг, констатують аналітики. Все це підриває і без того повільне відновлення світової економіки, а також довіру до паперових грошей на чолі з доларом.

Роберт Зеллік запропонував створити пятивалютну систему, куди увійдуть американський долар, євро, ієна, британський фунт і китайський юань, за умови інтернаціоналізації юаня, і прив'язати їх до золота, як до нового міжнародного стандарту. Іншими словами включити золото як міжнародний стандарт, який буде служити показником очікуваного ринками рівня інфляції. У такій системі також можливе використання золота як міжнародного орієнтиру ринкових очікувань щодо інфляції, дефляції і майбутніх курсів валют. Можливість реформування світової фінансової системи Зеллік пов'язує з рядом попередніх домовленостей.

Роберт Зеллік запропонував п'ятиступінчастий план стабілізації та реформи світової фінансової системи:

1. Для початку G20 повинна провести структурні реформи, здатні забезпечити економічне зростання та збалансувати попит. Передбачається, що США і КНР могли б досягти економічної угоди, на основі якої домовитися про процес ревальвації юаня і зниженні протекціоністських бар'єрів. Китаю також пропонується більше розвивати внутрішній ринок.

2. Могутні економічні держави, починаючи з G7, мають погодитися відмовитися від проведення самостійних валютних інтервенцій, за винятком особливих випадків, які будуть узгоджені з іншими членами.

3. Утворити системи дій країн-учасниць G20 з ліквідації диспропорцій у рівні післякризового розвитку (координації курсів валют країн, що розвиваються в рамках фінансової «двадцятки»).

4. G20 необхідно створити програму підтримки і стимулювання економічного зростання в країнах, що розвиваються.

5. G20 створить нову монетарну систему після успішного впровадження в дію перших чотирьох пунктів. Вона буде спиратися на кошик валют, що складатиметься з долару, євро, єни, фунта і юаня, і золота, як міжнародного орієнтира ринкових очікувань щодо значень інфляції, дефляції та майбутніх курсів валют.

Висновки: Здійснений аналіз дає підстави для таких висновків, що особливість сучасного етапу розвитку міжнародних економічних відносин визначається багатьма факторами. Серед яких поглиблення глобалізаційних процесів, взаємозалежність світових економік, нестабільність валютно-фінансової системи, що призводить до кризових явищ. Все це викликає збільшення використання золота в економічному обороті та збільшення прихильників до ідеї повернення до золотого стандарту, оскільки така грошова система є більш стабільною, завдяки фактично відсутній інтервенції у регулювання валютно-грошової системи з боку держав.

Золото еволюціонувало в кілька етапів: мірило вартості грошей, конвертація валют у золота, та золота у валюти; золото в якості державних резервів для погашення можливих дефіцитів платіжних балансів;перехід золота до товару, виключення його з грошового обігу.

Проаналізувавши сучасний стан економічної системи можна логічно зробити висновок, що Ямайська система стає менш ефективною. У зв'язку з цим багато економістів наштовхуються на думки до повернення до золотого стандарту чи створення нової системи золотого стандарту, або ж створення електронних платіжних систем на основі золота. Це обумовлено тим, що система золотого стандарту забезпечувала стабільність цін і національного грошового обігу, курсів валют, що в свою чергу сприяло міжнародній торгівлі.

Не можу не зауважити, що сьогодні все більш зростає роль золота в якості одного з елементів інвестування Згідно з дослідженнями фінансових аналітиків дохідність цінних паперів на американському ринку протягом 1969-2009р. зросла у 12 разів, нафти – у 25 разів, а золота – у 35 разів. Таким чином, абсолютно логічно, що диспропорції у розвитку світового господарства, нестабільність кон'юнктури ринків цінних паперів, падіння курсів основних світових валют, зростання інфляції впливають на те, що спостерігається підвищення питомої ваги і об'єму золота в резервних і страхових фондах держав, у фінансових активах інвесторів.

На мою думку, існує нагальна потреба у створенні нової світової валютної системи, але в найближчому майбутньому за такого великого обсягу попередніх погоджень і компромісів навряд чи вдасться втілити ідею нового «золотого стандарту», вона так і залишиться лише предметом дискусії. Ні для кого є не секрет, що кількість золота обмежена, на відміну від обсягів капіталів (а вірніше, їх грошового вираження), які йому доведеться обслуговувати. Потрясіння будуть неминучі, також цілком ймовірно, що зміняться геополітичні акценти, аж до появи своєрідних аналогів найбагатших близькосхідних монархій, тільки вже не нафтових, а «золотих». Щодо розвитку електронних платіжних систем на основі золота, на мою думку цей процес є досить складний та суперечливий, оскільки поки золото можна продати на світовому ринку за долари або євро, залежність від доларової системи нікуди не зникає.

Список використаної літератури

1. Шпаргало Г. Є. Регулятивні аспекти еволюції грошових систем // Науковий вісник НЛТУ України - 2009. – Вип. 19.1 – с. 139.

2. Richard N. Cooper, The Gold Standart : Historical Facts and Future Prospects / Richard N. Cooper, Rudiger Dornbush, Robert E. Hall // Brookings papers on Economic Activity – Vol. 1982 - No.1. – с. 1-56.
3. Струк Т. Исторические аспекты существования золотого стандарта / Татьяна Струк // Банкаўскі веснік, Сакавік – 2011. – 7 [516] – с.12-14.
4. Обухов Н. П. Бреттон-Вудская валютно-финансовая система / Н.П. Обухов // Финансы. – 2008. – № 12. – с. 70-74.
5. Босак А. О., Кошовський Р. П. Золото як елемент нової фінансової системи / А. О. Босак, Р. П.Кошовський // Наука й економіка – 2012 – №1(25) – с. 10-15.
6. Солонінко К. С. Міжнародна економіка – К.: Кондор, 2008. – 380 с.
7. Шкребець М. С. Особливості формування і розвитку грошової культури в Україні /М. С. Шкребець // Методологія, теорія та практика соціологічного аналізу сучасного суспільства : зб. наук. праць. – Харків, – 2010. – Вип. 16. – с. 238-242.
8. Єсаян Е. М. Напрями реформування світової валютної-фінансової / Е.М. Єсаян //Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сборник научных трудов. – Донецьк, 2010. – Ч. 2. – с. 442-444.
9. Беккин, Р.И. Исламская валюта: золотой динар //Финансы и кредит. – 2007. – № 25 (265). – С. 75.
10. Шапран В., Шафран Н. Золотий динар – новий інструмент глобалізації? [електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.finmir.com.ua/content/view/77/170/lang,uk/
11. Єлита Татарстана: Золотой динар [електронний ресурс] – Режим доступу: http://rus.ruvr.ru/2012_06_27/79490594/
12. Harding R. Zoellick's call on gold standard dismissed // Financial Times, 2010. – November 8.

Нерода-Березка К.І.*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНАЛІЗУ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

В статті досліджується теоретичне обґрунтування науково-технічної діяльності ТНК в найбільш відомих концепціях прямих іноземних інвестицій та транснаціональних корпорацій. Розглядається роль знань та технології в концепціях ринкової влади С. Гаймера, циклу життя продукції Р. Вернона, а також в теоріях інтерналізації та транзакційних витрат. Обґрунтовується висновок про ключову роль знань та інновацій в процесі транснаціоналізації фірм.

Ключові слова: прямі іноземні інвестиції, транснаціональні корпорації, інновації, знання, конкурентні переваги фірми.

The paper studies a theoretical grounding of TNC research and development activities in theories of foreign direct investment and transnational corporations. It analyses the role of knowledge and technology development in S. Hymer market power theory, R. Vernon product cycle theory as well as in internalization and transaction cost theories. It argues the key role of knowledge and innovations in the firm's competitive advantages.

Key words: foreign direct investment, transnational corporations, innovations, knowledge, firm's competitive advantages.

В статье исследуется теоретическое обоснование научно-технической деятельности ТНК в наиболее известных концепциях прямых иностранных инвестиций и транснациональных корпораций. Рассматривается роль знаний и технологии в концепциях рыночной власти С. Гаймера, цикла жизни продукта Р. Вернона, а также в теориях интернализации и тразакционных затрат. Обосновывается вывод о ключевой роли знаний и инноваций в процессе транснационализации фирм.

Ключевые слова: прямые иностранные инвестиции, транснациональные корпорации, инновации, знания, конкурентные преимущества фирмы.

Постановка проблеми. Посилення діяльності транснаціональних корпорацій (ТНК) викликало розвиток теоретичних досліджень процесу вивозу капіталу та транснаціоналізації. В рамках різних економічних підходів вчені намагалися проаналізувати причини перетворення національних фірм на транснаціональні корпорації. Серед детермінантів цього процесу теорії ТНК розглядали науково-технічну діяльність фірм, створення ними знань та інновацій. Хоча причини вивозу прямих інвестицій та створення міжнародного вироб-

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Рогач О.І.

© Нерода-Березка К.І., 2013

ництва значно ширші і не обмежуються науково-технічними факторами, останні відіграють ключову роль в формуванні конкурентних переваг ТНК. Теорії транснаціональних фірм є методологічною базою дослідження сучасних стратегій створення та передачі знань транснаціональних корпорацій.

Аналіз досліджень і публікацій. Один із відомих дослідників ТНК А. Ругман ще в середині 80-х років в низці своїх публікацій акцентував увагу на факторах інновацій та створення знань, які , на його думку, повинні бути включені в теорію функціонування транснаціональної фірми в якості ключових категорій [1, с. 101-109]. Інші відомі вчені Б. Когут та У. Зандер проголошували ТНК як інституцію, що має унікальні властивості для створення знань та передачі їх через національні кордони. Вони зробили висновок, що недосконалість ринків знань необов'язково приводить до появи транснаціональних фірм. Навпаки, на думку цих авторів, національні компанії перетворюються в транснаціональні саме тому, що мають незаперечні переваги в використанні знань, технології та передачі їх за кордон своїм філіалам, порівняно із тими компаніями, що використовують інші форми входження на зарубіжні ринки [2, с. 417-426].

П. Баклі та М. Картер проаналізували організаційну структуру створення знань в ТНК та механізми передачі таких знань в міжнародній мережі підрозділів ТНК [3, с. 371-384]. Н. Фос, Е. Педерсен вивчали особливості організації процесу створення знань в транснаціональній фірмі. Вони показали, що використання потоків знань є одним із найважливіших детермінантів появи ТНК та поширення їх операцій в світі. В своєму аналізі ці автори використовували методологію теорії промислової організації та біхевіористських концепцій для пояснення стратегії передачі технології транснаціональних фірм [4, с. 340-349].

М. Катабе, Д. Дунлап-Хінклер, Р. Паренте, Х. Мішра дослідили детермінанти міжкраїнні трансфери знань фірм. Вони базували своє дослідження на ресурсній теорії фірми і зробили спробу оцінити вплив міжкраїнних потоків знань на інноваційний стан фірм. Базуючись на статистичних даних 53 американських ТНК в фармацевтичній промисловості, вони показали, що інноваційний стан фірми значною мірою залежить від змісту міжнародного трансферу знань [5, с. 340-349]. Н. Адлер, Н. Хашаї застосували аналіз потоків знань для моделювання діяльності і структури операцій транснаціональної фірми. Вони показали залежність розміщення підрозділів ТНК і форм контролю над їх операціями з боку материнських фірм від обсягів та рівня науково-дослідної діяльності фірми. Ці автори також виявили різний ефект внутрикорпораційних та міжкорпораційних форм передачі знань на мінімізацію операційних витрат транснаціональних фірм [6, с. 639-657].

Мета статті. Проаналізувати відомі теорії вивозу капіталу та ТНК з точки зору висвітлення в них науково-технічної діяльності транснаціональних фірм. Показати еволюцію поглядів з цих питань в концепціях ринкової влади, циклу життя продукту, стратегічній теорії ТНК, теоріях інтерналізації та транзакційних витрат. Розкрити роль знань та інновацій як ключового фактору формування специфічних фірмових конкурентних переваг компанії, що дозволяють їм долати бар'єри вступу та здійснювати зарубіжну виробничу діяльність.

Виклад основного матеріалу. Транснаціональні корпорації (ТНК) в останні десятиріччя перетворилися в провідну силу розвитку світової економіки. Їх фінансовий , виробничий та науково-технічний потенціал справляє значний вплив на структуру світового виробництва та міжнародну торгівлю. За оцінками, ТНК контролюють 80% світових патентів, на них припадає переважна частина НДДКР промислово розвинутих країн із ринковою економікою. Наприклад, згідно із рейтингом, складеним на основі даних Бюро по

реєстрації патентів та торгових марок США, в 2012 році найбільш успішними інноваційними компаніями світу були транснаціональні компанії IBM, яка зареєструвала тільки в цьому році 6478 патентів в США, (вона мала продажі 106 млрд. дол. та прибутки 15,9 млрд. дол.), Samsung Electronics - 5081 патентів (142 млрд. дол. продажів та 11,5 млрд. дол. прибутків у 2012 році), Sony – 3032 патенти (78 млрд. дол. продажі, 5,5 млрд. дол. прибутків). В списку найбільш інноваційних ТНК знаходилися також Canon, Microsoft, General Electric, Toshiba та інші провідні транснаціональні фірми [7].

Розвиток інноваційної діяльності та трансферту знань знайшов відображення в теоріях транснаціональних корпорацій та вивозу капіталу. Переважна більшість із них висвітлювала ті або інші аспекти цих процесів для пояснення причин транснаціоналізації компаній та специфіки їх зарубіжних операцій. Одним із перших дослідників, хто звернув увагу на важливість дослідження науково-технологічної діяльності ТНК, був С. Гаймер, якій в його теорії ринкової влади розглядав цю діяльність як одну із важливих передумов вивозу прямих інвестицій. Як відомо, ключовими категоріями теорії Гаймера є поняття контролю, бар'єрів для вступу, ринкової сили компаній та специфічних переваг компаній [8, с. 25-37]. Всі ці ключові категорії цей автор пов'язував із володінням фірмою знань (технології).

Саме знання, (технології, інновації) породжують необхідність контролю, що є, з погляду Гаймера, головною рисою, що відрізняє прямі іноземні інвестиції від портфельного інвестування. З одного боку, володіння фірмою знаннями дозволяє їй успішно долати бар'єри для вступу на зарубіжні ринки, що створені її конкурентами. З другого боку, такі знання та особлива технологія допомагають фірмі створювати власні бар'єри для вступу на галузевий ринок для інших компаній. Такі бар'єри і пояснюють причини успішної конкуренції та існування дочірніх фірм ТНК в країнах, що приймають. Знання та особливі навички транснаціональних фірм породжують додаткові прибутки, для захисту яких компанії створюють олігополістичну структуру ринку. Гаймер вважав, що володіння технологіями, патентами посилює ринкову владу компаній, тобто їх здатність домінувати на ринку і створювати олігополію [8, с. 25-37].

Особливо детально цей дослідник розглянув роль створення знань та технологічних інновацій при вивченні ще однієї ключової категорії його теорії – специфічних переваг компаній. На його думку, такі специфічні переваги є наслідком неефективних ринків. Наприклад, неефективність ринків факторів виробництва може бути породжена перевагами ТНК в розвитку технології, а неефективність товарних ринків часто виникає у зв'язку із володінням ТНК особливих знань, закріплених у вигляді торгових марок. Як зазначав С. Гаймер, інколи такі технологічні переваги можуть мати абсолютний характер – це трапляється, наприклад, коли останні володіють піонерними технологіями, що зовсім невідомі фірмам-конкурентам. В таких випадках патентування та інші форми збереження таємниці над знаннями надаватимуть транснаціональним компаніям значні переваги у ціновій політиці над іншими фірмами. Вони перекриватимуть останнім шлях до нової технології або викликатимуть значні (інколи навіть дискримінаційні) додаткові платежі цих фірм за користування знаннями ТНК. Отже, значні витрати на розробку знань, рекламу та контроль патентів та торгових марок стають бар'єрами вступу до ринку галузі і створюють основу специфічних конкурентних переваг фірми.

С. Гаймер першим використав ідеї Коаза для пояснення ефективності внутришньофірмових транзакцій транснаціональної фірми. Свій аналіз він базував на розгляді двох моделей поведінки – моделі контролю фірми над знаннями (інноваціями) та моделі продажу патентів та ліцензій фірми іншим компаніям. У зв'язку із цим цей дослідник пока-

зав специфіку руху знань внутрикорпораційними каналами та шляхом її передачі незалежним фірмам. Він довів, що у другому випадку ТНК буде посилювати ринкову владу своїх конкурентів і може позбутися своїх головних специфічних переваг. На додаток, цей процес буде мати набагато більші транзакційні витрати і може знижувати довгострокову ефективність операцій транснаціональної фірми.

Ідеї С. Гаймера продовжував розвивати і американській вчений Ч. Кіндлбергер. В його теорії монополістичних переваг він також показав роль контролю над знаннями в появі і зростанні транснаціонального бізнесу. Закріплення дочірніх підприємств фірми в зарубіжних країнах, як зазначав Кіндлбергер, можливо тоді, коли вона може нести додаткові витрати на долання бар'єрів для входження на ці ринки. В іншому випадку місцеві компанії знаходилися б у більш виграшному стані і не дозволили новому конкуренту втриматися на ринку. Саме наявність монополістичних переваг дозволяє компанії підвищувати ціну одиниці продукції і компенсувати витрати входження на закордонні ринки. Причиною таких монополістичних переваг може бути відхилення від «ідеальної конкуренції», що виникає, наприклад, при володінні фірмою особливими знаннями, наявність в ній висококваліфікованих кадрів – носіїв та творців цих знань. [9, с. 134-152].

Значну увагу ролі знань та інновацій в процесі транснаціоналізації фірми приділила також економічна школа промислової організації. Одна із перших спроб аналізу сутності ТНК в межах цього напряму – теорія циклу життя продукту Р. Вернона безпосередньо пов'язує процес вивозу капіталу із інноваційною діяльністю фірми та процесом створення нових технологічних продуктів. Всі чотири фази циклу життя продукту, що аналізує Вернон, по суті є фазами життя технології від її первісного створення і втілення в новий продукт до перетворення в стандартну, «зрілу» технологію. На емпіричному матеріалі компаній США цей вчений показав особливості створення знань і їх передачі в системі міжнародного виробництва компаній [10, с. 190-207].

Важливе методологічне значення цієї теорії полягає в тому, що вона показала стратегію передачі знань ТНК США і залежність цього процесу від їх ступені новизни та реакції конкурентного середовища. На фазі виноходу знань, тобто створення нового продукту, великі витрати на здійснення інновацій обумовлюють капіталомісткість продукту та його реалізацію в країні базування ТНК. Завдяки піонерній технології новий продукт майже не відчуває конкуренції. Це не сприяє трансферту технології за рубіж та організації міжнародного виробництва товару. В міру проходження товару по стадіям циклу життя та старіння технології починається вивіз капіталу та заснування зарубіжних дочірніх виробничих підрозділів, що отримують технологію та знання по внутрікорпораційним каналам. На стадії зрілого продукту технологія втрачає колишню новизну і стає стандартизованою. Одночасно зростає кількість конкурентів, що копіюють та імітують знання фірми-інноватора. На цій фазі спостерігатиметься максимально інтенсивний вивіз прямих інвестицій, тобто зростання транснаціональної виробничої мережі фірми. Разом із тим, на цій стадії також відбувається продаж технологічних знань у вигляді патентів, ліцензій незалежним фірмам. Технологічної монополії або олігополії компанії, що первісно зробила піонерну інновацію, вже не існує, отже цінова конкуренція сягає максимальної гостроти. Тому саме на цій стадії ТНК США починають переносити виробництво зрілих продуктів в країни із дешевою робочою силою, зокрема в країни, що розвиваються і звідти експортують продукт на свій домашній ринок та в інші промислово розвинуті країни [11, с. 255-267].

Теорія Р. Вернона дає важливі висновки щодо корпораційної стратегії руху знань в системі міжнародного виробництва ТНК. Вона дає корисні пояснення особливостей на-

уково-технічної діяльності ТНК в галузях електроніки, електротехніки, виробництва споживчих товарів, побутової техніки та деяких інших галузей. В цих галузях формування глобальних ланцюгів створення вартості ТНК дозволяє значно знизити інноваційні ризики. Разом із тим, слід значити, що цей американський дослідник також передбачив, що для глобальних фірм із величезними можливостями здійснення витрат на створення нових знань, розташування виробництва інноваційних товарів в майбутньому може бути незалежним від країни базування ТНК, що було підтверджено подальшим розвиток процесу інтернаціоналізації створення знань.

Стратегічна теорія М. Портера, що розглядає процес виникнення транснаціональних фірм під кутом зору стратегічного менеджменту, також аналізує роль знань в процесі створення конкурентних переваг фірми. Одним із перших в економічній науці Портер обґрунтував особливості створення глобальних вартісних ланцюгів ТНК. Зокрема він показав, що створення знань (НДДКР, організаційна практика, технологія виготовлення продукту та навчання персоналу) є першою і дуже важливою ланкою цього ланцюга. Ключовим фактором конкурентних переваг фірми, вважає Портер, є постійне здійснення інноваційної діяльності і створення нових знань. При цьому найбільші конкурентні переваги здобувають фірми, які першими починають здійснювати інновації в галузі. Висновки Портера щодо структури глобальних ланцюгів створення доданої вартості транснаціональних фірм, мають важливе значення для аналізу сучасного процесу інтернаціоналізації науково-технічної діяльності ТНК та географічної диверсифікації процесу створення знань цими компаніями.

Ще один напрям дослідження промислової організації фірми, що розвивала теорія інтерналізації, зробив особливий акцент на дослідженні переваг внутрішньокорпораційного використання знань порівняно із їх передачею незалежним компаніям. Її представники М. Кессон, П. Баклі, Р. Кейвз пов'язували перетворення національної фірми в транснаціональну із прагненням фірми розвинути внутрішньокорпораційне використання її специфічних активів, перш за все, знань, технології, авторських прав, виробничих секретів. Вони розвинули ідею С. Гаймера використати методологію Коаза для аналізу міжнародних операцій фірми та транзакцій між її зарубіжними дочірніми підрозділами. Теорія інтерналізації детально аналізує особливості внутрішньофірмового використання знань компанії та внутрішньокорпораційного планування руху технології. На прикладі патентування знань, вона доводить наявність значних переваг інтернального, тобто внутрішньофірмового, їх використання з метою зниження операційних витрат, зменшення недосконалості ринків та уникнення непередбачуваності поведінки ринкових суб'єктів. На думку прихильників цієї теорії П. Баклі, М. Кессона, саме інтерналізація ринку знань викликала бурхливу хвилю процесу транснаціоналізації [12, с. 539-541].

Ринок знань за свою природою є надзвичайно недосконалим. Це пов'язано як із можливостями відносно тривалого існування на цьому ринку монопольних цін, так із концентрацією права власності на знання у небагатьох власників. Це викликає необхідність уникнення цієї недосконалості через створення внутрішньокорпораційних ринків розповсюдження знань. Отже, ключовою ознакою транснаціональних фірм є саме інтерналізація ринку знань. Р. Кейвз проаналізував переваги фірми від координованого використання знань в своїй теорії транзакційних витрат. Він показав, що переваги власності компанії можуть набувати форму особливих активів (торгова марка або ноу-хау), або можуть базуватися на навичках персоналу фірми і його секретних знаннях маркетингу та ринку. Нарешті, дуже важливою складовою частиною цих переваг є здатність персоналу фірми створювати нові знання, генерувати нові ідеї, які інколи навіть не можна формалі-

зувати у вигляді патентів чи ноу-хау. Ці здатності фірми не можна скопіювати чи відтворити, інколи вони є результатом багаторічного акумульованого досвіду персоналу фірми. На відміну від звичайних патентів чи інженерських креслень ці знання чи досвід є невід'ємною частиною потенціалу конкретної фірми і складають основу її конкурентних переваг. Теорія транзакційних витрат має важливе методологічне значення для аналізу операцій із нематеріальними активами, зокрема пояснення особливостей руху знань в мережі міжнародних підприємств ТНК. Вона стала основою для подальшого розвитку теорій ПІІ, зокрема еклектичної парадигми Дж. Даннінга та нового покоління теорій ТНК, що базуються на знаннях, як ключовому детермінанті транснаціоналізації.

Висновки. Теоретичною основою дослідження науково-технічної діяльності траснаціональних корпорацій є теорія ТНК. В процесі еволюції теорій ТНК поглиблювався аналіз процесу створення знань та інновацій та передачі їх в системі міжнародного виробництва корпорацій. Більшість теорій ТНК відводять інноваціям та науково-технічній діяльності фірм провідне місце серед факторів,що формують фірмові конкурентні переваги.

Список використаних джерел

1. Adler N., Hashai N. Knowledge Flows and the Modelling of the Multinational Enterprise // Journal of International Business Studies. – 2007. – Vol. 38. – № 4. – P. 639-657.
2. Buckley P.J. and Casson, M. Analyzing foreign market entry strategies: extending the internalization approach // Journal of International Business Studies. – 1998. – Vol. 29. – № 3. – P. 539-562.
3. Buckley P.J., Carter M. J. A formal analysis of knowledge combination in multinational enterprises // Journal of International Business Studies. – 2004. – Vol. 35. – № 5. – P. 371-384.
4. Caves R. Multinational Enterprises and Economic Analysis, the 2nd edition. -Cambridge, MA: Cambridge University Press, 1996. – 270 P.
5. Foss N.J., Pedersen T. Organizing knowledge processes in the multinational corporation: an introduction // Journal of International Business Studies. – 2004. – Vol. 35. – № 5. – P. 340-349.
6. Hymer S. The International Operations of National Firms: A Study of Direct Investment. MIT Press, 1976. – 253 p.
7. Kindleberger Ch.P. The Theory of Direct Investment. In: International Trade and Finance. – L., 1975. P.134-152.
8. Kogut B., Zander U. Knowledge, market failure and the multinational enterprise: a reply // Journal of International Business Studies. – 1995. – Vol. – 26. – № 2. – P. 417-426.
9. Kotabe M., Dunlap-Hinkler D., Parente R., Mishra H. Determinants of Cross-National Knowledge Transfer and Its Effect on Firm Innovation // Journal of International Business Studies. – 2007. – Vol. 38. – № 2. – P. 340-349.
10. Rugman A. M. New theories of the multinational enterprise: an assessment of internalization theory // Bulletin of Economic Research. – 1986. – Vol. 38. – № 2. – P. 101-119.
11. Sauter M., Weigley S. The Most Innovative Companies In The World - 24/7 Wall St. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://247wallst.com/2013/01/10/the-most-innovative-companies-in-the-world-2/#ixzz2I8BeTooH.
12. Vernon R. International Investment and International Trade in Product Cycle // Quarterly Journal of Economics. – 1966. – Vol. 80. – № 2. – P. 190 -207.
13. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Vol. 41. – № 4. – P. 255-267.

Процун Н.М.*

ПРОЦЕСИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ ЯК ФАКТОР КОНСОЛІДАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ФІНАНСОВОГО КАПІТАЛУ

В статті досліджено погляди науковців стосовно розвитку процесів злиття та поглинання на протязі XX – XXI ст., визначено позитивні та негативні сторони впливу M&A на головні та приєднані компанії, зазначені основні фактори, що впливають на формування МФК, проаналізовані останні тенденції формування МФК в результаті діяльності процесів злиття та поглинання.

Ключові слова: міжнародний фінансовий капітал, транснаціональні фінансово-промислові групи, процеси злиття та поглинання.

In the article the ratio of scientists to mergers and acquisitions during the XX - XXI century are investigated. The positive and negative aspects of influence M&A to the main and connected companies are defined. The main factors that influence to the formation of IFC, are indicated. The last trends of forming the IFC, as a result of mergers and acquisitions processes, are analyzed.

Key words: international finance capital, transnational financial-industrial groups, mergers and acquisitions.

В статье рассматриваются взгляды научных деятелей на процессы слияния и поглощения в XIX – XXI ст., определены положительные и отрицательные стороны влияния рынка M&A на материнские и присоединенные компании, указаны основные факторы, которые влияют на формирование МФК, проанализированы последние тенденции формирования МФК в результате деятельности процессов слияния и поглощения.

Ключевые слова: международный финансовый капитал, транснациональные финансово-промышленные группы, процессы слияния и поглощения.

Постановка проблеми. Розвиток світогосподарських зв'язків зазнає значних змін в II половині XIX століття. В той час починають формуватись нові види економічної взаємодії. Відбувається кооперування банківського сектору та виробничого капіталу, при цьому створюється новий вид капіталу – фінансовий. З поширенням транснаціоналізації та під впливом процесів злиття та поглинання (M&A) він зазнає розвитку не лише на національному рівні, а також на міжнародному, формуючи міжнародний фінансовий капітал (МФК). Особлива роль в функціонуванні МФК належить корпоративним структурам та бізнес-угрупуванням, які в розвинутих країнах вже набули статусу бюджетоутворюючих інститутів, адже їх діяльність відбувається не лише на національному рівні, а виходить да-

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: професор Циганов С.А.

© Процун Н.М., 2013

леко за межі однієї країни та діє на багатьох ринках як розвинутих держав, так і країн з транзитивною економікою. Залучення МФК в країну сприяє отриманню нею додаткових надходжень та можливостей для прогресивного розвитку власного бізнесу. Як наслідок головним завданням для країн, що розвиваються стає залучення такого капіталу. Головним чином задля підтримки місцевих підприємств та утворення нових потужних компаній, які сприятимуть консолідації капіталів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням питання функціонування міжнародного фінансового капіталу займались такі відомі закордонні економісти та науковці, як Е. Брігхем, В.Вільсон, Л. Гапенські, Р. Дейнс, Т. Пітерс, Р. Уотерман, Г. Пушер, Ф. Ліхтенберг, а також вітчизняні: В. Костицький, П. Лобанов, Ю. Петров та ін. Але аналіз впливу ринку M&A на формування міжнародного фінансового капіталу потребує додаткових досліджень з урахуванням впливу кризи 2008-2010рр., що підкреслює актуальність даного дослідження.

Метою даної статті є аналіз впливу процесів M&A на формування міжнародного фінансового капіталу на основі проведення теоретичної та практичної систематизації даних, виявлення взаємозалежностей між функціонування ринку M&A та розвитком МФК.

Викладення основного матеріалу. Друга половина XX століття характеризується переходом економічного устрою з індустріального до постіндустріального. Відбувається нарощування потенціалу вітчизняних підприємств. Однак в рецесійний період стійкі національні компанії не в змозі підтримувати рівновагу та змушені звертатись до національних та світових кредиторів та інвесторів. При чому в кризових умовах під впливом глобалізаційних процесів кожне національне підприємство зустрічається з проблемою низької конкурентоспроможності. В такому випадку доволі частою практикою стає консолідація бізнесу на наднаціональному рівні, за рахунок якої підприємства в складі великих корпорацій отримують додаткові конкурентні переваги.

Все частіше на ринку зустрічаються суб'єкти господарської діяльності з корпоративною культурою та значними фінансовими потоками. В XXI столітті частіше ніж в XX ст. відбувається формування МФК. Але перші наукові здобутки відносяться до середини XX століття.

Наприклад, Брігхем Е., Вільсон В., Гапенські Л., Дейнс Р. та ін. щодо формування фінансових стратегій транснаціональних компаній (ТНК) на зовнішніх ринках свідчить про поглиблення взаємозв'язків між міжнародною банківською системою та фінансовою діяльністю виробничих об'єднань, промислових корпорацій, а також управлінням їх цінними паперами. В результаті збільшується зовнішня торгівля [1, 2].

Цікавою є думка К. Перес, яка в своїй роботі «Технологічні революції та фінансовий капітал» дає таке визначення фінансовому капіталу – «це критерії та поведінка тих агентів, що зазначає, що володіють багатством у вигляді грошей та інших цінних паперів. Вони можуть отримувати депозити, акції, облігації, нафтові ф'ючерси, деривативи, брилі анти та ін. Вони можуть отримувати дивіденди, відсотки або курсовий дохід, але все-одно їх зацікавленість зводиться до отримання та збільшення свого грошового (ліквідного або квазіліквідного) багатства» [3, с. 104]. Це визначення э цікавим для нас, адже воно зачіпає як виробничий бік, так і фінансовий. Але в свою чергу фінансова сторона представлена не в вигляді банківських та фінансових інститутів, а лише певних фізичних осіб, що володіють багатством. На думку автора агенти є лише одним елементом від всіх можливих, що можуть представляти фінансовий бік. Тому визначення К. Перес є не повним.

На залученні до процесів M&A банківського та виробничого капіталів також наголошував вітчизняний науковець П. В. Лобанов, адже вони створюють сприятливі умови

для промислової реструктуризації в регіоні, захищають банки від можливих фінансових криз та формують конкурентоздатні господарські об'єднання [4, с. 93-97].

Зі збільшенням наприкінці XX століття – початку XXI століття кількості світових криз відбувається поділ суб'єктів підприємницької діяльності на ті, що не впорались з кризовим явищем та знаходяться на межі банкрутства, та ті, що змогли протистояти та почали відновлення. Як наслідок на ринках з'явились суб'єкти, що заради виживання потребують додаткового фінансування навіть за умови продажу частини свого бізнесу, з іншого боку – компанії, що накопичили достатні фінансові ресурси для подальшого поступового розширення. У випадку, коли борги значно перевищують прибутки, для суб'єктів підприємницької діяльності є декілька ймовірних рішень: приєднатись до конкурентів та бути поглинутими або продати свою частку. Ці обставини спричиняють розвиток процесів злиття та поглинання та відбувається укрупнення масштабів міжнародного фінансового капіталу.

Розвиток процесів M&A в XXI ст. може бути викликаний різними причинами, багато з яких визначаються не лише необхідністю поєднання капіталів. Найголовнішими з них для ново приєднаних членів бізнес-угрупування можна назвати:

- швидкий доступ до ресурсів;
- пропозиція введення ноу-хау та інновацій;
- поєднання відносних переваг нових членів з діючими в компанії та створення нових;
- освоєння виробництва принципово нової продукції;
- імплементація результатів розробок головної компанії;
- концентрація на проведенні досліджень;
- виключення витрат на функції, що дублюються та ін.

Серед негативних наслідків для нових суб'єктів (та в свою чергу перевагами для головних компаній) можна назвати дії, що пов'язані зі встановленням повного або часткового контролю над капіталом фірм за допомогою опосередкованого або прямого володіння контрольним пакетом їх акцій; побудовою системи жорсткого контролю за господарською та фінансовою діяльністю виробничих підприємств, в результаті котрої відбувається централізація всіх фінансових відносин на рівні головної компанії; зосередженням в руках спеціалізованих компаній групи всіх збутово-постачальницьких функцій; перерозподілом згідно до інтересів головної компанії фінансових результатів між учасниками об'єднання, та ін.

Поглинутий капітал одразу переходить до власності материнської компанії. Фінансові активи виводяться з балансу поглинутих місцевих компаній та банків. Міжнародне об'єднання за допомогою диверсифікації активів, пасивів та джерел доходу здобуває нові конкурентні переваги.

Для приймаючої країни позитивним моментом є надання висококваліфікованого менеджменту при злитті та поглинанні компаній, що підвищує ефективність виробничих процесів, збільшує ринкову вартість компаній, вирішує кадрові проблеми, централізує управлінські, фінансові та контрольні функції не тільки в залучених до об'єднання компаній, але також в країні.

В цілому аналізуючи ринок M&A простежується тісна залежність механізму злиттів та поглинань від динаміки економічних циклів в країні. В рецесійний період значно зменшується сила механізму злиттів та поглинань. Зменшення операцій на ринку призводить до вилучення вільних фінансових ресурсів, які необхідні для придбання інших компаній. Так, в 80-90-ті роки XX ст. криза призвела до неможливості комерційними банками здійс-

нювати свої операції. Саме на їх кошти здійснювалась велика кількість угод поглинань та злиттів протягом 80 рр. XX ст., які протягом 80-х рр.. забезпечували реалізацію великої кількості злиттів та поглинань. Такі процеси повторились після чергової хвилі поглинань у 1999 – 2000 рр. [5, с. 130].

Р. І. Лепак характеризуючи МФК на прикладі фінансово-промислових груп (ФПГ) та транснаціональних фінансово-промислових груп (ТФПГ), зазначав, що такі угрупування є не добровільними угрупуваннями, а об'єднанням поглинутих конкурентів. Важко з ним не погодитись, адже дійсно до складу як ФПГ, так і ТФПГ можуть входити не лише партнери, що приєднались до групи або проводили спільну діяльність від початку заснування корпорації, але й недружньо поглинуті компанії. Але не варто говорити про виключне гегемоністичне привласнення фірм.

Головною компанією завжди стає та, котра має найбільшу кількість ліквідних фінансових ресурсів. Тому, враховуючи специфіку відносин в промисловому та банківському секторах в державах з транзитивною економікою очолювати ТФПГ буде саме комерційний банк.

Досвід функціонування та створення ТФПГ на світовому ринку може бути зведений до двох практик:

1. Головною компанією є банк. Наприклад, навколо німецького банку «Дойче Банк» групувались такі відомі промислові концерни як «Сіменс», «Бош», «Даймлер Бенц» та ін.; такі відносини характерні також для Франції, Італії, Швейцарії,Нідерландів та інших європейських країн.

2. Повний контроль належить виробничій компанії, яка домінує над банківською структурою («кишеньковий банк»). Така форма організації характерна для ФПГ України, Японії (дзайбац).

Варто зазначити, що банки, які знаходяться в рамках жорсткого державного регулювання не мають великого поширення в середовищі міжнародних процесів M&A. Зниження державного контролю сприяє збільшенню кількості міжнародних угод, що слугує монополізації ринку. Конкурент може бути придбаний, а згодом ліквідований. Його усунення є більш вигідним, ніж зниження ціни нижче середніх перемінних витрат, в результаті чого виробники опиняються поза рівнем прибутковості.

Країни, що відкривають власні кордони для іноземного капіталу набувають додаткових переваг та часто отримують імпульс для інноваційного розвитку національного виробництва. Так, країни з транзитивною економікою протягом 2010 – 2012 рр. посилили власну економічну потужність в основному за рахунок залучення в нові проекти зовнішніх інвестицій. В 2011 році загальна кількість ПІІ в країни з транзитивною економікою Південно-Східної Європи, СНД значно зросла. Однак, вплив світової кризи також був відчутним, тому в 2009 році спостерігався їх значний спад (рис.1).

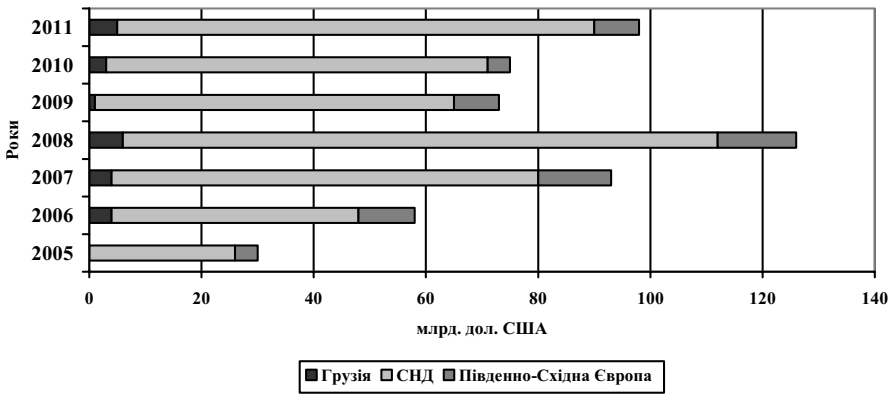

Рис. 1 Надходження ПІІ в країни з транзитивною економікою за період 2005 – 2011 рр. (млрд. дол. США)
Джерело: [6]

Зрозуміло, що найбільшу частку серед країн з транзитивною економікою буде становити Російська Федерація (табл. 1). Однак, варто зазначити, що в 2011 році Україна також ввійшла до країн, потік ПІІ в яких був найбільшим в зазначеному році.

Таблиця 1

Розподіл потоків ПІІ між країнами з транзитивною економікою в 2011 році

Рівень	Надходження	Відтік
Більше 5 млрд. дол.	Російська Федерація, Казахстан, Україна	Російська Федерація
1 – 4,9 млрд. дол.	Білорусія, Туркменістан, Сербія, Хорватія, Азербайджан, Узбекистан, Албанія, Грузія	Казахстан
0,5 – 0,9 млрд. дол..	Киргизстан, Монтенегро, Арменія	Азербайджан
Менше 0,5 млрд. дол.	Боснія та Герцеговина, Молдова, Таджикистан	Україна, Сербія, Грузія, Арменія, Беларусь, Хорватія, Албанія, Республіка Молдова, Боснія та Герцеговина, Монтенегро, Киргизстан.

Джерело: [6, p.56].

ПІІ поділяються на два види: в основні фонди (greenfield FDI) та інвестиції в злиття та поглинання (M&A transaction) [7]. Як перші, так і другі слугують для розширення виробництва. Але якщо в першому випадку підприємство не змінює своєї форми та відповідно з покращенням фінансового стану збільшуються його показними, то в другому випадку для отримання позитивних значень необхідна реструктуризація, зміна менеджменту, навіть іноді статуту, на що витрачається значно більше часу та зусиль. Тому вони в порівнянні з першими значно відстають у кількості (рис.2), хоча в той же час вони мають більший вплив на економіку країни.

В 2012 році світовий ринок M&A послабився, в порівнянні з попередніми роками. Об'єм угод за липень-вересень 2012 року склав 535,5 млрд дол., що на 15 % менше показника попереднього кварталу та на 10,5% нижче, ніж за аналогічний період 2011 року. Це перше зменшення показника після щорічного його зростання починаючи з 2010 року, яке обумовлено економічними ризиками та невідомістю напередодні президентських виборів США.

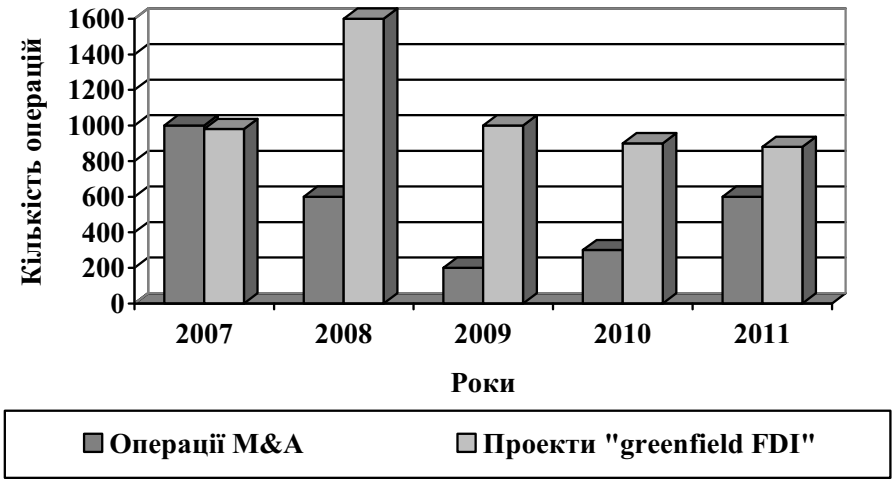

Рис. 2 Об'єм проведених операцій в світі (2007-2011 рр.)
Джерело: [8]

Також на світовий ринок впливають побоювання відносно зменшення економічного зростання Китаю та політичні кризи на Ближньому Сході та в Європі. Відношення числа оголошених M&A до кількості укладених досягнуло мінімуму за останні 10 років [9].

В розрізі галузей економіки країн з транзитивною економікою розвиток ринку M&A найбільшого розповсюдження набув в фінансах та промисловості (табл. 2), що підштовхує країни до їх подальшої інтеграції заради максимізації економічних переваг.

Таблиця 2
Транснаціональні злиття та поглинання в країнах з транзитивною економікою за сферами господарювання, млн. дол. США (2010-2011 рр.)

Галузь економіки	Продажа				Купівля			
	2008	2009	2010	2011	2008	2009	2010	2011
Загалом	**20 337**	**7 125**	**4 499**	**32 970**	**20 167**	**7 432**	**5 693**	**13 510**
Видобування	**2 401**	**5 037**	**2 000**	**18 271**	**3 809**	**7 897**	**2 268**	**12 143**
Газова та нафтова галузь	2 399	5 033	-85	18 226	3 809	7 897	2 268	12 094
Виробництво	**3 529**	**522**	**1 857**	**6 386**	**11 475**	**1 032**	**270**	**-1 354**
Продукти харчування, напої та тютюнові вироби	1 329	175	1 366	5 243	2	-	324	111
Хімічних речовин і хімічних продуктів	376	52	-7	984	166	-	-7	-106
Метали та вироби з металу	297	7	12	-	11 249	1 015	-174	-1 368
Послуги	**14 407**	**1 565**	**2 621**	**8 312**	**4 883**	**-1 497**	**3 155**	**2 720**
Торгівля	745	716	391	2 464	986	-	13	-
Транспорт, складське господарство та зв'язок	983	111	1 065	5 761	692	-	-442	-3
Фінанси	7636	356	503	196	3026	590	2 459	2 222
Бізнес послуги	395	120	191	-361	155	2	7	65

Джерело: побудовано автором на основі [6, 10].

Як можемо побачити з таблиці після кризи 2008-2009 рр. спостерігаються зростання кількості угод в усіх галузях економіки. Найбільш поширеними є угоди в сфері надання послуг, що засвідчує про перехід країн з індустріального ладу до постіндустріального та набуття при цьому нових фінансових, економічних та політичних можливостей для розвитку країни. Крім того зростання в 2011 році пояснюється входженням Російської Федерації в ВТО та відкриттям нових програм приватизації та реприватизації.

Так, найбільшою угодою в Російській Федерації за період 2010 – 2011 рр. стало підписання між компаніями Polyus Gold (Росія) та KazakhGold Group (Казахстан) угоди на загальну суму 6,3 млрд. дол. США. Найбільша частина ПІІ в країни з транзитивними економіками продовжує надходити з офшорних центрів. Так, Кіпр та Британські Виргінські острови є найбільшими двома інвесторами в 2011 році країн з транзитивними економіками. Загальна кількість надходжень становить третину від всіх надходжень.

Відносно залучення міжнародного фінансового капіталу на територію України можна зазначити, що найбільш значимою угодою в 2012 році стала купівля українським «Смарт-холдингом» у німецького Commerzbank банка «Форум» (після продажу «Форум» залишиться фінансовою установою з іноземним капіталом), що коштувала більше 700 млн. грн. Також група завершує купівлю БМ Банка у російського ВТБ. В цілому українські холдинги та компанії, що входять до міжнародних об'єднань в 2012 році були активними. Не дивлячись на несприятливі економічні умови, вони, завдяки проведеним вчасно процесам M&A, змогли зберегти непогані запаси капіталу.

В 2013 році планується додаткове входження на державний ринок таких транснаціональних фінансово-промислових груп (ТФПГ) як Nestle, Danone, PepsiCo [11].

Не дивлячись на економічний спад та зменшення кількості процесів злиття та поглинання в 2012 році, вони залишаються потужним інструментом розвитку бізнесу.

Висновки. Ринок M&A наприкінці XIX століття створює нові переваги для розвитку світогосподарських відносин. Банківських сектор стає настільки потужним, що виникає можливість кооперування з виробничим сектором, в результаті котрого формується фінансовий капітал. А під впливом процесів глобалізації він набуває ознак міжнародного. Наприкінці XX століття ринок M&A формує нові переваги не тільки для розвинутих країн, а також для країн з транзитивною економікою. Адже приймаючі країни отримують змогу покращити власні національні економічні показники, корпоративні та підприємницькі відносини за рахунок поєднання та злиття декількох фірм, компаній, що виступають у якості залученого додаткового іноземного капіталу.

Задля подальшої інтеграції МФК на ринок країн з транзитивною економікою необхідним постає вирішення ряду питань: формування конкурентоспроможного національного ринку та інвестиційно привабливого клімату в державі, прийняття постійно діючої нормативно-правової бази, полегшення приймаючою країною умов для входження міжнародного фінансового капіталу в реальний сектор економіки (наприклад, проведення фіскальних заходів, надання «податкових канікул», звільнення від мита та ін.), стабілізація політичної ситуації та підтримка національного виробника, що сприятиме формуванню економічно сильної держави. Однак, варто зазначити, що МФК також може мати агресивний, експансіоністський характер. Для уникнення такого явища необхідно підвищення регулюючої та контролюючої функцій держав як в межах кожної приймаючої держави, так і на наднаціональному рівні. Важливе значення повинна мати волатильність валют та жорстке регулювання коливання валютних курсів в межах приймаючої країни, бо нестабільність обмінного курсу призводить до надмірної відсоткової ставки, що впливає на зниження кількості виробничих капіталовкладень та збільшення обсягів споживання. Як наслідок, з'являються кризи надвиробництва, скорочення податкових надходжень, банкрутства, згортання соціального забезпечення, дефіцит, депресії, безробіття, борги та ін.

Список використаних джерел

1. Brigham E.F., Gapenski L.C. Financial Management: Theory and Practice. Chicago; New York; San Francisco etc.: Dryden Press, 1988.
2. Strategic Financial Management / R. G. Clarce, B. Wilson, R. H. Daines, S.D.Nadauld. Homewood (Ill.): Irwin, 1988.
3. К. Перес Технологические революции и финансовый капитал. Динамика пузырей и периодов процветания. / Пер. с англ. Ф.В.Маевского, С.Ю.Глазьева, В.Е.Дементьева. – М.: Дело, 2011. – 231с.

4. Лобанов П. В. Финансово-промышленные группы и их роль в экономике // Экономика и право. – 2005. – №1. – С. 93-97.
5. Македон В. В. Принципи та організаційні складові інтеграційної політики компаній у міжнародних моделях корпоративного управління: монографія [Текст] / В.В. Македон. – Д.: Вид-во ДУЕП імені Альфреда Нобеля, 2011. – 396 с.
6. World Investment Report 2012, p.56. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2012_embargoed_en.pdf.
7. Training Manual On Statistics For FDI And The Operations of TNCs. Volume I. FDI Flows and Stocks/ UNCTAD/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unctad.org/en/pages/PublicationArchive.aspx?publicationid=393.
8. Financial Times Ltd, fDi Markets. [Електронний ресурс] – Режим доступу: www.fDimarkets.com.
9. Офіційний сайт Dealogic [Електроний ресурс] –Режим доступу: http://www.dealogic.com/
10. World Investment Report 2010: Investing in a Low-Carbon Economy, p.50 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unctad.org/en/Docs/wir2010_en.pdf.
11. ООО «Компания «Про-Консалтинг» Активы в ассортименте [Електроний ресурс] – Режим доступу: http://pro-consulting.com.ua/news/2012/11/06/aktivy_v_assortiment_46391.html.

Ромін Д.О.*

РОЗВИТОК ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ЯК КЛЮЧОВА КОМПЕТЕНЦІЯ СТАНОВЛЕННЯ СУСПІЛЬСТВА ЗНАНЬ

Анотація. *Стрімкий розвиток ІТ – технологій характеризується становленням інформаційного суспільства, в якому все більшого значення набувають способи передачі, обробки та зберігання інформації. В умовах глобалізації інформаційних потоків дане питання стає більш актуальним на корпоративному рівні, з метою формування ефективної інформаційної системи в організації.*

Ключові слова: інформаційні технології, інформаційна система, інформація, управління організацією, глобалізація, автоматизація підприємства.

Annotation. *The rapid development of IT - technology is characterized by the development of information society in which growing importance methods of transmission, processing and storing information. In a globalized information flows this issue becomes more relevant at the corporate level, to develop effective information systems in organizations.*

Key words: information technology, information systems, information management organization, globalization, automation of company.

Аннотация *Стремительное развитие ИТ – технологий характеризуется становлением информационного общества, в котором все большее значение приобретают способы передачи, обработки и хранения информации. В условиях глобализации информационных потоков данный вопрос становится более актуальным на корпоративном уровне, в целях формирования эффективной информационной системы в организации.*

Ключевые слова: информационные технологии, информационная система, информация, управление организацией, глобализация, автоматизация предприятия.

Постановка проблеми. В контексті інтенсифікації трансформаційних перетворень в глобальній системі світового господарства під впливом науково – технічного прогресу, перед бізнес - спільнотою постають нові виклики, вирішення яких можливе за умови впровадження інформаційно–комунікаційних технологій на всіх рівнях взаємодії суб'єктів господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Варто зазначити, що даний процес набув теоретичного обґрунтування у вигляді постіндустріальної теорії, важливою складовою якої є аналіз нової ролі інформації та знань у сучасній економіці. Цей аналіз поступово ви-

* аспірант кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Вергун В.А.

© Ромін Д.О., 2013

окремлюється в нову наукову дисципліну – теорію інформаційної економіки. Основоположниками цієї теорії були американські вчені Д. Белл, К. Ерроу, Я. Маршак, М. Порат, Дж. Стіґлер та Ф. Махлуп. Різні напрями цієї теорії отримали розвиток у роботах таких західних авторів, як Дж. Акерлоф, У. Артур, Х. Веріан, С. Кінселла, Р. Раднер, Ж. Сапір, М. Спенс, Дж. Стіґліц, Т. Стоуньєр, Е. ден Хартіґ, У. Шерідан та інші вчені. Вагомий внесок у дослідження проблем інформаційної економіки зробили російські економісти О. Антіпіна, О. Бузгалін, К. Вальтух, С. Глазьєв, С. Дятлов, Д. Іванов, В. Іноземцев, Г. Клейнєр, Ю. Князєв, В. Костюк, Є. Маймінас, В. Макаров, І. Мелюхін, Р. Ніжегородцев, Т. Ніколаєва, Р. Нурєєв, В. Тамбовцев, А. Урсул та інші. Серед українських вчених, які працюють у даному напрямку, слід відзначити Н. Апатову, Ю. Бажала, В. Базилевича, О. Білоруса, О. Борисенко, А. Гальчинського, В. Гейця, С. Єрохіна, Ю. Зайцева, Д. Лук'яненка, А. Маслова, Л. Мельника, О. Мельника, В. Новицького, І. Пенькову, В. Савчука, В. Семиноженка, О. Скаленка, М. Тищенко, Л. Федулову, А. Чухна, В. Якубенка та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не дивлячись на високий рівень розвитку ІК – технологій, їх структурна складність і багатоаспектність потребують системного осмислення тієї ролі, яку вони відіграють в глобальній системі світогосподарських відносин.

Формулювання цілей статті. Основними цілями статті є теоретичне обґрунтування розвитку ІКТ в історичному розрізі та їх визначення як системоутворюючого чинника суспільства знань.

Сучасні геоекомічні та геополітичні тенденції розвитку світогосподарської системи зумовлюють інтенсивне впровадження, суттєве вдосконалення вже існуючих та розробку якісно нових технологій. В умовах глобалізаційних процесів використання інновацій є визначальним чинником економічного зростання та посилення міжнародної конкурентоспроможності товару, фірми, галузі та економіки в цілому. Науково-інноваційні та техніко-технологічні переваги стають головною умовою успішної інтеграції будь-якої економічної одиниці у глобальний простір. Сьогодні детермінантою відповідних процесів та основою розвитку інформаційного суспільства стають інформаційно-комунікаційні технології, що лежать в основі інформаційних систем (далі ІС).

В історичному контексті, термін інформаційна технологія застосовувався до всіх технологій, пов'язаних із процесом збирання, оброблення, зберігання та поширення інформації, але із часом та з розвитком технологічного прогресу цей термін отримав іншу конотацію. На сьогоднішній день відповідна категорія, а саме інформаційні технології (ІТ) почала широко вживатися тільки наприкінці 1970-х років і зараз використовується в загальному значенні відносно комп'ютерних й інформаційних технологій та їхньої загальної основи – мікроелектронної технології та пов'язаної з нею технології програмного забезпечення. До 1970-х років комп'ютерні і телекомунікаційні технології можна було досить легко розмежувати. Але під впливом глобалізаційних процесів та з настанням значних змін як у фундаментальних, так й у прикладних науках, та зі зростаючою інтеграцією телекомунікацій з комп'ютерами, ці розбіжності почали істотно згладжуватися. Технологія мікроелектроніки стала загальною базою, як для швидкого розвитку, так і для злиття комп'ютерних і телекомунікаційних технологій, а саме перехід від аналогового до цифрового способу передачі інформації в сфері телекомунікацій привів до зміни та переходу на інші принципи роботи в системах, які сьогодні отримали назву комп'ютери, та використовування все більше програмного забезпечення.

Великого значення ІТ набувають внаслідок розвитку корпоративного бізнесу та інтенсивно задіяні у менеджменті організацій, фірм та компаній.

Перше покоління ІС (1960-1970-і рр.): будувалося на базі центральних ЕОМ за принципом «одне підприємство - один центр розробки», а в якості стандартного середовища виконання додатків (функціональних задач) слугувала операційна система фірми IBM-MVS.

Друге покоління ІС (1970-1980-і рр.): перші кроки до децентралізації ІС, у процесі якої користувачі стали просувати інформаційні технології в офіси і відділення компаній, використовуючи міні-комп'ютери типу DEC VAX. Паралельно почалося активне упровадження високопродуктивних систем керування базами даних (СКБД) типу DB2 і пакетів комерційних прикладних програм. Таким чином, кардинальним нововведенням ІС цього покоління стала двух- і трьохрівнева модель організації системи опрацювання даних (центральна ЕОМ - міні-комп'ютери відділень та офісів) з інформаційним фундаментом на основі децентралізованої бази даних і прикладних пакетів.

Третє покоління ІС (1980 - початок 1990-х рр.): бум розподіленого мережного опрацювання, головною рушійною силою якого був масовий перехід на персональні комп'ютери (ПК). Логіка корпоративного бізнесу зажадала об'єднання розрізнених робочих місць у єдину ІС, в результаті чого з'явилися обчислюванні мережі розподіленого опрацювання. Проте вже незабаром в однорангових мережах стали виявлятися перші ознаки ієрархічності - спочатку у виді виділених файлів-серверів, серверів преси і телекомунікаційних серверів, а потім і серверів додатків. На певному етапі зростаючу потребу в концентрації ресурсів ІС, відповідальних за адміністрування системи (організацію обчислюваного процесу), підтримку корпоративної бази даних і виконання пов'язаних із нею централізованих додатків, удалося задовольнити в так названій моделі «середнього калібру» за рахунок використання UNIX - серверів, що випускаються IBM, DEC, Hewlett-Packard, Sun таі ін. Тому ринок серверів став одним із самих динамічних секторів комп'ютерної індустрії. При розвитку ІС третього покоління ідея чистого (однорангового) розподіленого опрацювання помітно згасла і поступилася місцем ієрархічній моделі «клієнт-сервер».

Четверте покоління ІС: відмітні риси сучасних ІС, насамперед ієрархічна організація, у якої централізоване опрацювання і єдине управління ресурсами ІС на верхньому рівні сполучається з розподіленим опрацюванням на нижньому, і визначаються синтезом рішень, апробованих у системах попередніх поколінь. Інформаційні системи четвертого покоління акумулюють такі основні особливості [4]:

– повне використання потенціалу настільних комп'ютерів і середовищ розподіленого опрацювання; модульна побудова системи, що передбачає існування багатьох різноманітних типів архітектурних рішень у рамках єдиного комплексу;

– економія ресурсів системи (у самому широкому розумінні цього терміна) за рахунок централізації збереження й опрацювання даних на верхніх рівнях ієрархії ІС;

– наявність ефективних централізованих засобів мережного і системного адміністрування (організації обчислюваного процесу), які дозволяють здійснювати наскрізний контроль за функціонуванням мережі та управління на всіх рівнях ієрархії, що сприяють забезпеченню необхідної гнучкості та динамічної зміни конфігурації системи; – різке зниження так званих «прихованих витрат»;

– наявність експлуатаційних витрат на утримання ІС, що включають витрати, які важко виділяються в явному виді, так як їх непросто передбачити в бюджеті організації (підтримка функціонування мережі, резервне копіювання файлів користувачів на віддалених серверах, налагодження конфігурації робочих станцій і підключення їх до мережі, забезпечення захисту даних, відновлення версій програмного забезпечення і т.д.).

Передбачається, що розвиток ІС четвертого покоління буде йти по шляху однієї з трьох моделей: великої, середньої або малої. По логіці даних моделей у структурі ІС повинні існувати один або декілька «інформаційних вузлів концентрації» (ІВК), кожний із який об'єднує апаратні і програмні засоби, призначені для ефективної підтримки роботи кінцевих користувачів. З цією ж ціллю в подібних вузлових центрах системи зосереджується спеціалізований персонал, що виконує функції системного адміністрування, управління мережними ресурсами і технічною підтримкою. Кінцеві користувачі працюють у середовищі локальних мереж та їхні індивідуальні додатки і дані максимально локалізуються на рівні станцій клієнтів. Залучення ресурсів вузла концентрації відбувається тільки в виняткових випадках, наприклад при зверненні до корпоративної бази даних або резервному копіюванні файлів. До середини 90-х років керівник неавтоматизованого підприємства відчував необхідність хоча б часткової оптимізації діяльності і став автоматизувати елементи виробничого процесу, фінансове урахування, бухгалтерський облік, системи продажів і закупівель.

Четверта стадія автоматизації підприємства – найскладніша. Типових рішень по документообігу немає, упровадження будь-яких існуючих пакетів трудомістке і потребує кропіткої попередньої роботи системних аналітиків.

Причини, що спонукають організації впроваджувати інформаційні технології, ділять на дві групи: економія витрат або приріст вартості. Інформаційні технології, що економлять затрати, використовуються для підвищення виробничої продуктивності повсякденних робіт або для усунення їх повторного проведення. Інформаційні технології, що забезпечують приріст вартості - це системи, що підвищують ефективність управління, а не продуктивність виробничої діяльності організації. Засоби підтримки інформаційних технологій, які допомагають працівникам сфери менеджменту виконувати їхню роботу, повинні мати широкі функціональні можливості та бути придатними для тривалого використання.

Додатковими причинами впровадження інформаційних технологій є наступні:

•збільшення числа випускників вузів, що викликає зменшення числа працівників, які були б згідні зайняти нижчі сходинки службової ієрархічної організаційної структури управління;

•підвищення рівня підготовки спеціалістів в галузях застосування інформаційних технологій.

Розрізняють два підходи до впровадження нової інформаційної технології в локальні інформаційні структури організації:

- перший базується на адаптації нової інформаційної технології до організаційної структури;
- другий грунтується на раціоналізації організаційної структури.

У випадку застосування першого способу впровадження нова інформаційна технологія пристосовується до організаційної структури і відбувається лише локальна модернізація методів роботи. Комунікації при цьому розвинені слабо і раціоналізуються лише робочі місця. Проходить перерозподіл функцій між технічними працівниками (операторами) та спеціалістами (адміністраторами) паралельно з поєднанням функцій збору і обробки інформації (фізичний потік документів) з функцією прийняття рішень (інформаційний потік). Класифікаційні грані цих функцій раціоналізуються.

Другий спосіб впровадження нових інформаційних технологій передбачає раціоналізацію організаційної структури: організаційна структура модернізується таким чином, щоб інформаційна технологія дала найбільший ефект. Основною стратегією при цьому є

максимальний розвиток комунікацій та розробка нових організаційних взаємозв'язків, раніше економічно недоцільних. Продуктивність організаційної структури зростає, оскільки раціонально розподіляється архів даних, зменшується обсяг циркулюючої по системних каналах інформації, досягається збалансованість ефективності кожного управлінського рівня в залежності від обсягу задач, що розв'язуються.

Таким чином, перший спосіб впровадження нової інформаційної технології орієнтований на існуючу структуру організації (рівень ризику від впровадження зводиться до мінімуму, оскільки затрати є мінімальними і організаційна структура не раціоналізується), другий – на майбутню структуру (система розвивається строго в узгодженні з потребами і можливостями організації). Для обох способів принципово змінюється використання інформаційної техніки: відбувається її переміщення з периферії інформаційної активності закладу (окремі обчислювальні центри, різноманітні розмножувальні та машинописні бюро, централізовані архіви і т. п.) безпосередньо всередину закладу ближче до безпосередніх користувачів, де інформація обробляється і приймаються рішення. Тим самим ліквідується розрив між інформаційною та організаційною структурами.

Основними вимогами ефективного управління інформаційними технологіями є [3, с. 5]:

- Орієнтація на найповніше та своєчасне задоволення потреб управління в цілому повинне забезпечити відслідковування змін потреб, а управління розвитком інформаційних технологій мусить тісно пов'язуватися з маркетингом.
- Інформаційні технології повинні забезпечувати конкурентоспроможність підприємства по показниках якості продукції, затратах і ефективності за рахунок вибору найбільш раціонального проекту з множини альтернатних по ряду критеріїв.
- Досягнення балансу між стабільністю (управління традиційною технологією) і зусиллями по впровадженню нової технології. Зберігаючи традиційну технологію, необхідно частину ресурсів одночасно спрямовувати на впровадження нової технології, диверсифікуючи тим самим набір технічних засобів. Ці заходи дозволяють розширити перетин множини технологій і множини продукції, що в свою чергу зменшать труднощі, викликані невизначеністю зовнішнього середовища.
- Управління повинно бути ефективним у широкому спектрі радикальності нововведень і гнучко пристосовуватися, як до еволюційних повільно і постійно здійснюваних нововведень, так і до радикальних, періодично здійснюваних нововведень. При цьому потрібно забезпечити неперервне управління еволюційними технологічними нововведеннями з програмним управлінням радикальних нововведень.
- Управління повинно бути рефлексивним, тобто бути готовим для реагування на несподівані перетворюючі нововведення конкурентів, та забезпечувати з одного боку розкриття напрямів та темпів технологічного розвитку конкуруючих організацій, а з іншого прихованість свого розвитку.
- Формування ефективної взаємодії внутрішніх та зовнішніх елементів розвитку системи. Головними факторами такої взаємодії стає система інформації про ринок нововведень з метою відбору оптимальних проектів з числа альтернативних та взаємна зацікавленість.
- Організаціям потрібно глибше і ширше освоїти функцію організації взаємодії з підприємствами-розробниками технологічних систем і розробниками продукції, що підтримувалась і раніше, а також функцію експертизи та відбору проектів, що здійснюється раніше проектними організаціями.

Стратегія впровадження інформаційних технологій повинна насамперед базуватися на таких організаційних принципах: розвиток в сфері інформаційних технологій повинен

обумовлюватися потребами основної діяльності компанії, а не технологічним новинкам; рішення про фінансування інформаційних технологій повинно виходити з розуміння фінансової діяльності; інформаційні технології повинні бути простими і гнучкими у використанні; інформаційні технології повинні приносити користь організації практично з початку впровадження; повинні проводитися планомірні і постійні покращення продуктивності інформаційних технологій; відділ інформаційних технологій повинен добре розбиратися в бізнесі, а бізнес – підрозділи в інформаційних технологіях.

Проектування і впровадження інформаційних технологій повинно базуватися на найраціональнішому поєднанні автоматизованих методів розв'язання задач управління і людино-машинної технології обробки інформації. Під час проектування автоматизовані інформаційні технології розглядаються в п'яти взаємопов'язаних аспектах: технічному, як апаратно-комунікаційний комплекс, що має конкретну конфігурацію і служить для обробки і передачі інформації; програмно-математичному – як набір статистичних, математичних, алгоритмічних машинно-орієнтованих моделей та програм; методичному, як сукупність засобів реалізації функцій управління по відношенню до економічного об'єкта – підприємства, об'єднання, регіональному господарству; організаційному, як опис документообігу і регламенту діяльності апарату управління; операційному, як сукупність технологічних, логічних і арифметичних операцій, що реалізуються в автоматичному режимі.

Потенційний користувач повинен розробляти свою стратегію в галузі інформаційних технологій, проходячи наступні етапи:

1. Розглянути структуру галузі з точки зору створення доданої вартості і визначення місця ролі організації в цьому процесі;

2. Оцінити внесок існуючих інформаційних технологій у виробничі та управлінські процеси на кожній внутрішній стадії створення доданої вартості, а також ступінь впливу інформаційних технологій на вдосконалення зовнішнього ринку товарів та послуг;

3. Оцінити досягнення і плани конкурентів. Виявити, в яких галузях сумісні дії постачальників і споживачів могли б привести до фундаментальних змін в структурі доданої вартості (наприклад, ліквідація проміжних ланок);

4. Встановити для організації перспективні стратегічні напрямки впливу інформаційних технологій для підвищення потенційного рівня доданої вартості. Паралельно проаналізувати, де інформаційні технології можуть стати ключовим фактором реалізації конкретних стратегій.

5. Визначити і встановити порядок черговості окремих етапів модернізації процесів управління та виробництва з врахуванням існуючої доданої вартості, капіталовкладень, взаємозв'язків і можливості реалізації.

6. Сформулювати стратегію розвитку інформаційних технологій і визначити, яким чином вони повинні змінити галузеву структуру доданої вартості і конкурентоспроможність організації в такій ситуації [1].

Інформаційні технології повинні призводити до підвищення ефективності діяльності організації. Практика показує, що в більшості випадків впровадження інформаційних технологій носить стихійний характер, автоматизуються випадковим чином лише деякі функції діяльності організацій. Проте надзвичайно важливо мати стратегію їх впровадження, яка б враховувала що саме автоматизувати і якими засобами. Помилковий вибір може принести значні збитки. Неоптимальний вибір може ускладнити вихід на ринок з новими товарами чи послугами або ж заставити переорієнтовувати, а в гіршому випадку переробляти всю існуючу систему інформатизації. Щоб оцінити правильність проведення інформатизації підприємства, потрібно перевірити підтримку інформаційними технологіями наступних принципів:

• Принцип узгодженості. Використання цього принципу забезпечує виконання інформатизації таким чином, що частинне знання системи дає уяву про систему в цілому, тобто вся система повинна створюватися в єдиному ключі.

• Принцип відповідності і ортогональності вимагає, щоб в систему включалися лише ті функції, які відповідають суттєвим вимогам до системи, введені функції повинні бути незалежними.

• Принцип економічності і повноти означає, що в системі не повинно бути дублювання функцій, а введені функції, з врахуванням технологічних і економічних обмежень, повинні максимально повно відповідати потребам і побажанням користувача.

• Принцип відкритості. Світова практика розробки і експлуатації програмних комплексів показала, що при створенні систем потрібно притримуватися ряду угод. Ці угоди передбачають:

1. Відповідність стандартам (в тому числі: міжнародним, державним, промисловим та фактично діючим);

2. Сумісність з іншими системами;

3.Універсальність (можливість з мінімальними витратами перенести робочий програмний продукт на нову технічну платформу, в іншу операційну систему);

4. Масштабованість (можливість тільки за рахунок використання потужніших технічних засобів підвищувати продуктивність системи без її суттєвих доробок).

Системи, в яких вони виконуються такі угоди, прийнято називати відкритими. Виконання стандартів відкритих систем дозволяє скоротити витрати експлуатації і модернізації систем, підвищити якість розробок [2].

При виборі технічних рішень цим угодам повинні відповідати:

• прикладні програмні засоби користувача;
• графічний користувацький інтерфейс;
• прикладні засоби розробки;
• виконання операцій (транзакцій);
• робота в мережі;
• сумісна робота з іншими базами даних;
• застосовувані операційні системи;
• використовувані технічні платформи.

Перераховані вимоги відкритих систем показують, що подібну систему не можна купити – її потрібно створювати, використовуючи відповідні стандарти і прогнозуючи їх розвиток. У сучасному глобальному світовому господарстві інформаційні технології виступають ключовою компетенцією становлення суспільства знань.

Висновки. Сучасні тенденції інформатизації є домінантою в розвитку сучасної цивілізації, що характеризується збільшенням ролі інформації і знань в житті суспільства, зростанням долі інформаційних комунікацій, інформаційних продуктів і послуг у валовому внутрішньому продукті (ВВП), створенням глобального інформаційного простору, який забезпечує ефективну інформаційну взаємодію людей, їх доступ до світових інформаційних ресурсів і задоволення їхніх соціальних і особистісних потреб в інформаційних продуктах і послугах.

Даний процес окреслює теоретична концепція постіндустріального суспільства, історична фаза можливого еволюційного розвитку цивілізації, в якій інформація і знання, що мають стати головними продуктами виробництва інформаційного суспільства, створюються в єдиному інформаційному просторі.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про затвердження завдань Національної програми інформатизації на 1999-2001 роки» (№ 914-XIV від 13 липня 1999 року), // Відомості Верховної Ради (ВВР), 1999, N 37, ст.335.
2. Йоханнесбургская декларация по устойчивому развитию от 26–4 сентября 2002 г. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.un.org/russian/conferen/wssd/docs/decl_wssd.pdf
3. Мельянцев В. Информационная революция — феномен «новой экономики» / МЭ и МО. – 2010. – № 2. – с. 3-10.
4. Новости науки и технологий: науч.-практ. журнал [Электронный ресурс]. – 2010. − № 4(17). – Режим доступу: http://belisa.org.by/ru/izd/stnewsmag/1_2005/ce8f1e11e9f390dd.html
5. Патон Б. Інноваційний шлях розвитку економіки України // Вісник НАН України. – 2009. – № 2. – с. 11-12.

Стуконог Я.П.*

ПРОБЛЕМИ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ У СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ НА ПРИКЛАДІ РОЗПОДІЛУ ЕНЕРГЕТИЧНИХ РИНКІВ

У цій статті розглядаються питання, пов'язані з дослідженням інтеграційних процесів на тлі глобалізації, феномен регіоналізації світогосподарського простору та розвиток регіональних ринків природного газу, формування механізмів регулювання останніх.

Ключові слова: регіоналізація, енергетична інтеграція, газовий ринок, глобалізація.

This article deals with the study of integration processes on the backgroung of globalization, the phenomenon of regionalization of international economic space and the development of natural gas regional markets,as regulatory mechanisms.

Key words: regionalization, energy integration, gas market, globalization.

В этой статье рассматриваются вопросы, связанные с иследованием интеграционных процесов на фоне глобализации, феномен регионализации международного экономического пространства и развитие региональных рынков природного газа, формирование механизмов регулирования последних.

Ключевые слова: регионализация, энергетическая интеграция, газовый рынок, глобализация.

Постановка проблеми. В умовах зростання економічної конкуренції між національними державами, транснаціональними корпораціями (ТНК) та іншими акторами світового ринку, що відбувається на тлі збільшення споживання природного газу, нафти та інших енергетичних ресурсів, знаходить новий вимір енергетична передумова регіоналізації, що в найближчі десятиріччя стане вирішальним чинником міжнародної конкурентоспроможності національних економік, у тому числі української.

Аналіз досліджень та публікацій. Значний внесок у дослідження регіоналізації у світовому господарстві зробили К. Дойч, М. Рассет, Б. Хеттне, Ф. Содербаум, Н. Ковальський, А. Д. Воскресенський, А. С. Макаричев, В. Міхєєв, П. Юкарайнен, С. Тарроу, Т. С. Стародуб, Г. К. Широков, В. Є. Новицький, Б. Бузан, О. Вевер та ін.

Значним внеском при аналізі політичної складової регіональних економічних процесів стали ідеї неофункціоналістів. Л. Ліндберг, А. Монне, Е. Хаас, Л. Шейнеман, Ф. Шміттер, які враховували важливість інтеграції, звертають у своїх працях увагу на те, що співробітництво, яке ґрунтується на інтеграції, не може бути представлено як суто технологічний проект.

Мета статті – дослідити теоретичні підходи та теоретико-методологічне значення процесу регіоналізації у світовому господарстві, систематизувати вітчизняний і зарубіжний

* аспірантка кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Вергун В.А.

© Стуконог Я.П., 2013

досвід дослідження впливу глобалізації на міжнародний розподіл енергетичних ринків через тенденції, процеси та наслідки її прояву.

Виклад основного матеріалу. Загально відомим фактом є те, що сучасний етап розвитку світової економіки характеризується процесом глобалізації, яка будучи багатогранним явищем, проявляється у лібералізації світової торгівлі, величезній концентрації і підвищенні ступеня рухливості капіталу, інтернаціоналізації виробництва та уніфікації економічних відносин, розвитку транспортних комунікацій та інфраструктури зв'язку, діяльності впливових міжнародних організацій, науково-технічному співробітництві, тощо. І хоча єдиної точки зору на розуміння природи процесу глобалізації у сучасній науці ще не склалося, остання сприймається, головним чином, через тенденції, процеси та наслідки її прояву, що мають значення для світового розвитку. Зокрема, серед них виокремлюють:

- прискорення руху міжнародних факторів виробництва зумовило нові напрямки інтернаціоналізації виробництва та фінансів;
- прискорення динамізму процесів інтернаціоналізації безпосередньо призводить до взаємопроникнення капіталів багатьох країн у різних формах і проявах; в свою чергу, ці процеси сприяють зміцненню взаємозв'язків національних економічних систем;
- синхронізація розвитку економіки різних держав, що призвела і до виникнення світової фінансово-економічної кризи, зі специфікою прояву у різних сегментах світового господарства;
- формування потужних автономних та інерційних сил, що блокують усі зусилля національних міжнародних організацій щодо подолання кризового розвитку;
- створення організацій (наприклад, СОТ, МВФ, Світовий банк), що діють в умовах слабкого контролю світового ринку [1, с. 40]. Природньо, що глобалізація визначальним чином впливає і на розвиток світового енергетичного ринку, у тому числі ринку природного газу. Проте, незважаючи на глобальні процеси, що відбуваються останнім часом, єдиного світового ринку газу поки що не існує. Натомість у світі сформувалися три великих регіональних ринки газу: Північно-Американський, Європейський й Азійсько-Тихоокеанський.

Формування зазначених регіонів стало наслідком міждержавної економічної взаємодії, яка, як правило, була зосереджена в певних територіальних межах, і поступово стала впливати на формування певних просторових сегментів в структурі світового господарства. Критеріями виділення таких сегментів стали: схильність до внутрішньої регіональної взаємодії, її комплексність, масштаби та тривалість не тільки економічних стосунків, а й політико-правових, гуманітарних тощо [2, с. 131].

Головним об’єктивним чинником участі країн у регіональній інтеграції стало забезпечення кращих умов використання обмежених ресурсів. Така позиція випливає з того, що в умовах глобалізації конкуренція на світовому ринку стає значно жорсткішою й безкомпромісною. Загострення конкурентної боротьби на світовому ринку, у свою чергу, сприяє посиленню нерівномірності розвитку окремих країн і регіонів. Особливо помітні загрози виходу у глобальне конкурентне середовище країн з неадаптованими до умов сучасного ринку енерго-економічними системами та інституціональними структурами. Щоб вистояти в конкуренції й захистити свої національні інтереси країни змушені об'єднуватися. Таким чином, утворюються так звані кластери у світовій економіці, які за рахунок спільних зусиль і погоджених дій підвищують свою конкурентоздатність на світовій арені [3, с. 10].

У цьому відношенні приклад Європейського Союзу засвідчує важливість енергетичної інтеграції, що характеризується планомірною трансформацією структури окремих країн, спільним використанням науково-дослідного потенціалу, створенням й удоскона-

ленням міжнародної співпраці, активізацією ролі внутрішньої енергетичної політики для поглиблення ефективності господарських зв'язків з іншими країнами. Дослідження мотивів економічних умов інтеграції показують, що збільшення споживання енергії загострило цю проблему і підвищило значущість енергетичного мотиву в теорії регіоналізації [4, с. 69].

Тенденції до розширення й поглиблення різних форм регіональної економічної інтеграції у сучасному світі призвели до широкого поширення в науці термінів «регіоналізація» та «регіоналізм» та спонукали дослідників до вивчення процесів регіоналізації з позицій різних наукових шкіл.

Важливо відзначити, що поняття «регіоналізація» в економічній та інших науках має подвійне тлумачення, в залежності від територіального об’єкту дослідження – певного регіону світу або частин окремої країни.

Отже, із самої природи регіону випливає, що регіоналізація являє собою процес розвитку, структурування певної території або простору, у нашому випадку міжнародного регіону (економічного, політичного, культурного тощо), що охоплює кордони декількох або багатьох держав, об'єднаних спільними інтересами переважно в економічній (спільні ринки) та політичній сферах (різноманітні інтеграційні об'єднання, які насамперед і сприяють утворенню та функціонуванню спільних ринків) тощо.

Як показує практика, всеохоплююча регіоналізація є фактом сьогоднішнього міжнародного життя. Вона, як і глобалізація охоплює майже всі підсистеми міжнародних відносин. У зв'язку з чим у науковій літературі сформувалися різні підходи до розуміння процесу регіоналізації. Проте, перш ніж перейти безпосередньо до висвітлення цього питання необхідно зупинитися на проблемі співвідношення регіоналізації та іншого поняття, що характеризує регіональні макропроцеси – регіоналізму. Провідна роль держав-учасниць у формуванні регіональних ринків газу (останній процес, у свою чергу, є складовою регіональної економічної інтеграції цих держав у межах певного макрорегіону (міжнародного регіону)), спонукають до вивчення теоретичних підходів не лише стосовно регіоналізації, але й регіоналізму. Поняття «регіоналізм» і «регіоналізація» фактично позначають один і той самий процес регіональної інтеграції. Їх відмінність як наукових концепцій полягає у тому, що при вивченні регіоналізації ставиться наголос на розумінні регіональної інтеграції як процесу, у той час, як концепція регіоналізму вивчає теоретичні аспекти цього ж самого явища, зокрема, політичні та економічні принципи і підходи з упорядкування та організаційно-правового оформлення регіональних інтеграційних процесів, які мають брати на озброєння національні уряди.

На основі використання широкого спектру наукових доробок, не лише економічної науки, але й в галузі міжнародних відносин та політичної регіоналістики, можна виокремити щонайменше два основних підходи у дослідженні феномену регіоналізації/регіоналізму (у міжнародному вимірі): тлумачення досліджуваного процесу як явища тісно пов'язаного з таким поняттям як "регіональна економічна інтеграція" і вивчення його як явища, що протистоїть глобалізації.

Дійсно, перебороти істотний вплив чинника державної приналежності території й наявного адміністративно-територіального поділу можна лише на основі чітко сформульованого економічного інтересу [5, с. 172]. Крім того, в умовах глобалізації формування економічних ринків, торговельні й інвестиційні потоки й інтереси компаній можуть не збігатися з державною територією й наявним адміністративно-територіальним поділом. У зв'язку з цим формуються передумови для регіоналізації на основі спільних для групи територіальних суб'єктів господарювання економічних інтересів.

Стосовно підходу до регіоналізації як до процесу, що знаходиться у тісному зв'язку з регіональною економічною інтеграцією, то можна стверджувати, що погляди дослідників, які працюють у рамках такої концепції, різняться лише стосовно деяких акцентів. Так, з одного боку регіоналізація часто розглядається як процес, ідентичний економічній регіональній інтеграції, під якою мається на увазі процес економічної взаємодії країн, яка призводить до зближення господарських механізмів, що приймає форму міждержавних угод та узгоджену регульовану національними чи міждержавними органами спільну стратегію [6, с. 35].

У західній економічній науці подібного розуміння регіоналізації дотримуються переважно науковці, що працюють в рамках «неомарксизму». Зокрема, даний міжнародний феномен визначається неомарксистами як процес економічної інтеграції держав, тобто їхнього об'єднання в торговельні блоки на основі географічної близькості й спільних комерційних, фінансових й інших матеріальних інтересів (ЄС, НАФТА, Меркосур і т.п.). Утворення цих блоків тлумачаться неомарксистами як захисна реакція держав на виклики та загрози глобалізації. Як наслідок світовий економічний простір фрагментується, і зростає рівень конкуренції між регіональними блоками [7, с. 7].

Популярність у фаховій літературі розглянутого підходу до тлумачення регіоналізації як регіональної економічної інтеграції пояснити нескладно, адже існуючі в сучасному світі транснаціональні регіони формуються, насамперед, на економічній основі. В реальності регіональна економічна інтеграція країн являє собою взаємодоповнювальні процеси приватнокорпораційної (діяльність на світових ринках ТНК) і державно-корпораційної (міждержавної) інтеграції. Остання, як правило, проявляється в якості певних інституціональних форм – угод про вільну торгівлю (УВТ), митних союзів (МС), територіальних об'єднань й економічних союзів (ЕС), де невід'ємним атрибутом такої інтеграції виступає політика. При цьому політичні чинники сприймаються як більш вагомі, ніж економічні, адже йдеться про міждержавні відносини. Необхідно враховувати, що інтеграція ринків, у тому числі і ринків природного газу, як виду інтеграційної взаємодії та об'єднання економічних систем держав у цілому потребує узгодження національної політики з наднаціональними інтересами та політикою інших держав-учасників. Ось чому регіоналізація як процес, не може розглядатися окремо від регіоналізму як підходу до вироблення спільної політики у цій сфері, зокрема щодо формування спільних інтеграційних об'єднань у певному регіоні.

Водночас регіональні угруповання, навіть такі потужні, як ЄС, з економічної точки зору є лише об'єднаннями, покликаними спільно захищати свої ринки й завойовувати чужі. Регіональна інтеграція не може ефективно перешкоджати подальшому розвитку світової торгівлі й процесу її лібералізації. Процес регулювання торговельних відносин між інтеграційними блоками замикається на універсальних структурах, такі як Світова організація торгівлі (СОТ), Міжнародний валютний фонд (МВФ) і Міжнародний банк реконструкції й розвитку (МБРР), що являють собою інституційні структури глобалізованого світогосподарського простору. Таким чином, процес регіоналізації на сучасному етапі не можливо розглядати у відриві від глобалізації.

Складний характер процесів глобалізації й регіоналізації викликає неоднозначні оцінки дослідників. Одні вважають, що глобалізація й регіоналізація перебувають у взаємозв'язку й взаємно зміцнюють один одного. За іншими поглядами, ці процеси протиставляються один одному або перебувають у суперечливій єдності, коли відбувається чергування односпрямованих і різноспрямованих явищ. В одних випадках цілі глобалізації не збігаються із цілями регіональної інтеграції, в інших – можливий певний збіг, а в третьому випадку спостерігається їхня істотна розбіжність [8].

Таким чином, підсумовуючи вище зазначене, слід визнати, що однозначної відповіді на питання про співвідношення й взаємовплив процесів глобалізації й регіоналізації не існує. Проте зрозуміло одне, що уніфікація економічного простору є змістом не тільки глобалізації, але і сучасної регіоналізації. Тому розглядати ці процеси як протилежні з теоретичної точки зору не є коректним, оскільки вони є взаємообумовленими, взаємозалежними та взаємодоповнювальними інтеграційними тенденціями сучасного світового господарства.

Аналіз сучасної наукової літератури показує, що концепція регіоналізації використовується для пояснення процесів як економічного та політичного формування міжнародних регіонів, так і для пояснення процесів, що протилежні глобалізації. Кожен з цих наукових напрямів не повинен використовуватися у відриві один від одного при дослідженні феномену регіоналізації світогосподарського простору.

Висновки. На підставі проведеного аналізу можна стверджувати, що в економічній науці загалом не існує загальноприйнятого універсального підходу до розуміння феномену регіоналізації світогосподарського простору. Аналіз фахової літератури показує, що поняття «регіоналізація» (у його міжнародному значенні) розуміється в декількох вимірах: по-перше, в контексті таких концептів як «регіон» та «регіонність», де досліджуване явище виступає як похідне від цих понять (тлумачення регіоналізму як регіонального макропроцесу); по-друге, в контексті співвідношення із поняттям «регіоналізм» (регіоналізація як політичні й економічні принципи та підходи з організаційно-правового оформлення регіональних інтеграційних процесів); по-третє, тлумачення регіоналізації як «регіональної економічної інтеграції», яку, згідно сучасних реалій, неможливо розглядати окремо від політичної інтеграції; по-четверте, вивчення регіоналізації як явища, що протистоїть глобалізації. Аналіз цього підходу дає підставу стверджувати, що глобалізація та регіоналізація є взаємообумовленими, взаємозалежними інтеграційними тенденціями сучасного світового господарства. Синтез вказаних теоретичних підходів дозволяє зосередити увагу на основних питаннях, пов'язаних з формуванням та розвитком регіональних ринків природного газу, виділених у даному дослідженні. По-перше, економічна домінанта у формуванні механізмів регулювання ринків природного газу не може аналізуватися окремо від геополітичної складової відносин держав-учасниць регіональних об'єднань, діяльність яких спрямована на захист своїх інтересів в умовах посилення конкуренції на світових ринках. По-друге, українсько-російські економічні відносини у газовій сфері є у першу чергу політичною проблемою, а отже остання має досліджуватися з позиції, що пропонує політична регіоналістика. По-третє, розвиток альтернативних джерел енергії та енергетична незалежність України у цілому є не чим іншим як питанням пом'якшення негативних впливів глобалізації, на чому роблять акцент дослідники, котрі вивчають співвідношення процесів регіоналізації та глобалізації.

Список використаних джерел

1. Кучуков Р., Савка А. Некоторые особенности процессов глобализации / Р. Кучуков, А. Савка // Экономист. – 2003. – №5.
2. О. В. Булатова // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ, 2011. – 846 с.
3. Дендак Г. М. Регионализация в условиях глобализации мировой экономики: автореф. диссертации на соискание ученой степени кандидата экономических наук: спец: 08.00.01 «Экономическая теория» / Дендак Галина Михайловна; Моск. гос. ун-т им. М. В. Ломоносова. – Москва: 2011. – 26 с.

4. Сазонець І. Л., Гладченко А. Ю. Діалектична єдність процесів глобалізації і регіоналізації світової економіки /Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №12(126).
5. Есин Р. О. Современный регионализм: новые направления в теории / Р. О. Есин // Проблемы управления. – 2009. – № 3(32). – С. 170 – 181, с. 172.
6. Мировая экономика : учеб. для студентов вузов / А. С. Булатов и др.; под ред. А. С. Булатова. – М. : Экономистъ, 2005. – 734 с.
7. Fernandez Jilberto A. E., Mommen A. Globalization versus Regionalization // Regionalization and Globalization in the Modern World Economy. Perspectives on the Third World and Transition Economies / Ed. by Alex E. Fernandez Jilberto and Andre Mommen. – London ; New York : Routledge, 1998. – xvii, 366 p.
8. Бабурина О. М. Регионализация и глобализация: к проблеме взаимосвязи [Электронный ресурс] / О. М. Бабурина // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3(27).

Харкова Л.О.*

СТРУКТУРОФОРМУЮЧІ ЕФЕКТИ МИТНИХ СОЮЗІВ У СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ (НА ПРИКЛАДІ МИТНОГО СОЮЗУ ЄС ТА ТУРЕЧЧИНИ)

Наслідком створення сучасних митних союзів є трансформація структури економік країн – учасниць. В статті розглянуті основні структуроформуючі ефекти митного союзу ЄС та Туреччини.

Ключові слова: митний союз, структурні зрушення, класичні ефекти митних союзів, митний союз ЄС та Туреччини

Creation of modern customs unions shall result in transformation of the structures of economies of countries – participants. The article deals with the main structural effects of the EU – Turkey customs union.

Key words: customs union, structural changes, classic effects of customs unions, EU – Turkey customs union.

Следствием создания современных таможенных союзов является трансформация структуры экономик стран – участниц. В статье рассмотрены основные структуроформирующие эффекты таможенного союза ЕС и Турции.

Ключевые слова: таможенный союз, структурные изменения, классические эффекты таможенных союзов, таможенный союз ЕС и Турции

Однією з провідних тенденцій останніх десятиліть є створення та поширення міжнародних торгівельних угрупувань, в рамках яких економіки країн – учасниць зазнають структурних зрушень, тобто трансформації співвідношення різних видів економічної діяльності внаслідок виникнення ефектів міжнародної інтеграції. Прояв структурних зрушень в економіках країн – учасниць можна спостерігати у всіх сферах економічної діяльності через зміни у таких показниках, як валовий національний продукт, зайнятість робочої сили, обсяги зовнішньої торгівлі, рівень капіталовкладень тощо. Країни – учасниці сучасних митних союзів не є виключенням. Їх економіки також зазнають структурних перетворень внаслідок дії механізмів митного союзу, який вже сам по собі є фактором, що може призвести до структурних зрушень. Створюючи митний союз, країни – учасниці встановлюють спільний зовнішній тариф на імпорт з третіх країн. Таким чином змінюються умови торгівлі, та відповідно відбувається структурна переорієнтація країн – учасниць.

Дослідженням класичних ефектів митних союзів займались багато відомих вчених економістів, зокрема, Я. Вінер, Б. Балашша, Р. Дж. Ліпсі, М. Кемп, К. Ланкастер та інші

* аспірантка кафедри світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Шнирков О.І.

© Харкова Л.О., 2013

[1, 2, 3]. Відповідно до результатів досліджень цих вчених, створення митних союзів має статичні та динамічні ефекти. Статичними ефектами економісти називають економічні наслідки створення митних союзів, які виникають одразу після створення митного союзу та є безпосереднім результатом його утворення. До статичних ефектів відносяться ефекти створення та розширення торгівлі, а також ефект умов торгівлі, перерозподілу доходів, зниження цін внаслідок посилення конкуренції, тощо. Крім статичних ефектів, створення митних союзів передбачає існування динамічних ефектів, які виявляються у довгостроковій перспективі. До динамічних ефектів створення митних союзів відносять ефект економії на масштабах, інвестиційний ефект, ефекти конкуренції, ефект поляризації, ефект вирівнювання цінових факторів та інші зовнішні ефекти.

При аналізі наслідків створення митного союзу важливого значення набуває також узагальнення наслідків митного союзу за характером впливу на розвиток структури економік країн, що створюють такий союз. Ефекти наслідків створення митного союзу для структурних зрушень в економіці країн – учасниць досліджувались О. О. Шнирковим та дістали назву структуроформуючих ефектів [4, с. 285-286]. Структуроформуючі ефекти можна умовно поділити на три категорії: структуророзвивальні ефекти, структуродепресивні ефекти та структуроутворювальні ефекти. Структуророзвивальні ефекти створення митного союзу мають місце в разі, якщо після створення митного союзу відбувається зростання існуючого виробництва в країнах – учасницях. Таке зростання є наслідком скасування торгівельних та неторгівельних бар'єрів між країнами. Структуродепресивні ефекти створення митного союзу мають місце в разі, якщо після створення митного союзу відбувається зменшення виробництва або його повна ліквідація. Такі ефекти мають місце внаслідок посилення конкуренції всередині союзу або виробників з третіх країн. Внаслідок існування структуроутворювальних ефектів митного союзу в країнах - учасницях з'являються нові види та етапи виробництва. Основною причиною появи таких ефектів є синергія ресурсної бази країн – учасниць митного союзу, яка має місце внаслідок керованої спільної внутрішньої політики і є результатом використання набутих конкурентних переваг країни, таких як технології, капітал, кваліфікація робочої сили [4, с. 286].

В залежності від спеціалізації країн – учасниць митного союзу, а також регіону у якому вони знаходяться, існує багато передумов формування ефектів митних союзів. Для деяких угрупувань сам механізм митного союзу та, відповідно, відміна тарифних бар'єрів торгівлі призводить до збільшення структуророзвивальних ефектів. Для інших умова участі в декількох угрупуваннях одночасно, або компліментарність експортоорієнтованої продукції призводить до структуродепресивних ефектів. Треті, внаслідок підвищення конкуренції, переорієнтовуються на виробництво товарів, відмінних від традиційних та відчувають структуроутворювальні ефекти.

Для подальшого аналізу структуруформуючих ефектів сучасних митних союзів розглянемо митний союз ЄС та Туреччини. Митний союз ЄС та Туреччини існує вже 18 років та відображає всі структороформуючі ефекти у різних секторах економіки Туреччини. Туреччина подала заявку на об'єднання із Європейським економічним товариством у 1959 році. Відповідно до Угоди про асоціацію, підписаної у 1963 році, об'єднання мало проводитись у три етапи: підготовчий етап, перехідний етап та фінальний етап. У 1967 році Туреччина подала заявку про готовність перейти до перехідного періоду. Основною метою Додаткового протоколу до Анкарської угоди, підписаного у 1970 році, було створення митного союзу. У 1995 році на зустрічі Асоційованої ради ЄС було вирішено створити митний союз між ЄС та Туреччиною, який починав діяти 1 січня 1996 року.

Відповідно до умов Додаткового протоколу до Анкарської угоди турецький імпорт з ЄС був поділений на два списки. В першому містились ті промислові товари, у поставках

яких очікувалось, що Туреччина стане конкурентоздатною на світових ринках протягом 12 років. Всі інші товари включались у другий, так званий «22-річний» список. При укладенні митного союзу Туреччина скасувала митні ставки на обидва списки товарів. Крім вищезазначених двох списків були товари, що підпадали під дію Європейської угоди про вугілля та сталь. Щодо цих товарів у грудні 1995 року ЄС та Туреччина уклали зону вільної торгівлі, що передбачала поетапне скасування торгівельних бар'єрів у трирічний період. Таким чином, у 1999 році всі митні тарифи між країнами учасницями митного союзу були скасовані. У березні 1995 року ЄС та Туреччина сформували єдиний зовнішній тариф, що почав діяти 1 січня 1996 року. Такий тариф передбачав протекціонізм національного виробництва у сферах сільського господарства, вугілля та сталь, продукції з кераміки, автомобілів та взуття. Варто також зазначити, що Туреччина отримала право у перші роки існування митного союзу (до 1 січня 2001 року) на встановлення тарифів відмінних від ставок єдиного зовнішнього тарифу на групу так званих «чутливих» товарів.

Варто зазначити, що митні ставки на імпорт з ЄС промислових товарів з Туреччини були скасовані ще у 1971 році. В той же час, ЄС залишив за собою право стягувати імпортні мита з нафтової продукції, імпортованої понад встановлену квоту, а також встановлювати поетапне скасування зборів на імпорт певних видів продукції легкої промисловості з Туреччини. До утворення митного союзу експорт продукції легкої промисловості з Туреччини підпадав під дію квоти. Після укладення митного союзу між Туреччиною та ЄС квоту на експорт продукції легкої промисловості з Туреччини було скасовано.

Укладення митного союзу між Туреччиною та ЄС сприяло зміцненню конкурентоздатності європейського експорту на турецьких ринках. Наслідком цього стало зростання дефіциту експорту Туреччини в ЄС. Така ситуація була достатньо очікуваною, оскільки ЄС скасував митні збори на промисловий експорт з Туреччини ще у 1971 році, в той час як Туреччина, в свою чергу, скасувала останні в період створення митного союзу. В Таблиці 1 наведено дані про обсяги торгівлі Туреччини та ЄС за період існування митного союзу.

Таблиця 1
Обсяги торгівлі Туреччини з ЄС

Млн. дол. США	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2007	2012
Експорт з Туреччини в країни ЄС	11,078	11, 551	12,248	13,500	14,352	16,118	44,016	57,179
Імпорт Туреччини з країн ЄС	16, 861	23,138	24,870	24,075	21,401	26,610	49,220	72,180
Торгівельний дефіцит ЄС	5, 782	11,587	12,621	10,575	7,049	10,492	5,204	15,001
Світовий торгівельний дефіцит	14, 072	20,403	22,298	18,947	14,083	26,728	43,298	75,360
Частка ЄС в світовому торгівельному дефіциті	41%	57%	57%	56%	50%	39%	12%	20%

Джерело: Складено автором на основі [6]

Зростаючу взаємозалежність економік країн – учасниць митного союзу можна також помітити, аналізуючи частки в торгівлі країн. Як і очікувалось, на перших етапах створення митного союзу збільшився обсяг торгівлі Туреччини та країн ЄС. Так, якщо до ут-

ворення митного союзу частка торгівлі з ЄС у загальному обсязі торгівлі Туреччини складала 47%, то після утворення останнього частка торгівлі ЄС в загальному обсязі торгівлі Туреччини зросла і у 2003 році досягла свого піку – 57%. Після 2003 року частка торгівлі з ЄС почала зменшуватись, в основному, як наслідок диверсифікації торгівлі Туреччини, зокрема зростання частки торгівлі Туреччини з азійськими країнами. У 2012 році частка торгівлі Туреччини з ЄС в загальному обсязі турецької торгівлі складала 44%.

З появою митного союзу збільшилась і роль Туреччини, як торгівельного партнера ЄС. Так, до створення митного союзу частка експорту країн ЄС до Туреччини становила 2,3%. У 2012 році цей показник зріс до 4,5%. Так само і імпорт країн ЄС з Туреччини зріс із 1,7% у 1995 році до 3,3% у 2007. Через вплив світової фінансової кризи на економіки країн ЄС цей показник наразі дещо впав і у 2012 році складав близько 3%.

В Таблиці 2 наведено дані про рівні загального річного зростання торгівлі ЄС та Туреччини. За даними таблиці можна зробити висновок, що із створенням митного союзу торгівля між країнами - учасницями почала зростати, що свідчить про позитивний структуроформуючий ефект зовнішньої торгівлі країн – учасниць митного союзу. В той же час в останні роки відчувається тенденція до зменшення темпів росту двосторонньої торгівлі ЄС та Туреччини. Як вже зазначалось, це може бути наслідком диверсифікації торгівельних відносин Туреччини та рецесією у багатьох країнах ЄС.

Таблиця 2
Показники торгівлі ЄС та Туреччини у період з 1995 по 2012 рр.

Загальне річне зростання торгівлі ЄС та Туреччини	1995-1999	2000-2006	2007-2012
Обсяг експорту Туреччини	5%	23%	8%
Обсяг експорту Туреччини до ЄС	7%	24%	5%
Обсяг імпорту Туреччини	3%	16%	10%
Обсяг імпорту Туреччини з ЄС	6%	14%	10%

Джерело: Складено автором на основі [6]

Крім того, що митний союз з ЄС допоміг Туреччині інтегруватися в світову економіку, він також вплинув на її рівень торгівельної відкритості. У своїх працях С. Тоган наводить зміну показників рівня захисту турецької економіки до та після утворення митного союзу з ЄС. Так, якщо у 1995 році цей показник становив 10,22% у торгівлі з ЄС, то вже у 2001 він впав до 1,34, а у 2012 році 1,1%. Для порівняння показник захисту турецької економіки по відношенню до третіх країн у 1995 році становив 22,14%, у 2001 році - 6,92%, а у 2012 році зріс до 7,1%. Основним поштовхом до такої відкритості стало збільшення конкуренції на турецьких ринках. Так, скасування тарифного захисту у поєднанні із запровадженням нового рівня зовнішнього тарифу для третіх країн призвели до необхідності турецьких підприємств конкурувати із європейськими та світовими виробниками.

У відповідь на зростаючу конкуренцію на місцевих ринках турецькі виробники запровадили цілий ряд різних стратегій щоб зберегти свою конкурентоздатність. Прикладом є машинобудівний сектор. Так, замість традиційного виготовлення машин, що не відповідають міжнародним стандартам та можуть задовольняти лише місцевих споживачів, турецькі виробники переорієнтувались на виготовлення машин, що відповідали стандартам, і тим самим стали однією з ланок міжнародної виробничої системи з виготовлення машин.

Турецькі виробники автомобільної продукції раціоналізували структуру виробництва, зосередивши увагу на виробництві обмеженої номенклатури продукції для експорту та збільшивши обсяги її виробництва. Уряд Туреччини підтримав виробників автомобільної продукції шляхом залучення інвестицій у цю галузь. У 1996 році частка автомобілебудування становила 2,8% турецької економіки, а частка машинобудування в цілому – 3,2%. За рахунок переорієнтації виробництва на проміжну продукцію автомобіле- та машинобудування в рамках міжнародних виробничих систем ЄС, частки автомобіле- та машинобудування до 2012 року зросли до 18,2% та 9,7% відповідно, а експорт продукції автомобіле та машинобудування з 1996 року по 2012 рік збільшився на 22%. Отже в сфері машинобудування Туреччини мав місце структуророзвивальний ефект митного союзу.

Стратегія інтернаціоналізації була також застосована турецькими виробниками і у сфері промислової та домашньої електроніки. З метою посилення своїх позицій на західних ринках Туреччина почала співпрацювати з виробниками проміжних продуктів у цій сфері у країнах з емерджентними економіками, що позитивно відобразилось на збільшенні конкурентоздатності турецьких товарів на європейських та світових ринках. Така стратегія Турецьких виробників електроніки була сформована на основі нових можливостей, забезпечених за рахунок митного союзу з ЄС, а саме шляхом оптимізації виробничих систем, та товарних ланцюгів за рахунок лібералізації торгівлі ЄС та Туреччини та привела до збільшення обсягів експорту Туреччини до ЄС у період з 1996 року по 2012 рік на 12%. Відповідно сфери промислової та домашньої електроніки також відчули структуророзвивальні ефекти митного союзу Туреччини та ЄС.

Щодо легкої промисловості, як вже зазначалось, після укладення митного союзу, ЄС скасував квоти на імпорт турецької продукції цього сектору. Відповідно, прибутки турецьких виробників продукції легкої промисловості відчутно зросли. Однак, разом із припиненням дії Угоди про текстиль та одяг, яка регулювала світові торгівельні відносини у цій сфері, істотну частку на європейському ринку текстилю та одягу зайняла продукція цього сектору з Китаю та інших азійських країн. Відповідно, турецькі виробники почали постачати в ЄС продукцію із вищим рівнем доданої вартості. Варто зазначити, що експорт текстилю та одягу зріс з 1995 р. по 2001 р. на 12% (тобто з 36% у 1995 р. до 48% у 2001 р.). Отже створення митного союзу ЄС та Туреччини мало структуро розвивальний ефект і у цій сфері. Однак через збільшення частки китайського експорту товарів цієї сфери у 2012 році частка текстилю в експорті Туреччини складала лише 26,4%. Можна зробити висновки, що наразі галузь відчуває вплив структуро депресивних ефектів, однак такі ефекти не є наслідком створення митного союзу.

За період існування митного союзу між ЄС та Туреччиною середній річний рівень приросту експорту зріс на 14%. В той же час експорт автотранспорту, нафтових продуктів, промислового обладнання, металів, електронних приладів, обробної промисловості та цементу зростав більшими за середні темпами. Таке зростання цих галузей можна пояснити використанням Туреччиною порівняльних переваг від лібералізації торгівлі внаслідок укладання митного союзу. Варто відзначити також зростання у галузі заліза та сталі. Після утворення митного союзу Туреччина відчула значну лібералізацію торгівлі у цьому секторі. Відповідно частка цього сектору в економіці Туреччини збільшилась з 4,3% у 1995 р. до 7,3% у 2012 р. Отже створення митного союзу мало структуро розвивальні ефекти і у секторі заліза та сталі

В той же час, між секторами існує істотна різниця у рівні конкурентоспроможності. Найвищим є рівень конкурентоспроможності машинобудування. Показник порівняльних переваг зріс у цій галузі із 0,37% у 1996 році до 1,64% у 2012 році. Сектор виробництва

транспортного обладнання також зміг покращити конкурентоздатність своїх товарів. Менш успішними були сектори виробництва сталі та текстилю, товари яких на світових ринках зберегли конкурентоздатність, не дивлячись на значне зростання присутності товарів цих секторів з Китаю. Однак, сектор одягу не зміг витримати їх конкуренції і втратив свою присутність на світових ринках.

Щодо галузі сільського господарства, то Туреччина експортує в ЄС наступні товари: масла та жири, овочі, каучук та смоли, насіння, зернові культури, чай та каву, фрукти та горіхи, живі дерева та рослини, продукти тваринного походження, молочні продукти, рибу, м'ясо, живих тварин. В останні роки експорт продуктів сільського господарства Туреччини до ЄС збільшився майже вдвічі, однак такий ефект не можна назвати впливом на галузь митного союзу. Після укладення митного союзу ЄС скасував лише складову промислового захисту тарифів на експорт продукції сільського господарства Туреччини. В той же час тарифні та нетарифні бар'єри на продукцію сільського господарства залишились незмінними. В результаті традиційний для Туреччини сектор продукції сільського господарства відстав за темпами розвитку у порівнянні з іншими секторами, тарифи на продукцію яких було усунуто. Рівень зростання галузі сільського господарства у період з 1996 року по 2012 рік становив 0,3%. Відповідно, створення митного союзу з ЄС призвело до структуро депресивних ефектів у галузі сільського господарства.

Таблиця 3
Структура експорту Туреччини (1996 – 2012р.)

Галузь економіки Туреччини	1996 р. (тис. дол. США)	2012 р. (тис. дол. США)	Середній річний рівень приросту експорту
Машинобудування	883 427	13 522 245	22%
Одяг та аксесуари	6 075 763	12 745 641	5%
Залізо та сталь	1 926 438	10 199 467	13%
Текстиль	2 723 885	8 969 554	12%
Електронні прилади	989 519	7 339 679	15%
Овочі та фрукти	2 218 856	6 152 501	8%
Вироби з металів	433 771	4 433 634	18%
Нафта та вироби з нафти	743 918	4 026 263	22%
Неметалічні вироби з мінералів	693 278	3 708 419	13%
Промислове обладнання	615 215	2 907 001	19%
Тютюн та тютюнові вироби	637 590	619 213	-2%
Зернові	507 463	499 463	-4%
Загальний обсяг експорту	23 224465	113 883 219	14%

Джерело: Складено автором на основі [6]

З даних наведених у Таблиці 3 можна зробити висновки про зміни у структурі експорту Туреччини внаслідок створення митного союзу з ЄС. Так, якщо у 1996 році основними статтями експорту Туреччини були одяг, текстиль, овочі та фрукти, то у 2012 році такими статтями є машинобудування, одяг та аксесуари, залізо та сталь.

Вплив митного союзу між ЄС та Туреччиною на макроекономічні показники Туреччини досліджували С. Тоган та Б. Хокман у роботі «На шляху до євроінтеграції», опублікованій Світовим банком [7, с. 21-25]. За їх розрахунками статичні ефекти митного союзу є невеликими і складають менше, ніж 0,1% приросту добробуту. В той же час, значними є динамічні ефекти створення цього митного союзу.Митний союз є умовою зростання добробуту (1,31%), номінального накопиченого капіталу (1,24%) та ВВП (2,81%). Крім того, кваліфіковані та некваліфіковані робітники отримали збільшення заробітних плат на 2,24% та 1,71% відповідно. Позитивний зарплатний ефект доводить, що в цілому укладення митного союзу не погіршило ринкові умови праці. Таким чином С. Тоган та Б. Хокман доходять висновків про те, що митний союз ЄС - Туреччина не покриває всього потенціалу торгівлі учасників, однак Туреччина наразі знаходиться на етапі розвитку, де вирішальним є доступ до ринків промислової продукції. В результаті існуючий митний союз покриває достатньо торгівлі, щоб країни - учасниці отримували дохід.

Після укладення митного союзу Туреччина очікувала отримати збільшення притоку прямих іноземних інвестицій. В той же час, на початкових етапах їй не вдалось цього досягти. Так, до вступу у митний союз (у період з 1990 р. по 1995 р.) щорічний приток прямих іноземних інвестицій становив 745 млн. дол. США. Вступ до митного союзу істотно не покращив цей обсяг. У період з 1996 р. по 2000 р. щорічний притік прямих іноземних інвестицій складав близько 846 млн. дол. США. Причинами такого явища стали політична та економічна нестабільність, що мали місце в Туреччині у цей період, а саме сутички в уряді, слабка правова система, важкий податковий тягар, корупція, відсутність належної інфраструктури, конкуренція. Збільшення притоку іноземних інвестицій почалось разом із початком переговорів щодо вступу Туреччини до ЄС та покращенням умов конкуренції в середині країни. Так, у 2001 р. обсяг прямих іноземних інвестицій в Туреччину становив 20,2 млрд. долю. США, у 2006 р. – 22,1 млрд. дол. США, у 2007 – 18,3 млрд. дол. США, у 2012 – 24,8 млрд. дол. США. Найбільша кількість прямих іноземних інвестицій наразі спрямовується у турецьку промисловість та сферу послуг, таких як телекомунікації, страхування та бізнес послуги.

Створення митного союзу Туреччини та ЄС крім позитивних ефектів має і негативні. З критикою створення такого угрупування в своїй роботі «Торгівельна стратегія ЄС та її вплив на Туреччину: розрахунок з точки зору зон вільної торгівлі» виступає С. Акман [8, с. 16]. Вчений вважає, що (1) незважаючи на «Турецьке застереження» торгівельні партнери ЄС, які співпрацюють із ЄС в режимі зони вільної торгівлі утримуються від утворення зон вільної торгівлі з Туреччиною; (2) існують асиметричні ефекти створення митного союзу Туреччини та ЄС, а саме Туреччина не може створювати зони вільної торгівлі з третіми країнами на тих же умовах, на яких їх створює ЄС; (3) Туреччина може створювати зони вільної торгівлі з третіми країнами лише після декількох років після створення зони вільної торгівлі з такою країною ЄС; (4) внаслідок асиметричної лібералізації тарифної системи Туреччина відчуває втрати тарифних доходів; (5) при створенні нових зон вільної торгівлі ЄС не враховує інтереси Туреччини; (6) Туреччина не може створювати зони вільної торгівлі з країнами без погодження на це ЄС. Внаслідок існування всіх вищеперерахованих аспектів Туреччина втрачає кон'юнктуру торгівлі з третіми країнами та, відповідно, не знижує темпи розвитку у порівнянні з можливими.

Як висновок можна зазначити, що створення митного союзу ЄС та Туреччини, шляхом реформування турецької економіки, стало важливим інструментом інтеграції Туреччини до ЄС та глобальних ринків. Створення митного союзу стало передумовою до лібералізації торгівлі Туреччини та збільшення відкритості її економіки, внаслідок чого ту-

рецькі виробники отримали змогу торгувати в рамках внутрішніх ринків ЄС. Внаслідок створення митного союзу турецькі виробники відчули збільшення конкуренції з країн ЄС та змогли захистити свою продукцію від конкуренції з третіх країн.

Розглядуваний митний союз ЄС та Туреччини діє вже більше 18 років, однак протягом цього часу Туреччина навіть шляхом впровадження багатьох реформ не змогла задовольнити всі вимоги митного союзу. Так, до сих пір не вирішені питання конкурентної політики по відношенню до державної допомоги та не забезпечений механізм захисту прав інтелектуальної власності. Щодо структурних зрушень в економіці Туреччини, вони мали як структуророзвивальні та структуро утворювальні, так і структуродепресивні ефекти. Такі ефекти є наслідком переходу Туреччини шляхом утворення митного союзу з ЄС від режиму економіки контролю уряду до регулювання економіки на ринкових засадах. Щодо обсягів прямих іноземних інвестицій в економіку Туреччини, вони також почали зростати лише після початку переговорів щодо вступу Туреччини до ЄС. Відповідно, можна зробити висновок, що створення митного союзу між Туреччиною та ЄС стало ще одним кроком на шляху до євроінтеграції Туреччини, внаслідок чого мала місце переорієнтація торгівлі Туреччини та збільшення її добробуту в цілому.

Список використаних джерел

1. Viner J. The Customs Union Issue/ Carnegie Endowment for International Peace. – New York, 1950;
2. Balassa B. Tariff reductions and trade in manufactures among industrial countries// American Economic Review 56. – New York, 1966. – p. 466-473;
3. Lipsey R. G. The Theory of Custom Unions; Trade Diversion and Welfare/ R. G. Lipsey// Economica, 24. – 1957. – pp. 40-46;
4. Шнирков О. О. Структуроформуючі ефекти митного союзу/ О. О. Шнирков. – Актуальні проблеми міжнародних відносин. Вип. 84 (ч. ІІ) – ІМВ, 2009. – С. 283-288;
5. Togan S. Opening up the Turkish Economy in the Context of the Customs Union with the EU/ S. Togan// Journal of Economic Integration 12. – 1997. –pp. 157-179;
6. Статистичні дані ЮНКТАД (ЮНКТАДСТАТ) /Офіційний сайт/ [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://unctadstat.unctad.org/;
7. Hoekman B., Togan S., Turkey: Towards EU Accession/ World Bank and CEPR/ - 2011. – 27 p;
8. Akman S. The European Union's Strategy and its Reflection on Turkey: An Evaluation from Perspactive of Free Trade Agreements/ S. Akman. – paper presented at the IKV Workshop on the Interface between the World Trading System and Global Issues: Challenging for the WTO, Turkey and the European Union 14-15 May, 2010, Istanbul

Шкрабалюк Ю.О.*

ТЕОРІЯ ПАРИТЕТУ КУПІВЕЛЬНОЇ СПРОМОЖНОСТІ: РЕЗУЛЬТАТИ ЕМПІРИЧНИХ ТЕСТІВ НА ВИКОНАННЯ ГІПОТЕЗИ ТА МОДЕЛІ ВІДХИЛЕНЬ

У статті проведено критичний аналіз теоретичних підходів до розуміння паритету купівельної спроможності, подано основні теоретичні гіпотези PPP, а також досліджено та розкрито зміст можливих причин відхилення валютного курсу від PPP.

Ключові слова: валютний курс, валюта, паритет купівельної спроможності, девальвація, торговий баланс.

The article provides a critical analysis of the theoretical approaches to understanding the purchasing power parity, presents the main theoretical PPP hypotheses, as well as researches and disclosures possible reasons for the exchange rate deviation from the PPP.

Keywords: exchange rate, currency, purchasing power parity, devaluation, trade balance.

В статье проведен критический анализ теоретических подходов к пониманию паритета покупательной способности, представлены основные теоретические гипотезы PPP, а также исследовано и раскрыто содержание возможных причин отклонения валютного курса от PPP.

Ключевые слова: валютный курс, валюта, паритет покупательной способности, девальвация, торговый баланс.

Постановка проблеми. Наукова дискусія щодо теоретичних підходів до аналізу паритету купівельної спроможності (надалі PPP, з англ. Purchasing Power Parity) та можливих причин відхилення валютного курсу від PPP триває, економічні погляди та підходи до регулювання валютного курсу еволюціонують. Дискусійність позначених проблем свідчить, в першу чергу, про недостатню теоретичну розробленість та визначає актуальність теми дослідження.

Аналіз наукового доробку. У дослідженні використано доробок іноземних вчених в галузі міжнародної економіки, а саме авторів теорій, моделей та підходів до розуміння причин відхилень валютного курсу від паритету купівельної спроможності, зокрема – Касселя Г. (G. Cassel), Дорнбуша Р. (R. Dornbusch), Тейлора М.П. (M.P. Taylor), Рогоффа К. (K. Rogoff), Офісера Л. (L. Officer) та ін.

Мета статті – провести критичний аналіз теоретичних підходів до розуміння паритету купівельної спроможності; розкрити основні теоретичні гіпотези PPP; дослідити можливі причини відхилення валютного курсу від PPP.

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Пузанов І.І.

© Шкрабалюк Ю.О., 2013

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з найважливіших підходів до аналізу валютного курсу виступає теорія паритету купівельної спроможності, її базова гіпотеза полягає в тому, що валютний курс визначається співвідношенням рівнів цін в двох країнах, тому виражені єдиною валютою національні рівні цін є рівними. PPP передбачає, що зміни номінального валютного курсу будуть пропорційними змінам національних рівнів цін, тобто реальний валютний курс залишатиметься постійним. Вказане формулювання носить назву Абсолютного паритету купівельної спроможності (надалі – APPP, з англ. Absolute Purchasing Power Parity) та є першою версією PPP.

В основі теорії PPP лежить закон єдиної ціни (надалі – LOP, з англ. – Law of One Price), який відповідно до назви стверджує: якщо дві країни торгують між собою певним благом, в умовах досконалої конкуренції його ціни в двох країнах, виражені в одній валюті, повинні бути однаковими [1, с. 553-596; 2, с. 647-668]. Наведене формулювання LOP припускає відсутність транспортних витрат, а також торгових обмежень, арбітражу при торгівлі вказаними товарами між країнами.

LOP може бути формально записаний наступним чином (умовно для базової країни, що формує попит, та країни – торгового партнера):

$$P_i = S \cdot P_i^* \qquad (1)$$

де

P_i – ціна товару в базовій країні, виражена в одиницях валюти базової країни (ціна в базовій країні в одиницях національної валюти);

P_i^* – ціна товару в країні-партнері, виражена в одиницях валюти країни-партнера (ціна в іншій країні, виражена в одиницях іноземної валюти);

S – номінальний валютний курс, який показує кількість одиниць національної валюти за одиницю іноземної валюти.

Концепція PPP є узагальненням закону єдиної ціни на випадок більшої кількості благ.

Нехай

P – вартість споживчого кошика в даній країні,

P^* – вартість аналогічної корзини в іншій країні.

Теорія PPP стверджує: якщо виконуються всі перераховані вище припущення (відсутність торгових бар'єрів та транспортних витрат), а всі товари в споживчому кошику торгуються на світовому ринку, то ціни кошика, виражені в одній валюті, повинні бути однаковими в обох країнах (відсутня можливість арбітражу для торгівлі окремими товарами, отже, відсутня можливість арбітражу і для торгівлі набором споживчого кошика) [3].

Отже, дане твердження формально можна записати наступним чином:

$$P = S \cdot P^* \qquad (2)$$

Виконання закону єдиної ціни для кожного окремого товару є достатньою, але не необхідною умовою для виконання паритету купівельної спроможності (2).

Перші згадування про паритет купівельної спроможності містяться в працях представників Саламанкської школи (Іспанія) XVI ст.: Домінго де Сото (Domingo de Soto), Педро де ла Гаска, Мартін де А. Наварро, Томас де Меркадо, Домінго де Баньєс (Domingo de Banez). Інтерес до гіпотези був пов'язаний з забороною Католицькою Церквою лихварства. Позичаючи в іноземній валюті, позикодавці обґрунтовували відсоткові платежі змінами в паритеті купівельної спроможності валют. Зокрема, Домінго де Баньєс писав у

своїй праці (1594): «. . . сторона погоджується на законних підставах повернути іншій стороні більшу суму грошей, необхідну для купівлі такого набору товарів, який сторона могла б придбати на момент надання позики в іноземній валюті» [4, с. 206-230].

У XVIII – XIX ст. подібні ідеї висувалися в працях британських економістів для пояснення знецінення англійського паперового фунта стерлінга в 1797-1821 рр. Рікардо Д. (David Ricardo) стверджував, що між валютним курсом та внутрішньою купівельною спроможністю грошей існує взаємозв'язок [5, с. 55].

Дослідник Офісер Л. вказував на те, що теорія PPP веде свою історію від теоретичних розробок шведського економіста Густава Касселя, засновника Стокгольмської школи економічної науки, який в 1920-х роках сформулював її основні положення, систематично вивчав та популяризував. Протягом I Світової війни в обіг ввійшли паперові гроші, котрі обмінювалися на основі гнучких валютних курсів, 1921-1925 рр. характеризувалися розвитком інфляції та гіперінфляції в основних розвинутих країнах. Виникла необхідність пояснювати, як встановлюються валютні курси в умовах відміни золотого стандарту [4, с. 206-230].

У 1916 році Кассель Г. вперше теоретично обґрунтував твердження про те, що внутрішня цінність (купівельна спроможність) грошової одиниці визначає її зовнішню цінність (валютний курс). Він розвинув ідеї класиків в розумінні валютного курсу як винятково монетарного феномену, відкинувши твердження про те, що цінність грошей повинна бути прив'язана до цінності грошового матеріалу (золота), Кассель Г. пояснив встановлення гнучких валютних курсів в умовах обігу паперових грошей. Він також висунув гіпотезу про високий ступінь субституції між торговими та неторговими товарами (з англ. tradables, non-tradable goods, non-tradables), на основі чого визначив валютний курс як співвідношення сукупних цінових індексів в порівнюваних країнах [6, с. 62-65].

Дослідник Драбовський Є. стверджує, що абсолютний варіант в загальному вигляді був відомий давно, а відносна версія (про яку йтиметься далі) беззаперечно є розробкою Касселя Г., більш того, він першим ввів у термінологічний обіг поняття – «паритет купівельної спроможності», в якості якоря міжнародної валютної політики [7] (у статті опублікованій в «Економічному журналі» за грудень 1918 року [8, С. 413-415.]). Хоча PPP раніше широко обговорювався такими класичними економістами, як Мілль Дж.С. (J.S. Mill), Маршалл А. (A. Marshall), Мізес Л. фон (L. von Mises), саме Кассель Г. у свої статтях запропонував використовувати PPP як інструмент для встановлення відносних золотих паритетів.

Особливу роль теорія ПКС Касселя Г. відіграла в якості практичного методу встановлення валютних курсів у післявоєнний період. У II половині 20-х рр. XX ст. країни намагалися відновити зруйновану фінансову систему, повернувшись до золотого стандарту, вони зіткнулися з наступною проблемою: як знову встановити валютні курси з мінімальним підривом цін та національних фінансів. Встановлення валютного курсу на базі PPP, на думку Касселя Г., повинно було повернути міжнародний ринок у стан рівноваги.

Такі дослідники, як Дорнбуш Р., Офісер Л., Рогофф К., Тейлор М.П., розглядали PPP як теорію валютного курсу, умову коротко- і довгострокової рівноваги, умову ефективності арбітражу на ринках товарів та активів. Працездатність теорії Касселя Г. на практиці можна визначити висловом Кейнса Дж. М. про те, що «теорія PPP, навіть в її недосконалій формі, знаходить своє позитивне підтвердження» [2, с. 647-668; 4, с. 206-230; 9; 10, с. 1075-1085; 11, с. 11-47].

Навіть якщо закон єдиної ціни не виконується в точності, відношення рівнів цін – значень, усереднених за кошиком товарів, – не повинно значно відхилятися від паритету.

Припустимо, що всі ціни відхиляються від LOP під впливом різних випадкових факторів. Якщо відхилення в обидві сторони відбуваються рівноймовірно та незалежно один від одного, то при достатньо великій кількості товарів PPP буде виконуватися.

На основі даного твердження можна припустити, що якщо різні види витрат та вигод (транспортні, інформаційні, непередбачені та інші) симетричні для країн, що торгують, тоді в короткостроковій перспективі можуть спостерігатися короткострокові відхилення від PPP, але в довгостроковій перспективі PPP буде виконуватися (до довгострокових відхилень від PPP можуть приводити лише систематично неоднорідні фактори).

Дослідження причин відхилень від PPP почалося з аналізу впливу торговельних бар'єрів, які включають в себе мита, тарифи, квоти, а також різні види неринкових бар'єрів. Торгові бар'єри можуть не симетрично впливати на ціни у двох країнах: якщо підприємства однієї країни не в змозі конкурувати за ціною з імпортом того ж товару з іншої країни, то одним з захисних заходів може стати введення мит або квот на ввезення аналогічних іноземних товарів. Вищевказане викликає відхилення від PPP, а також призводить до різної реакції валютного курсу на підвищення та зниження цін [12, с. 45-68].

Несиметричні торгові бар'єри можуть існувати тривалий час та призводити до довгострокових відхилень від PPP у формі (2). Крім того, у випадку монопольної продукції торгові бар'єри створюють можливість її продажу в різні країни за різними цінами, сприяючи, таким чином, ціновій дискримінації на світовому ринку. У західній літературі вказане явище носить назву «pricing to market» [13, с. 1-34]. Однак, якщо бар'єри не змінюються суттєво з плином часу, тоді повинен виконуватися аналог PPP в прирощеннях [2, с. 647–668]:

$$\frac{dP}{P} = \frac{d(SP^*)}{SP^*} = \frac{dP^*}{P^*} + \frac{dS}{S} \qquad (3)$$

Рівняння (3), що описує залежності для темпів зміни цін (вартостей споживчих кошиків) та валютного курсу, іменується відносним паритетом купівельної спроможності (надалі – RPPP, з англ. Relative Purchasing Power Parity) на відміну від рівняння (2), що описує абсолютний PPP.

На додаток до змін витрат торгівлі багато товарів (головним чином, послуги) в принципі не можуть торгуватися на світовому ринку або не торгуються на ньому через занадто високі торгові бар'єри. Вищевказане призводить до відсутності прямого зв'язку між цінами великої групи товарів, що не торгуються на світовому ринку. Крім того, кінцева ціна більшості торгових товарів містить «неторгову» компоненту, оскільки включає в себе рекламні послуги, послуги з доставки та продажу товару кінцевому покупцю, а також інші види послуг, що оплачуються за місцевими цінами [14, с. 1647-1688]. У результаті чого можуть виникати значні відхилення від RPPP.

Для вирішення проблеми наявності неторгових товарів в базових моделях PPP товари поділяються на дві групи. При цьому передбачається виконання PPP тільки для індексів цін торгових товарів, а ціни неторгових товарів вважаються безпосередньо непов'язаними між собою. Прикладом може служити модель, описана в дослідженнях Тейлора М. П. [15, с. 281-312], Фішера Е. (E. Fisher) та Парка Дж. (J. Park) [16, с. 1476-1484].

Якщо PPP виконується для торгових товарів, тоді має місце співвідношення:

$$s_t = p_t^T - p_t^{T*} \qquad (4)$$

де (надалі індекс T означає торгові, N – неторгові товари),

s_t – логарифм валютного курсу;

p_t^T – логарифм індексу цін на торгові товари в базовій країні;

p_t^{T*} – логарифм індексу цін на торгові товари у країні-партнері.

Співвідношення передбачає, що торгові та неторгові товари в обох кошиках мають однакову вагу. Відмова від цього припущення значно ускладнює розрахунки, але не призводить до якісно інших результатів.

Припустимо, що індекс цін в кожній країні обчислюється як середнє зважене з вагою λ цін торгових і неторгових товарів. Тоді мають місце наступні співвідношення:

$$p_t = \gamma p_t^T + (1-\gamma)\, p_t^N$$

$$p_t^* = \gamma p_t^{T*} + (1-\gamma)\, p_t^{N*}$$

Нехай у довгостроковій перспективі ціни в економіці визначаються уподобаннями споживачів, рівнем їх доходів та технологіями виробників. У короткостроковій перспективі можна вважати, що всі ці величини змінюються повільно. Тоді на зміни цін торгових та неторгових товарів значно впливають інфляційні очікування, і логарифми цін можна в першому наближенні вважати лінійно залежними[1]:

$$p_t^N = \alpha + \varphi p_t^T$$

$$p_t^{N*} = \alpha^* + \varphi^* p_t^{T*} \qquad (5)$$

У результаті простих перетворень отримуємо наступний зв'язок між номінальним валютним курсом та індексами цін, при цьому дещо змінюється формальна запис RPPP:

$$s_t = \mu p_t - \mu^* p_t^* + \delta \qquad (6)$$

де $\mu = [\gamma + \varphi(1-\gamma)]^{-1}$, $\mu^* = [\gamma + \varphi^*(1-\gamma)]^{-1}$

$$\delta = (\alpha^*\mu^* - \alpha\mu)(1-\gamma)$$

При цьому дещо змінюється формальний запис RPPP:

$$\frac{dS}{S} = \mu\frac{dP}{P} - \mu^*\frac{dP^*}{P^*} \qquad (7)$$

Вищевказане свідчить, що просте співвідношення (4) у разі наявності неторгових товарів перестає виконуватися: в записі беруть участь коефіцієнти відмінні від одиниці і, можливо, навіть повільно мінливі із часом. Причиною їхньої зміни в довгостроковій перспективі дослідник Тейлор М. П. вказує як наявність тренду відносної ціни торгових та неторгових товарів, викликаного нерівномірністю технологічного прогресу, так і поступову зміну структури споживчого кошика, викликану зміною переваг [15, с. 281-312]. Інше пояснення, наведене, наприклад, у дослідженні Чанга Й. (Y. Cheung) [17, с. 181-192], полягає в тому, що помилки вимірювання індексу цін неторгових товарів можуть призводити до відмінності коефіцієнтів та від одиниці, що може бути наслідком як некоректної зміни системи ваг, так і появи нових товарів.

Аналіз двосекторної моделі показує, що крім бар'єрів на шляху міжнародної торгівлі на PPP (з урахуванням наведених вище застережень) починають впливати шоки реальних змінних, таких як уподобання та технологічний прогрес. У зв'язку з цим було б доречно

[1] Традиційно припускається, що в середньостроковій перспективі ціни торгових та неторгових товарів коінтегровані.

виділити фактори, що призводять до відхилень від PPP, і визначити рід та тривалість такого впливу.

Оскільки функціонування моделі PPP можливо лише в умовах вільного руху товарів та грошей, на практиці валютні курси можуть істотно відхилятися від паритету. Наприклад, чим більші митні збори, експортні та імпортні обмеження, транспортні витрати, тим більша розбіжність між номінальним курсом валют і паритетним значенням необхідна для того, щоб зміна обсягів і структури експорту та імпорту була економічно виправданою. Крім того, постає проблема при застосуванні PPP для розрахунку валютного курсу між розвиненими та менш розвиненими країнами: виникає систематична розбіжність між двосторонніми номінальним та реальним валютними курсами.

Одними з основних джерел відхилень валютного курсу від паритетного в короткостроковій перспективі є режим валютного курсу та ситуація на валютному ринку. При режимі плаваючого валютного курсу курс валюти піддається постійним коливанням із-за шоків попиту та пропозиції валюти, вплив яких не може бути миттєво компенсований процесами арбітражу, – в таких умовах можна очікувати виконання PPP тільки в довгостроковій перспективі.

Протягом періоду тривалістю в кілька місяців на рівні цін істотно впливають монетарна політика, а також шоки попиту та пропозиції товарів, що діють як безпосередньо через механізми встановлення рівноваги на ринках, так і опосередковано – через зміну цінових очікувань та зміну цін на фактори виробництва. В останні роки в багатьох країнах в якості номінального якоря стримування інфляції використовується фіксований валютний курс, наслідки чого для PPP можуть бути неоднозначні. З одного боку, результатом фіксування (або утримання в установлених межах) валютного курсу є штучне зменшення амплітуди непередбачуваних коливань. З іншого боку, фіксування може привносити додаткові систематичні відхилення від паритету. Спільною рисою монетарних факторів при цьому є їхній короткостроковий та середньостроковий вплив, тоді як механізми повернення до паритету проявляються, як правило, у довгостроковій перспективі, у західній літературі носить назву «парадоксу PPP» (англ. Purchasing Power Parity Puzzle) [2, с. 647–668].

У середньостроковій перспективі на перший план виходять торгові бар'єри та цінова дискримінація на міжнародному ринку товарів. Крім того, істотно впливають фіскальна політика держави та інші реальні шоки попиту і пропозиції товарів (зміна правил гри на внутрішньому ринку країни, зміна правил гри на міжнародному ринку товарів, інституційні перетворення, форс-мажорні обставини, шоки ринку праці та багато інших), що призводять до зміни цін неторгових товарів у порівнянні з цінами торгових. Вплив вищевказаних факторів призводить до порушення APPP, але не RPPP.

Однак поряд з транспортними, інформаційними та іншими витратами всі ці чинники значно уповільнюють процес арбітражу товарів, що компенсує вплив короткострокових відхилень.

У довгостроковій перспективі починають впливати особливості технологічного прогресу та зміни в перевагах, що сприяють зміні коефіцієнтів в рівнянні (7). Зокрема, економічне зростання, викликане підвищенням продуктивності праці, як правило, супроводжується зростанням реальних доходів населення і зміною співвідношення між цінами на торгові та неторгові товари (5). Зміна міжчасових переваг населення також може призводити до змін у структурі та динаміці попиту на товари (міжчасовий вибір за І. Фішером, англ. Intertemporal choice (time preference) by I. Fischer) [18]. Крім того, зростання доходів може супроводжуватися зміною ставлення до ризику, що значно впливає на фінансові ринки і, як наслідок, на поведінку валютного курсу.

Таким чином, в короткостроковій перспективі можуть мати місце відхилення від RPPP, викликані різними шоками попиту та пропозиції на валютних і товарних ринках. У довгостроковій перспективі під дією процесів арбітражу вплив шоків поступово зменшується. При цьому фундаментальні змінні, повільно змінюючись з часом, відіграють визначальну роль у зміні цінових пропорцій лише в довгостроковій перспективі.

У моделях PPP особлива увага відводиться зміні продуктивності праці і реальних доходів населення внаслідок технологічного прогресу. Розглянемо механізми, за допомогою яких зміна реальних доходів впливає на відхилення від PPP. Класична модель відхилень від PPP, що враховує наявність неторгових товарів та технологічний прогрес, була побудована в працях Баласса Б. (Balassa B.) [19, с. 584-596] та Самуельсона П. (Samuelson P.) [20, с.145-154].

Гіпотеза Баласса – Самуельсона (надалі – BSH) покликана пояснити ефект Пена (англ. Penn effect): корзина товарів в країнах з вищим рівнем розвитку технології коштує дорожче, ніж в країнах з нижчим рівнем технологічного розвитку.

BSH може бути проілюстрована простою моделлю загальної рівноваги, припущення моделі наступні:

- 2 країни: базова країна, розвинута з високим рівнем технології;

країна, що розвивається, – торговий партнер, з низьким рівнем технології (змінні, властиві іноземній економіці надалі позначені).

- у кожній країні є 2 галузі виробництва:

Галузь T – торгові товари – які реалізуються як на вітчизняному, так і на світовому ринку з нульовими трансакційними витратами перевезення з країни в країну;

Галузь N – неторгові товари – які реалізуються лише на вітчизняному ринку, тому що трансакційні витрати перевезення товарів між країнами нескінченні. (Технологічний прогрес відбувається швидше у виробництві торгових товарів, що сильніше проявляється у багатших країнах).

- для виробництва кожного з товарів необхідний один фактор: праця L.
- працемісткість виробництва в кожній галузі постійна та не залежить від кількості праці, що в ній використовується.

L – кількість праці, що використовуються для виробництва одиниць продукції. Звідси:

$a_T \equiv L_T / X_T$, $a_N \equiv L_N / X_N$, $a_T^* \equiv L_T^* / X_T^*$, $a_N^* \equiv L_N^* / X_N^*$ – працемісткість виробництва товарів в кожній галузі вітчизняної та зарубіжної країни.

- мобільність трудових ресурсів між галузями однієї країни абсолютна, між країнами – нульова;
- галузь N в обох країнах – галузь традиційної економіки, практично незалежної від технологічного прогресу і рівня розвитку країни. Працемісткі виробництва у галузі N у двох країнах рівні: $a_N = a_N^*$;

працемісткість в галузі T вітчизняної країни (розвинутої економіки) значно нижче, ніж працемісткість в галузі T закордоном (економіка, що розвивається): $a_T < a_T^*$;

- виробничі функції двох секторів мають постійну факторну еластичність та постійну віддачу від масштабу (вигляду Кобба-Дугласа).

Загальна рівновага моделі. Оскільки, праця є єдиним фактором виробництва, весь дохід кожної галузі $P\,X$ витрачається на оплату трудових ресурсів в галузі $W\,L$, можна записати:

$$P_T = W_T \cdot L_T / X_T = W_T \cdot a_T \qquad (8)$$

$$P_N = W_N \cdot L_N / X_N = W_N \cdot a_N \quad (9)$$

Оскільки, мобільність праці між галузями однієї країни абсолютна, рівновага на ринку настане лише тоді, якщо $W_T = W_N = W$. Тоді, виразивши з (8) та підставивши в (9), отримаємо:

$$P_N = P_T \cdot a_N / a_T \quad (10)$$

аналогічно для зарубіжної країни отримуємо співвідношення:

$$P_N^* = P_T^* \cdot a_N^* / a_T^* \quad (11)$$

Оскільки товари *T* галузі торгуються на світовому ринку без трансакційних витрат, для них буде виконуватися закон єдиної ціни: $P_T = P_T^* S$ А номінальний валютний курс становитиме: $S = P_T / P_T^*$.

Для визначення реального валютного курсу, необхідно розрахувати ціни споживчого кошика в обох країнах. Припустимо, що в обох країнах частка споживання товарів галузі *T* складає *α*, а, відповідно, частка споживання товарів галузі *N*, складає *(1-α)*. Звідси, ціна споживчого кошика у вітчизняній країні і закордоном складе:

$$P = \alpha \cdot P_T + (1-\alpha) P_N \quad (12)$$

$$P^* = \alpha \cdot P_T^* + (1-\alpha) P_N^* \quad (13)$$

З врахуванням (10), (11) отримаємо:

$$P = P_T \cdot (\alpha + (1-\alpha) \cdot a_N / a_T) \quad (14)$$

$$P^* = P_T^* \cdot (\alpha + (1-\alpha) \cdot a_N^* / a_T^*) \quad (15)$$

Можемо зробити висновок, що заробітна платня у базовій країні буде вищою, ніж закордоном:

$$W/P = 1/\alpha \cdot a_T + (1-\alpha) \cdot a_N$$

$$W^*/P^* = 1/\alpha \cdot a_T^* + (1-\alpha) \cdot a_N^*$$

оскільки рівень технології в *T* галузі у базовій країні вище $(\alpha_T < \alpha_T^*)$, а в *N* галузі технологія однакова $(\alpha_N = \alpha_N^*)$, тоді: $W / P > W^* / P^*$.

Визначимо реальний валютний курс, з врахуванням (14), (15):

$$Q = \frac{P_T^* \cdot (\alpha + (1-\alpha) \cdot \frac{a_N^*}{a_N^*})}{P_T \cdot (\alpha + (1-\alpha) \cdot \frac{a_N}{a_T})} \cdot \frac{P_T}{P_T^*} = \frac{\alpha + (1-\alpha) \cdot \frac{a_N^*}{a_T^*}}{\alpha + (1-\alpha) \cdot \frac{a_N}{a_T}}$$

оскільки $a_T < a_T^*$ та $a_N = a_N^*$, звідси $Q < 1$.

У країні з більш високим рівнем технології кошик товарів коштує дорожче, ніж в країні з більш низьким рівнем технології, на що вказує реальний валютний курс, який у рівновазі менше за одиницю: $Q < 1$

Загальний висновок вказаної моделі наступний: наявність низько-технологічного традиційного сектору неторгових товарів та ефективного ринку праці призводить до подо-

рожчання продукції в даній галузі в тих країнах, які мають технологічні переваги в стратегічно важливих галузях. Кошик товарів в країнах, які є технологічними лідерами, повинен коштувати дорожче за рахунок дорогих товарів сектору.

Відмова від припущення про досконалу мобільність капіталу дозволяє також дати інше пояснення залежності рівня цін від доходів населення. Наприклад, у своєму дослідженні автори Кравіс І. та Ліпсі Р. (I. Kravis, R. Lipsey) пояснюють дану залежність різною початковою забезпеченістю капіталом країн. Якщо немає досконалої мобільності капіталу, то відмінності в запасах капіталу не будуть зменшуватися з плином часу. Тоді, якщо дві країни мають однаковий рівень технологій, завдяки більшій забезпеченості капіталом в певній країні граничний продукт праці буде вище, ніж у менш забезпеченій, що призведе до відмінності і в рівнях зарплат. Згідно BSH підвищення рівня зарплат призводить до збільшення вартості послуг і, отже, до зростання відношення рівнів цін в країнах [21, с. 15-19].

Інша можлива причина невиконання RPPP полягає в тому, що шоки з боку попиту можуть впливати по-різному на кожен з секторів, оскільки дефіцит внутрішнього виробництва торгових товарів можна відшкодувати за рахунок світової торгівлі, а дефіцит неторгових товарів не можна. Якщо міжчасові переваги споживачів у двох секторах різні, тоді, значить, повинна бути різною і реакція кожного з секторів на зовнішні збурення. У цьому випадку шоки з боку попиту можуть призводити до відхилень і від RPPP.

Крім того, навіть якщо фактори з боку попиту не впливають на відношення цін у двох секторах, вони повинні впливати на структуру споживчого кошика, тобто на коефіцієнти в рівнянні, що також призводить до відхилень від RPPP. Слід також відзначити, що, якщо існують обмежені фактори виробництва (напр., земля), відсутність яких передбачається в моделі, то коливання попиту можуть призводити до довгострокової зміни коефіцієнтів пропорційності у рівнянні RPPP.

У досить простій концепції PPP діє безліч факторів, які можуть призводити до відхилень від паритету. Кожен з факторів має свою специфіку і періоди дії, що суттєво утрудняє виокремлення дії кожного з них на ціни та валютний курс. У відповідності з наведеними вище міркуваннями фактори можна умовно розділити на три групи.

До першої групи належать шоки, що виникають в основному на фінансових ринках, і носять здебільшого монетарний характер. Їх вплив позначається в короткостроковій перспективі, але в довгостроковій перспективі їх наслідки згладжуються завдяки наявності процесів арбітражу.

До другої групи належать фактори, що перешкоджають арбітражу і, отже, уповільнюють процес пристосування цін та валютного курсу до нових умов. У вказану групу входять транспортні, інформаційні та інші витрати, торгові бар'єри, монопольна влада фірм та інші аналогічні фактори.

У третій групі знаходяться фактори, що визначаються зміною реальної структури економіки: технологічний прогрес, продуктивність праці, переваги споживачів, їх довгострокові очікування. Ці фактори в довгостроковій перспективі можуть призводити до відхилень як від APPP, так і від RPPP.

PPP вважалася завершеною теорією курсоутворення, коли в основі формування валютного курсу лежав рух товарів, сьогодні обсяг операцій на фінансовому ринку між агентами різних країн значно перевищує обсяг угод на міжнародному ринку товарів, тому PPP виступає відправною точкою для аналізу потоків між країнами.

Традиційно PPP аналізують з точки зору балансу поточних операцій, тобто через ринки товарів і послуг, якими торгують між країнами, версії APPP і RPPP засновані саме

на цьому підході. На даний момент роль ринків товарів у переміщенні валюти між країнами набагато менша, ніж роль ринків капіталу. Інвестори активно купують іноземні активи, що призводить до виникнення валютних потоків, які багаторазово перевищують потоки оплати експорту та імпорту в світі. Не дивно, що більшу популярність серед економістів отримала інша версія PPP, яка намагається пов'язати рівні цін в двох країнах і динаміку валютного курсу через умову рівноваги на світових ринках капіталу. Хоча паритет виводиться зовсім з інших принципів, ніж попередні два, мова йде про ту ж саму купівельну спроможність валюти в двох країнах, тому дослідники назвали вказану версію Паритетом купівельної спроможності ефективних ринків (з англ. Effective Markets Purchasing Power Parity, надалі – EMPPP).

Висновок про динаміку реального валютного курсу, отриманий у разі EMPPP значно відрізняється від висновків APPP і RPPP. EMPPP передбачає відсутність стаціонарного рівня реального валютного курсу, а в APPP і RPPP такий стаціонарний рівень присутній. Неможливо простою перевіркою, яка з гіпотез краще описує поведінку валютного курсу в реальності, обрати одну та назавжди відхилити інші, тому що різні шоки по-різному впливають на поведінку цін та валютного курсу, як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі. Тому в поведінці реального валютного курсу змішано безліч сценаріїв відпрацювання різних економічних шоків, враховуючи також той факт, що в різні періоди часу реакція системи на однакові шоки може бути різною. Вищевказане робить практично марними тести різних версій паритету без прив'язки до моделей загальної рівноваги (англ. The General Equilibrium Model), що задає реакцію на екзогенні шоки.

У принципі, різні підходи до аналізу зв'язку цін і валютного курсу: з точки зору ринку товарів та з точки зору ринку активів не суперечать один одному, а лише доповнюють струнку картину загальної рівноваги в економіці. Тому важливіше врахувати не суперечності у висновках декількох підходів до PPP, а спільність результатів. Зауважимо, що вказані підходи передбачають те, що загалом купівельна спроможність валюти в економіках двох країн, що знаходяться в рівновазі змінюватися не повинна. Усі ж роздуми про те, як будуть змінюватися ціни, валютний курс, ставки відсотка безплідні без побудови моделей загальної макроекономічної рівноваги. Неможливо дати відповідь на запитання, яка версія паритету краще, можна лише вказати, який з механізмів зв'язку цін та валютного курсу діє сильніше в певній країні, в певний момент часу, в певній економічній ситуації.

Перед дослідником при спробі співвіднести теорію PPP з фактичними даними, постають проблеми вимірювання та перевірки гіпотез виконання PPP, до яких, зокрема, належить коректне зіставлення рівнів цін у двох країнах [2, с. 647-668]. Досить просте в теорії відношення двох цін або цінових індексів на практиці є надзвичайно незручним для вимірювання через відмінності як в структурі споживання, так і в характеристиках самих споживаних товарів.

Концепція PPP припускає однакову структуру споживчих кошиків в обох країнах. Офіційна статистика сконцентрована більшою мірою на точному вимірюванні темпів інфляції всередині країни і вирішує завдання по зіставленню даних в різні моменти часу, але не ставить перед собою завдання міжкраїнового зіставлення рівнів цін. Тому отримати індекси рівнів цін, побудовані на основі одного і того ж кошика товарів, навіть для двох країн надзвичайно складно [22, с. 170-171].

Наступна проблема пов'язана з необхідністю одночасного зіставлення рівнів цін у багатьох країнах. Часто не береться до уваги та обставина, що через відмінності у внутрішніх цінових пропорціях у різних країнах результат зіставлення рівнів цін по певному

загальному для всіх країн кошику буде суттєво залежати від структури цього кошика. При цьому не має сенсу необмежено розширювати споживчий кошик, оскільки в цьому випадку жителі кожної країни будуть споживати лише незначну частину товарів, включених у нього, і залежність від вибору вагів буде тільки наростати. І навпаки, кількість порівнюваних товарів, присутніх в кошиках всіх країн, буде дуже малою. У даному випадку завдання обґрунтованого вибору споживчого кошика, як правило, лягає на дослідника [23, с. 65-69]. Враховуючи цю проблему, робити висновки про виконання чи невиконанні PPP в загальносвітовому масштабі можна тільки спираючись на велику кількість досліджень, що використовують різні кошики товарів та техніки побудови індексів.

Ще одна складність, пов'язана з використанням індексу реального валютного курсу, полягає в тому, що вказаний індекс ілюструє лише відносні зміни співвідношень рівнів цін, але нічого не свідчить про їхні абсолютні значення. У результаті виникає проблема вибору «правильного» базового рівня, від якого походять відхилення, і який неможливо обрати без додаткових прямих вимірювань.

Отже, досить часто, прагнучи більш ґрунтовно дослідити динаміку співвідношення рівнів цін, нехтують необхідністю використання одного і того ж кошика товарів. У цьому випадку аналіз PPP проводиться на основі офіційних індексів споживчих цін двох країн, що призводить до істотної відмінності отриманого показника від теоретичної величини, що є об’єктом вимірювання, зате спрощує економетричну перевірку, дозволяючи перевірити гіпотезу з використанням більш значної кількості доступних даних [24, С. 139-150].

Висновки. PPP, поряд з покритим паритетом відсоткових ставок (англ. Covered Interest Parity (CIP) та непокритим відсотковим паритетом (англ. Uncovered Interest Parity (UIP)), належить до основних паритетів міжнародних фінансів, за допомогою яких досліджуються умови відсутності арбітражних можливостей на різних сегментах ринку. PPP забороняє отримання прибутку від експортно-імпортних операцій, вимагаючи від валют кожної з країн однакової купівельної спроможності. Кожний з паритетів, як встановлення рівноважного валютного курсу, вважається моделлю часткової рівноваги (англ. The Partial Equilibrium Model), проте в сучасній економічній науці паритети використовуються як складові частини моделі загальної рівноваги, що враховує динаміку макроекономічних змінних, очікувань, фінансової складової дій Центрального банку та уряду тощо.

Список використаних джерел

1. Patterson K. An Introduction to Applied Econometrics / K. Patterson // Palgrave MacMillan. – 2000.
2. Rogoff K. The Purchasing Power Parity Puzzle / K. Rogoff // Journal of Economic Literature. – 1996. – 34(2).
3. Cassel G. Money and Foreign Exchange Rate after 1914 / Gustav Cassel // New York: McMillan. – 1922. – 287 p.
4. Officer L.H. Effective Exchange Rates and Price Ratios over the Long Run: A Test of the Purchasing-Power-Parity Theory / L.H. Officer // The Canadian Journal of Economics. – Revue Canadienne d'Economique. – Vol. 13. – № 2. –May, 1980.
5. Рикардо Д. Сочинения / Давид Рикардо; [пер. с англ.]. – Т. 2. – М.: Политическая литература. – 1955.
6. Cassel G. The Present Situation of the Foreign Exchanges / Gustav Cassel // The Economic Journal. – March, 1916.
7. Drabowski E. Teorii kursu walutowego / E. Drabowski // Wydanie II zmienione Panstwowe Wydawnictwo Ekonomiczne Warszawa. – 1985. – 253 c.

8. Cassel G. Abnormal Deviations in International Exchanges / Gustav Cassel // The Economic Journal. – Vol. 28. – № 112. – December, 1918.
9. Keynes J.M. A Treatise on Money / John Maynard Keynes. – London: Macmillan. – Vol. 1. – 1930.
10. Dornbusch R. Purchasing Power Parity / R. Dornbusch // In: J. Eatwell, M. Milgate and P. Newman, Editors. – The New Palgrave Dictionary of Economics (Reprint ed.), 3. – London: Palgrave Macmillan. – 1987.
11. Taylor M.P. The Economics of Exchange Rates / M.P. Taylor // Journal of Economic Literature. – № 33. – Vol. XXXIII. – March, 1995.
12. Giovannini A. Exchange Rates and Traded Goods Prices / A. Giovannini // Journal of International Economics. – Vol. 24. – № 1-2. – February, 1988.
13. Krugman P. Pricing to Market when the Exchange Rate Changes / P. Krugman // NBER Working Paper. – № 1926. – May, 1986. – Режим доступу: http://time.dufe.edu.cn/spti/article/krugman/krugman033.pdf.
14. Froot K. Perspectives on PPP and Long-run Real Exchange Rates / K. Froot, K. Rogoff // Chapter 32 in Handbook of International Economics [Handbooks in Economics 3], edited by Gene Grossman and Kenneth Rogoff. – Vol. 3. – Amsterdam: Elsevier. – 1995.
15. Taylor M.P. The Behavior of Real Exchange Rates during the Post-Bretton Woods Period / M. Taylor, L. Sarno // Journal of International Economics. – № 46. – 1998.
16. Fisher E. Testing Purchasing Power Parity under the Null Hypothesis of Cointegration / E. Fisher, J. Park // The Economic Journal. – № 101. – November, 1991.
17. Cheung Y. Long-Run Purchasing Power Parity during the Recent Float / Y. Cheung, K. Lai // Journal of International Economics. – № 34. – 1993.
18. Fisher I. The Theory of Interest, As Determined by Impatience to Spend Income and Opportunity to Invest [Електронний ресурс] / Irving Fisher. – 1st edition. – New York: The Macmillan Co. – 1930. – 183 p. – Режим доступу: http://files.libertyfund.org/files/ 1416/ Fisher_0219.pdf.
19. Balassa B. The Purchasing Power Parity Doctrine: A Reappraisal / B. Balassa // Journal of Political Economy. – 72 (6). – 1964.
20. Samuelson P. Theoretical Notes on Trade Problems. / P. Samuelson – Review of Economics and Statistics. 46 (2). – 1964.
21. Kravis I. Towards an Explanation of National Price Levels / I. Kravis, R. Lipsey [Електронний ресурс] // NBER Working Paper. – № 1034. – November, 1982. – Режим доступу: http://www.nber.org /papers/w1034.pdf? new_window=1.
22. Gilbert M. An International Comparison of National Products and Purchasing Power of Currencies: A Study of the United States, the United Kingdom, France, Germany, and Italy / M. Gilbert, I.B. Kravis – Revue Économique. – № 1. – Vol. 8. – January, 1957.
23. Heston A. The 2005 Global Report on Purchasing Power Parity Estimates: A Preliminary Review / Alan Heston // Economic and Political Weekly. – No. 11. – Vol. 43. – March 15–21, 2008.
24. Taylor A.M. A Century of Purchasing Power Parity / Alan M. Taylor // The Review of Economics and Statistics. – Vol. 84, № 1. – February, 2002.

Юсупова О.О.*

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ВПЛИВУ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА ЕКОНОМІЧНЕ ЗРОСТАННЯ

В статті розглянуто основні моделі техногенного економічного розвитку. Проаналізовано теоретичні підходи щодо впровадження сталого розвитку як основи майбутнього економічного зростання всіх країн світу. Показано, що Україна сьогодні знаходиться на початковій стадії переходу до концепції сталого розвитку, визначено фактори, що перешкоджають руху України в цьому напрямку.

Ключові слова: техногенний тип економічного розвитку, фронтальна економіка, концепція охорони навколишнього середовища, концепція сталого розвитку, індекс екологічної ефективності.

A review of main models of anthropogenic economic development is given. Theoretical approaches to implementation of sustainable development as the fundamentals for future economic growth in all countries are analyzed. It is shown that Ukraine still remains at the initial phase in moving to the sustainable development concept; factors hampering the move of Ukraine in this direction are outlined.

Keywords: anthropogenic type of economic development, the frontal economy, the concept of environmental protection, the concept of sustainable development, environmental performance index.

В статье рассмотрены основные модели техногенного экономического развития. Проанализированы теоретические подходы к внедрению концепции устойчивого развития как основы будущего экономического роста всех стран мира. Показано, что Украина сегодня находится на начальной стадии перехода к концепции устойчивого развития, определены факторы, препятствующие движению Украины в этом направлении.

Ключевые слова: техногенный тип экономического развития, фронтальная экономика, концепция охраны окружающей среды, концепция устойчивого развития, индекс экологической эффективности.

Постановка проблеми. Останні чотири десятиліття стали періодом безпрецедентного економічного зростання та підвищення добробуту людства. За цей час масштаби світової економіки збільшилися втричі, а населення зросло більше ніж на три мільярда чоловік. Однак економічне зростання супроводжувалося забрудненням навколишнього середовища та виснаженням природних ресурсів. До 70-х років XX століття екологічний фактор не розглядався як такий, що може впливати на економічне зростання. Лише в 70-х роках

* аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: проф. Пузанов І.І.

© Юсупова О.О., 2013

XX століття, коли загострилися екологічні проблеми, перед економічною наукою постала нова задача – аналіз тенденцій еколого-економічного розвитку та розроблення нових концепцій розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій. Моделі техногенного типу економічного розвитку почали виникати ще до 70-х років XX століття. Одним з перших дослідників у цій галузі знань вважається економіст Кеннет Боулдінг, який запропонував ідею фронтальної економіки. Проблематиці впливу економічного зростання на екологічний розвиток як на рівні окремих країн, так і світової економіки приділяють увагу такі іноземні дослідники, як Д. Герман, Г.Далечіні, Д. Медоуз, М. Месарович, Дж. Кобб, Д. Корнет, Е. Пестель, Дж. Форестер та інші. Вивченням окремих аспектів впливу економічного розвитку на навколишнє середовище займаються такі українські вчені, як О. Веклич, В. Вернадський, Б.Данилишин, С. Дорогунцов, Л. Мельник та інші.

Метою дослідження є аналіз теоретичних підходів до аналізу взаємозв'язку між екологічним та економічним розвитком, а також визначення позиції України на шляху до сталого економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Сьогодні світова економіка знаходиться на стадії техногенного типу економічного розвитку [1, с. 71]. Характерними особливостями техногенного типу економічного розвитку є, по-перше, природоємний розвиток, що не враховує екологічні обмеження, по-друге, надія на нескінченні можливості науково-технічного прогресу та стрімке використання відновлювальних та невідновлювальних природних ресурсів, що породжує значні екологічні та економічні втрати у вигляді різного роду забруднень навколишнього середовища, по-третє, наявність зовнішніх, зазвичай негативних наслідків, екстерналій, що ігноруються суб'єктами економічної діяльності.

Екстерналії класифікуються за такими видами:

1) Темпоральні екстерналії – негативні наслідки, такі як забруднення навколишнього середовища, деградація ґрунту, вичерпання запасів невідновлювальних природних ресурсів, які ведуть до величезних екологічний та економічних проблем. Але можуть існувати і позитивні темпоральні екстерналії, наприклад, завдяки стрімкому науково-технічному прогресу та досягненням у медицині наступні покоління зможуть користуватися позитивними ефектами в майбутньому.

2) Глобальні екстерналії, які насамперед проявляються в транскордонному забрудненні навколишнього середовища. Так, забруднення річок і озер, викиди хімікатів в атмосферу, радіоактивне забруднення внаслідок аварій на АЕС, аварії нафтових танкерів та інші несприятливі для екології події, які відбуваються на території певних країн, породжують величезні екологічні проблеми та економічні втрати в інших країнах.

3) Внутрішньорегіональні екстерналії – це екстерналії, що мають аналогічне з глобальними екстерналіями походження, але діють на території однієї країни.

4) Міжсекторальні екстерналії проявляються в заподіянні значної економічної шкоди певним секторам економіки внаслідок швидкого розвитку інших секторів, що призводить до надмірного виснаження природних ресурсів країни. Розвиток важкої промисловості, енергетики та транспортного сектору зазвичай негативно впливає на сільське господарство через знищення родючих земель. Можливі й позитивні міжсекторальні екстерналії [2, с. 166-169].

5) Локальні екстерналії – вплив деякого суб'єкта-забруднювача на інші суб'єкти економіки, наприклад, на населення регіону або на інші підприємства.

6) Екстерналії на нанорівні проявляються у впливі людини на генофонд майбутніх поколінь людей та на генофонд флори та фауни, який має непередбачувані наслідки (вплив генно-модифікованих організмів на все живе).

Аналіз сучасної економічної літератури дає підставу для виділення трьох моделей техногенного типу економічного розвитку, які так чи інакше впливають на навколишнє середовище: фронтальна економіка, концепція охорони навколишнього середовища та концепція сталого розвитку.

Концепція фронтальної економіки («ковбойська економіка») була поширеною до 70-х років XX століття, тобто в той період, коли основними факторами розвитку економіки вважалися праця та капітал. Ця концепція залишала поза увагою негативні наслідки економічного розвитку (забруднення та деградація навколишнього середовища), а також їхній вплив на економічне зростання та якість життя населення. Автором цієї моделі вважається американський економіст Кеннет Боулдінг. У 1966 році вийшла в світ його відома стаття «Економіка прибуваючого космічного корабля «Земля»» (The Economics of the Coming Spaceship Earth), в якій він розглядав економіку майбутнього як екологічну систему, що подібна до «космічного корабля «Земля»», який одиноко летить у Всесвіті та має обмежені можливості щодо поповнення запасів та викидів вироблених речовин. У цій роботі він підкреслював енергетичні, матеріальні та екологічні обмеження економічного зростання в майбутньому. Цій економіці він протиставляє «ковбойську економіку» – відкриту економіку з необмеженими ресурсами, яка стимулює виробництво та споживання, а також прагне до максимізації продуктивності. На його глибоке переконання, сучасна марнотратна «ковбойська економіка» врешті-решт має бути замінена на економіку, подібну до «космічного корабля «Земля»», яка розвивається завдяки відновлювальним джерелам енергії та характеризується ефективним використанням ресурсів [3, с. 7]. Свідченням об'єктивності передбачень Боулдінга щодо обмеженості ресурсів економіки є забруднення та виснаження природних ресурсів. Проблему шкідливих викидів він пропонував вирішувати шляхом трансформації цінової та податкової системи (забруднювачі мають платили за незручності, які вони створюють для навколишнього середовища), а проблему виснаження природних ресурсів – шляхом виробництва товарів з більш тривалим строком використання, що сприятиме зростанню відношення капіталу до доходу і спрощуватиме збереження запасів національних багатств.

Необхідність докорінних змін економічних поглядів в напрямку врахування екологічного фактора була усвідомлена дослідниками лише у 70-х рр.. Саме тоді почали з'являтися моделі, що намагалися врахувати екологічний фактор як обмежувальний фактор економічного зростання. Першою такою моделлю була модель глобального розвитку Форестера (1971 р.), другою – модель Медоуза (1972 р.). Практичним висновком робіт Форестера і Медоуза була необхідність «нульового зростання».

Подібні погляди, а також різке загострення екологічної напруги призвели до зародження концепція охорони навколишнього середовища. В результаті у майже половині країн світу почалося створення державних структур з охорони природи. Водночас у різних країнах світу стрімко розвивалась законодавчо-нормативна діяльність у сфері природокористування. Деяким країнам навіть вдалося досягти певного екологічного покращення ситуації, але, на жаль, якісних зрушень у цій сфері не відбулося. Загальна ідеологія еколого-економічного розвитку майже повністю дублювала концепцію фронтальної економіки, згідно з якою природоохоронна діяльність та витрати на охорону навколишнього середовища вважалися факторами, що стримують економічне зростання. Ця концепція не забезпечувала реальне розв'язання суперечності між економікою та природою, про що свідчить зростання екологічних проблем у глобальному масштабі.

Концепція сталого розвитку з'явилася тоді, коли суспільство визнало приреченість існуючого типу економічного розвитку, а також переконалося у вичерпності запасів при-

родних ресурсів і взаємозалежності еколого-економічних процесів. Відправною точкою створення концепції сталого розвитку вважається перша доповідь Римського клубу «Межі зростання» (1972 р.), в якій викладено передбачення щодо досягнення меж демографічного та економічного зростання та неминучості світової катастрофи в разі збереження поточних тенденцій природокористування та деградації навколишнього середовища в умовах обмеженості ресурсів Планети [4, с. 125-138]. Доповідь примусила світове суспільство замислитися над своїм майбутнім. В цьому ж році було проведено Конференцію ООН з проблем навколишнього середовища та створено Програму ООН з навколишнього середовища (United Nations Environment Programme, UNEP).

11 років потому Генеральна Асамблея ООН заснувала Міжнародну комісію з навколишнього середовища та розвитку (World Commission on Environment and Development, WCED), її головою стала прем'єр-міністр Норвегії Гру Харлем Брундтланд. У 1987 році Комісія Брундтланд опублікувала доповідь «Наше спільне майбутнє», в якій вперше містилося визначення поняття «сталий розвиток» – це «розвиток, що задовольняє потреби сучасного покоління без шкоди для можливості майбутніх поколінь задовольняти свої власні потреби» [5, с. 26].

На сьогоднішній день існує більше 60 визначень поняття «сталий розвиток». Провідний дослідник економічних аспектів забруднення довкілля Г. Дейлі визначає сталий розвиток як «гармонійний, збалансований, безконфліктний прогрес всієї земної цивілізації, груп країн (регіонів, субрегіонів), а також окремо взятих країн за науково обґрунтованими планами (методами системного підходу), коли в процесі неухильного інноваційного інтенсивного (а не екстенсивного) економічного розвитку країн одночасно позитивно вирішується комплекс питань щодо збереження довкілля, ліквідації експлуатації, бідності та дискримінації як кожної окремо взятої людини, так і цілих народів чи груп населення, у тому числі за етнічними, расовими чи статевими ознаками» [6, с. 112-122].

Слід зазначити, що лише в 1992 р. на Міжнародній конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро було офіційно визнано примат екології над економікою, а також сформульовано концепцію сталого розвитку та її принципи, що передбачає балансування інтересів населення та бізнесу, а також сприятливий стан навколишнього середовища.

Цілями сталого розвитку вважаються:

1) високий рівень життя;
2) процвітаюча економіка;
3) збереження природи.

Теорія сталого розвитку набула дуже великого поширення і почала застосовуватися на практиці у розвинутих країнах.

Дж. Кобб розрізняє слабку та сильну стійкість. Під «слабкою стійкістю» мається на увазі необхідність збільшувати загальну суму створеного людиною та природного капіталу, що ґрунтується на ідеї взаємозамінності цих двох видів капіталу. «Сильна стійкість» полягає в тому, щоб зберегти як штучно створений, так і природний капітал, оскільки вони взаємодоповнюють один одного [6, с. 28-32]. Поняття «сильна стійкість» більше відповідає концепції сталого розвитку, але, на нашу думку, застосування навіть «слабкої стійкості» було б набагато краще, ніж те, що відбувається на сьогоднішній день.

На рис. 1 проілюстровано нам три основні складові сталого розвитку.

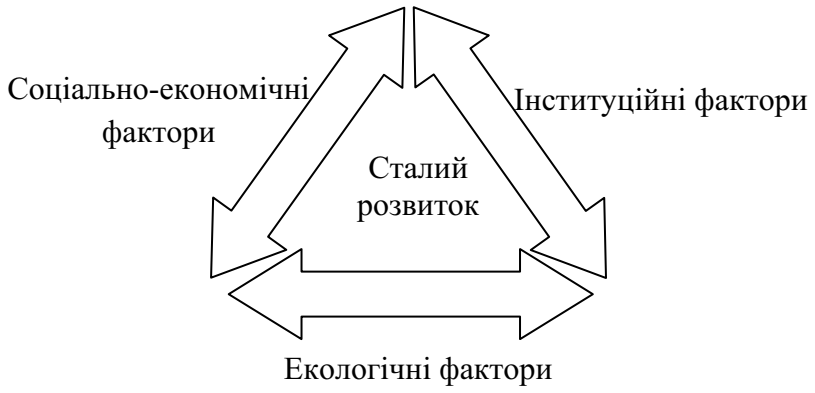

Рис. 1 «Трикутник» сталого розвитку [7]

Соціально-економічні фактори включають: темпи приросту населення, ВВП на душу населення, нерівність в доходах різних верств населення, тривалість життя населення, енергозбереження, відкритість торгівлі та інше. Забезпечення соціально-економічного розвитку має ґрунтуватися на модифікації ринкової системи з обов'язковим включенням як традиційних, так і інноваційних методів виробництва.

Інституціональні фактори включають: рівень демократизації суспільства, свободу слова, свободу віросповідання та інші громадські свободи, рівень корумпованості економіки, витрати державного бюджету на науку та освіту, на оборону тощо. Важливим елементом є просвіта населення в усіх країнах. На нашу думку, саме просвіта може стати тим ключовим інструментом, завдяки якому буде досягнута масова обізнаність щодо необхідності сталого розвитку з метою забезпечення добробуту людства у майбутньому.

Екологічні фактори включають: кількість викидів парникових газів, викиди CO2 на душу населення, деградацію земельних ресурсів – зміну лісових земель у відсотках до загальної території до загальної території земної суші, посівні та оброблювальні землі у відсотках до загальної території, втрату біологічного різноманіття. З екологічної точки зору сталий розвиток має сприяти мінімальному негативному впливу людини на навколишнє середовище [8, с. 225-226].

В найбільш загальному вигляді сталий розвиток у часі можна представити таким чином:

$$F_t\,(L, K, P, I) < F_{t+1}(L, K, P, I),$$

де $F_t\,(L, K, P, 1)$ — функція сталого розвитку; L — трудові ресурси; K — штучно створений (фізичний) капітал, засоби виробництва; P — природні ресурси; I — інституційний фактор, $t > 0$ [1, с. 74].

Функція сталого розвитку є розширеною функцією виробництва $Y = f\,(K, L)$, з додаванням двох факторів: інституціонального та природних ресурсів. Ми вважаємо ці фактори надзвичайно важливими для забезпечення сталого розвитку, оскільки спосіб використання природних ресурсів (ощадливе або виснажливе) очевидно впливає на економічне зростання, а вплив інституційного фактора проявляється через традиції, релігійні переконання тощо, які визначають індивідуальність сталого розвитку кожної окремої країни.

На нашу думку, найбільш важливими є чотири критерії сталого розвитку:

1. Стабільність у часі кількості відновлювальних природних ресурсів (ресурсів гідросфери, біосфери, а також земельних ресурсів) або їхньої здатності виробляти біомасу, тобто необхідність забезпечення принаймні режиму простого відтворення. Наприклад, для земельних ресурсів це означає збереження площі найкращих сільськогосподарських

полів, або ж в разі їх зменшення має бути збільшений рівень виробництва продукції на території, що зменшилась.

2. Максимальне зниження темпу вичерпання запасів невідновлювальних природних ресурсів. Наприклад, уповільнення темпів видобутку нафти, газу тощо, а також їх заміна на альтернативні джерела енергії (сонце, вода, вітер).

3. Впровадження маловідходних ресурсозберігаючих технологій з метою мінімізації відходів, що забруднюють навколишнє середовище.

4. Стабілізація сучасного рівня забруднення навколишнього середовища і його подальша мінімізація.

Важливо зупинитися на механізмах реалізації критеріїв та принципів сталого розвитку. Можна виділити три теоретичні підходи щодо впровадження сталого розвитку: антропоцентричний, екоцентричний та ноосферний. [8, с. 228-232]

Антропоцентричний (утилітарний) підхід підкреслює важливість технологічного прогресу, завдяки якому сучасна цивілізація має можливість вижити та надалі розвиватися. Цей підхід ставить у центр світу людину. Ключовим його аспектом є врахування вимог суспільства щодо якості життя та зменшення забруднення навколишнього середовища з метою покращення глобальної екологічної ситуації, а також ухвалення узгоджених національних стратегій у в сфері природокористування, боротьби з бідністю та підтримання економічного зростання. Реалізація цього підходу вимагає створення системи екологічного планування для забезпечення скоординованих дій держав з метою запобігання нераціональному природокористуванню. Згідно з цим підходом сталий розвиток – це розвиток, що забезпечує задоволення потреб сучасного покоління з урахуванням існуючих екологічних обмежень для запобігання негативного впливу на майбутні покоління.

Екоцентричний підхід наголошує на збереженні біосфери в процесі її еволюції. Цей підхід ставить у центр світу природну екосистему, від якої залежить якість життя людини, виходячи з припущення, що екосистема є більш чутливою до забруднення навколишнього середовища, ніж людина. У територіальному аспекті цей підхід спрямований на збереження так званого «золотого екологічного фонду» – територій, що майже не використовуються. Загальна площа земель планети Земля складає близько 13 млрд. га, з яких 4100 млн. га (31 %) займають ліси, 1,5 млрд. га (12 %) – сільськогосподарські угіддя та 3,4 млрд. га (26 %) – невикористовуванні землі, що застосовуються під пасовища. Найбільшим «золотим екологічним фондом» володіють Росія, Канада та Австралія [9].

Ноосферний підхід оснований на вченні Вернадського про ноосферу (сфера розуму) і полягає в тому, що людина, створюючи наукову думку, створює в біосфері нову геологічну силу. Біосфера, що формується науковою думкою соціальної людини, переходить у ноосферу, а метою науки є свідоме спрямування організованості ноосфери, розподіл багатств. В природі і суспільстві існують процеси впорядкування, становлення, накопичення розумної діяльності людини, яка і є джерелом трансформування світу. Становлення ноосфери пов’язане зі зміною системи суспільних цінностей, коли природа починає розглядатися як одна з найвищих цінностей суспільного буття, в результаті чого діяльність людини враховує екологічні фактори и стає екологічно адекватною, а не лише природопоглинаючою.

Впродовж свого розвитку глобальна економіка має пройти всі три стадії економічного зростання та зупинитися на сталому розвитку.

Україна задекларувала бажання запровадити концепцію сталого розвитку ще у 1992 р. на Міжнародній конференції ООН з навколишнього середовища та розвитку в Ріо-де-Жанейро, підписавши Декларацію Ріо і Програму дій «Порядок денний на XXI століття».

В 1997 році було створено Національну комісію з питань сталого розвитку України (Постанова КМУ від 8 жовтня 1997 року № 1123), яка проіснувала до 2003 року і потім була ліквідована. У 2003 році було ухвалено документ, який законодавчо визначав стратегію переходу України до сталого розвитку, – Постанову Кабінету Міністрів України «Про затвердження Комплексної програми реалізації на національному рівні рішень, прийнятих на Всесвітньому саміті зі сталого розвитку, на 2003-2015 роки».

Замість Національної комісії було створено Національну раду з питань сталого розвитку України. Перше і єдине її засідання відбулося 2 листопада 2009 року, на якому було схвалено проект Концепції переходу України до сталого розвитку, а також обговорено План заходів щодо утворення та функціонування мережі випробувальних лабораторій із визначення вмісту генетично модифікованих організмів у продукції, отриманої з їх використанням.

21 грудня 2010 року Президент України В. Ф. Янукович підписав Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року». В Законі визначено головні цілі стратегії: 1) підвищення рівня суспільної екологічної свідомості, 2) поліпшення екологічної ситуації та підвищення рівня екологічної безпеки, 3) досягнення безпечного для здоров'я людини стану навколишнього природного середовища, 4) інтеграція екологічної політики та вдосконалення системи інтегрованого екологічного управління, 5) припинення втрат біологічного та ландшафтного різноманіття і формування екологічної мережі, 6) забезпечення екологічно збалансованого природокористування, 7) удосконалення регіональної екологічної політики [10].

Цим Законом визначено два етапи реалізації національної екологічної політики:

1. До 2015 року – стабілізація екологічної ситуації, уповільнення темпів зростання антропогенного навантаження на навколишнє середовище, започаткування процесу переходу до природоохоронних стандартів ЄС, підвищення громадської активності у сфері природокористування.

2. 2016-2020 роки – імплементація європейських економічних норм і стандартів, впровадження системи стимулювання екологоорієнтованих структурних перетворень, забезпечення процесу ефективного екологічного партнерства між державою, суб’єктами економічної діяльності та громадськістю, просвітництво населення шляхом розповсюдження екологічних знань.

15 травня 2012 року було запропоновано на громадське обговорення Концепцію переходу України до сталого розвитку, яка була розроблена установами Національної академії наук України, Київським політехнічним інститутом, Українським товариством охорони природи, Всеукраїнською екологічною лігою та іншими зацікавленими сторонами. Згідно з цією Концепцією метою сталого розвитку в Україні має бути припинення деградації природних екологічних систем, а також забезпечення високої якості життя сучасного та майбутніх поколінь на основі запровадження нової моделі економічного розвитку країни, яка ґрунтуватиметься насамперед на збалансованому природокористуванні.

На нашу думку, запровадження Концепції переходу України до сталого розвитку доцільно провести у три етапи. Перший етап спрямований на зупинення процесів деградації, а також проведення комплексного оздоровлення природного середовища, подолання бідності як соціального явища, забезпечення єдності влади і суспільства в питаннях сталого розвитку. Його реалізація потребує впровадження нової політики в галузі освіти і виховання, науки і технологій у відповідності до принципів і завдань сталого розвитку. Другий етап – здійснення структурних перетворень в економіці, повна екологізація всіх сфер життя, а також технологічне оновлення виробництва. Третій етап – остаточний перехід України на засади концепції сталого розвитку.

На сьогоднішній день Україна фактично знаходиться на початковій стадії переходу до екологічно сталого розвитку, що підтверджує значення Індексу екологічної ефективності (Environmental Performance Index), який є вимірником екологічної складової сталого розвитку. Його мінімальне значення – 0, максимальне значення – 100. Він ґрунтується на двох загальних цілях захисту довкілля: а) зменшення впливу різних екологічних факторів на здоров'я людей, б) сприяння збереженню існуючої екологічної системи та запровадження збалансованого управління системою використання ресурсів. У рейтингу 2012 року, до якого включені 132 країни, у першу п'ятірку за цим індексом увійшли Швейцарія, Латвія, Норвегія, Люксембург, Коста-Ріка. Швейцарія посіла перше місце насамперед завдяки забезпеченню суворого контролю за забрудненням повітря, високого рівня якості питної води, а також контролю за втратою біологічного різноманіття. Україна посіла 102 місце в рейтингу (табл.1).

Таблиця 1

Дані Індексу екологічної ефективності України в 2012 році

Змінні	Отримані бали	Рейтинг
Індекс екологічної ефективності	46,3	102
Вплив довкілля на здоров'я людей	72	61
Забруднення повітря (вплив на людей)	69,2	62
Екологічні фактор хвороб	75,4	60
Вода (вплив на людей)	68	53
Забезпечення життєдіяльності екосистеми	35,3	115
Сільське господарство	45,2	87
Забруднення повітря (вплив на екосистеми)	18,8	112
Біорізноманіття та середовище існування	46,4	88
Зміна клімату	25,1	107
Риба	19,4	82
Ліси	88,9	47
Вода	18	94

Джерело: [11]

Найгірша ситуація в Україні спостерігається із забезпеченістю водними ресурсами, забрудненням повітря та риболовством. За рівнем прогресу у зменшенні впливу на довкілля протягом 2000-2010 років Україна посіла 82 місце.

Слід зазначити, що основними перепонами на шляху впровадження в Україні концепції сталого розвитку залишаються, по-перше, спеціалізація на виробництві сировинної та низькотехнологічної продукції, по-друге, величезна енергомісткість виробництва, що свідчить про зростання частки найбільш екологонебезпечних галузей у промисловому секторі України.

Висновки: До 70-х років XX століття екологічний фактор взагалі не розглядався в контексті екологічного зростання, свідченням чого є концепція фронтальної економіки. З початку 70-х років XX століття почали створюватися моделі, які передбачали врахування екологічного фактора як фактора, що стримує економічний розвиток. Перша доповідь Римського клубу «Межі зростання» (1972 рік) стала відправною точкою створення концепції сталого розвитку, відповідно до якої екологічний фактор розглядається як такий, що стимулює, а не стримує економічне зростання. Більшість країн світу знаходяться на різних етапах впровадження моделі сталого розвитку, ключовими цілями якого є високий рівень життя, розвинена економіка та збереження екології.

Проблема економічного зростання і переходу до концепції сталого розвитку є дуже актуальною, хоча і доволі болючою для України. На жаль, на сьогоднішній день перехід до сталого розвитку в Україні відбувається занадто повільно.

На нашу думку, цей перехід може бути прискорений завдяки екологізації та модернізації економіки. Відповідні заходи мають передбачати, по-перше, впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, по-друге, вдосконалення екологічного законодавства, по-третє, впровадження системи платного природокористування, по-четверте, створення ринку екологічних послуг (екологічні страхові компанії, екологічні банки, аудиторські фірми тощо).

Список використаних джерел

1. Экономика природопользования: учебник для бакалавров / В. И. Каракеян. – М.: Издательство Юрайт; ИД Юрайт, 2012. – 576 с.
2. Экология и экономика природопользования: ученик для студентов вузов, обучающихся по экономическим спеціальностям / под. ред.. Э. В. Гирусова. – 4-к изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 607 с.
3. Boulding K.E. Environmental Quality in a Growing Economy / Ed. by H. Jarrett. – Baltimore (MD): Johns Hopkins Univ. Press, 1966. – P. 3–14.
4. Медоуз Д. Пределы роста: доклад по проекту Римского клуба. – М.: Издательство МГУ, 1991. – 257с.
5. Our Common Future. WCED // Oxford Paperbacks. – 1987. – P. 43.
6. Daly H., Cobb J. For the Common Good. Boston: Beacon Press., 1994. – 293 p.
7. Environmental Indicators: Regional stability and Theater Engagement Planning [Electronic resource] – Mode of access: http://www.aepi.army.mil/publications/overseas-international/docs/env-indicators-reg-stability.pdf.
8. Экономика и организация природопользования: ученик для студентов вузов, обучающихся по направлению «Экономика» / Н. Н. Лукьянчиков, И. М. Потравный. – 4-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – 687 с.
9. The global need for food, fibre and fuel – is there enough land to satisfy the demands? [Electronic resource] – Mode of access: http://www.sifi.se/nyheter/the-global-need-for-food-fibre-and-fuel-%E2%80%93-is-there-enough-land-to-satisfy-the-demands.
10. Закон України “Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року” [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2818-17.
11. Environmental Performance Index 2012. [Electronic resource] – Mode of access: http://epi.yale.edu/epi2012/countryprofiles.

Білоус А.О.*

СВІТОВИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

Дана стаття присвячена актуальній для сучасної України проблемі залучення зарубіжних приватних інвестицій для реалізації крупних проектів загальнодержавного чи регіонального значення. У статті розглядається сутність державно-приватного партнерства, зарубіжний досвід, а також перспективи його впровадження в Україні.

Ключові слова: економіка, держава, уряд, інвестиції, Україна.

This article focuses on an important issue for modern Ukraine regarding attraction of foreign private investments for large projects of national or regional significance. The article deals with public-private partnership as it is, international experience, and the prospects of its implementation in Ukraine.

Key words: economy, state, government, investments, Ukraine.

Данная статья посвящена актуальной для современной Украины проблеме привлечения зарубежных частных инвестиций для реализации крупних проектов общегосударственного или регионального значения. В статье рассматривается государственно-частное партнерство по сути, зарубежный опыт, а также перспективы его внедрения в Украине.

Ключевые слова: экономика, государство, правительство, инвестиции, Украина.

Актуальність даного дослідження полягає у тому, що сьогодні в України немає достатньої кількості бюджетних коштів для вирішення всіх нагальних потреб загальнодержавного та регіонального значення. Метою дослідження є визначення сутності державно-приватного партнерства, аналіз світового досвіду та можливостей застосування механізму ДПП в Україні.

Початок XXI століття в Україні показав, що державна інфраструктура значно відстала не тільки від загальноєвропейських стандартів, а й від внутрішніх потреб самої держави та її громадян. Мова йде про створення, утримання та розвиток об'єктів загальнодержавного та регіонального значення. Таких, як розробка та видобуток корисних копалин, будівництво транспортної інфраструктури, впровадження системи сімейної медицини, різноманітні соціально-культурні проекти. Майже всі ці об'єкти за своїми стандартами відстають від світових. Внаслідок цього Україна суттєво втрачає від їх діяльності та стримує власний економічний розвиток.

Найважливішим ресурсом, якого бракує для вирішення цієї проблеми, є гроші. Державне фінансування лише невеликою часткою покриває в них потребу. Одним з варіантів

* здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Кредісов А.І.

© Білоус А.О., 2013

вирішення цього питання є реалізація державно-приватного партнерства, яке вже стало звичним у Західній Європі та набуває все більшого поширення на теренах СНД. Для початку слід визначитися, що саме підпадає під це визначення.

Закон України «Про державно-приватне партнерство» визначає таке партнерство як «співробітництво між державою Україна, Автономною Республікою Крим, територіальними громадами в особі відповідних державних органів та органів місцевого самоврядування (державними партнерами) та юридичними особами, крім державних та комунальних підприємств, або фізичними особами – підприємцями (приватними партнерами), що здійснюється на основі договору в порядку, встановленому цим Законом та іншими законодавчими актами» [1]. Втім, на наш погляд, дане визначення недостатньо акцентує увагу на економічній суті процесу. Тому, в контексті нашого дослідження, сформулюємо його так: державно-приватне партнерство (ДПП) – система відносин між державними та приватними партнерами, при реалізації яких ресурси обох партнерів об'єднуються з відповідним розподілом ризиків, відповідальності та винагород між ними, з метою довгострокової взаємовигідної співпраці у створенні нових чи реконструкції діючих об'єктів загальнодержавного та регіонального значення із залученням інвестицій, та експлуатації таких об'єктів. В Україні закон «Про державно-приватне партнерство» передбачає реалізацію спільної діяльності лише у формі договору, у той час як у більшості європейських країн такого обмеження немає. У них переважно створюється спеціальна структура у формі юридичної особи за участю публічного і приватного партнера, із залученням у ряді випадків до співпраці фінансових інститутів. У рамках даного об`єднання і укладаються договори, що дозволяє досягти максимальної структурованості і прозорості операцій.

Одним з ключових питань регулювання відносин ДПП є їх класифікація з метою визначення особливостей окремих видів, форм та моделей ДПП для встановлення спеціальних вимог до партнерства, з урахуванням цих особливостей. Класифікувати ДПП можна за різними критеріями:

• залежно від сфери суспільної діяльності, в якій започатковується ДПП (транспорт; житлово-комунальне господарство; охорона здоров'я; пошук, розвідка родовищ корисних копалин та їх видобування; туризм тощо);

• за ознакою спрямування проектів ДПП і відповідно – обов'язків приватного партнера та його прав щодо об'єкта ДПП. В якості приклада назвемо:

- експлуатація та технічне обслуговування об'єкта партнерства;
- експлуатація, технічне обслуговування та управління об'єктом партнерства;
- проектування – будівництво об'єкта ДПП;
- проектування – будівництво – експлуатація збудованого об'єкта;
- проектування – будівництво – експлуатація – підтримання;
- будівництво – експлуатація –передача збудованого об'єкта після завершення ДПП державному партнерові;
- будівництво – володіння – експлуатація за певним призначенням об'єкта ДПП приватним партнером без передачі його у власність державному партнерові;
- купівля приватним партнером активів – будівництво та експлуатація об'єкта ДПП за визначеним державним партнером призначенням тощо [5, с. 52–53; 6];

• за складом учасників ДПП: двостороннє ДПП (один державний та один приватний партнер); багатостороннє ДПП (на боці державного партнера – два і більше носіїв публічних інтересів: держава, АРК, орган/органи місцевого самоврядування; на боці приватного партнера – один/кілька суб'єктів підприємництва); ДПП в поєднанні із соціальним

партнерством (за участі державного та приватного партнерів, а також учасників соціального діалогу [7, ч. 2, с. 4; 17, с. 144–148]);

• за рівнем ДПП: загальнодержавний (за участю держави), локальний (за участю органу місцевого самоврядування), змішаний або державно-локальний (на боці державного партнера – держава та орган місцевого самоврядування), міжнародний (за участю з боку двох партнерів вітчизняних та іноземних учасників).

Для усвідомлення сутності та впровадження механізму ДПП, варто вивчити світовий досвід. Опинившись в глибокій рецесії в середині 80-х років минулого століття уряд Великої Британії на чолі з Маргарет Тетчер вперше вирішив застосовувати державно-приватне партнерство як механізм залучення коштів приватних інвесторів в галузі економіки, яку держава просто була не спроможна самотужки вивести з глибокої рецесії. Спочатку цей механізм у Великій Британії базувався на концесійних договорах, згідно з якими користувач був покупцем послуги, а приватний сектор – її постачальником. Застосування державно-приватного партнерства все більше зосереджувалося на наданні послуг для соціальної інфраструктури, такої як школи, водопостачальні та теплопостачальні підприємства, лікарні, в'язниці. У цьому разі уряд, державний сектор є покупцем послуги. [2]

Сьогодні програму розвитку ДПП у Великій Британії можна вважати зрілою: підписано понад 900 проектів, багато з яких реалізуються у сфері соціальної інфраструктури. Більшість цих проектів здійснюються органами місцевої влади. У результаті із загального числа проектів, що функціонують, у 80-90% випадках рівень їх виконання є задовільним.

Після такого успіху Великої Британії аналогічні проекти були запроваджені і в інших європейських країнах. Так, наприклад, у Франції після прийняття 2004 року Закону «Про державно-приватне партнерство» впроваджуються 73 проекти на суму 9,5 млрд. євро. В Росії, після запровадження відповідної програми в середині 90-х років минулого століття, 30 % міських служб водопостачання вже фінансуються приватними компаніями. У 2011 році набуло розвитку будівництво платних ділянок автошляхів, перші з яких були введені в експлуатацію наприкінці 2012 року.

Корисним і цікавим є світовий досвід розробки та реалізації спеціальних середньострокових та (або) довгострокових програм розвитку ДПП. Проекти таких програм забезпечують не тільки суспільний контроль у їх реалізації, а також надають приватному сектору гарантії стабільності намірів щодо потенційної можливості реалізації проектів у майбутньому. Для України також існує необхідність у розробці спеціальних середньострокових та (або) довгострокових програм розвитку ДПП.

Прикладом реалізації таких проектів ДПП може слугувати досвід Нідерландів, зокрема прийняття та впровадження Багаторічної програми у сфері транспорту та інфраструктури (назва з гол.: Meerjarenprogramma Infrastructuur, Ruimte en Transport (MIRT)) [16] дала можливість цій країні прискорити залучення приватного сектора до реалізації проектів ДПП, забезпечити впевненість його в реалізації цієї програми за умови зміни політичної та економічної ситуації в країні, а також визначити у середньостроковій перспективі ризики та гарантії для держави та приватного сектора. Зокрема, у цій програмі визначаються обсяги державних гарантій, які будуть надані приватному сектору на період до 6 років. Така програма розробляється Міністерством транспорту та інфраструктури Нідерландів та погоджується з Міністерством фінансів на відповідних стадіях розробки.

Включення проектів до цієї програми у Нідерландах є деталізованим, має назву «процес MIRT» та включає наступні етапи:

1) сканування ринку (аналіз поточної ситуації на ринку, трендів, учасників ринку тощо);

2) аналіз витрат та вигід проекту;

3) застосування компаратору ДПП (інструмент аналізу пропонованого проекту на фоні аналогічних). Проходження компаратору ДПП є обов'язковим для усіх проектів, що включаються до програми MIRT, вартістю більше 112,5 млн. євро.

4) оцінка можливості включення проекту до Інтегрованої Бюджетної моделі та до Багаторічної програми у сфері транспорту та інфраструктури (MIRT);

5) застосування компаратору державного сектора (КДС);

6) прийняття рішення щодо включення проекту ДПП до Багаторічної програми у сфері транспорту та інфраструктури (MIRT).

Розвиток ДПП на сучасному етапі свідчить про значні можливості та перспективи для країн з ринковою економікою, які пов'язані з ДПП. Україна не є в цьому винятком. За даними Світового банку щодо проектів ДПП в сфері інфраструктури [3], в Україні протягом 1992-2011 років було реалізовано 40 проектів, в які інвестовано 12 млрд. дол. США, з них близько 10,9 млрд. дол. США – в сфері телекомунікацій (табл. 1).

Таблиця 1
Проекти ДПП в Україні в 1992-2011 рр., за оцінкою Світового банку[1]

Сфера реалізації проекту	Кількість проектів, одиниць	Обсяг інвестицій, млн. дол. США
Енергетика	23	920
Телекомунікації	14	10 878
Транспорт	1	130
Водопостачання та каналізація	2	202
Всього	40	12 131

Таблиця 2
Порівнянні обсягу інвестицій в рамках ДПП у країнах із середнім рівнем доходів у період 1992-2011 рр., млн. дол. США[2]

Сфера реалізації проекту	Україна	Росія	Румунія	Бразилія	Грузія
Енергетика	920	45 074	8 401	134 102	1 113
Телекомунікації	10 878	64 237	11 569	138 312	1 063
Транспорт	130	9 587	140	48 327	573
Водопостачання та каналізація	202	1 885	157	4 796	435
Усього	12 131	120 783	20 267	325 537	3 183
Кількість населення, млн.	46	143	20	192	4,5
Обсяг інвестицій на душу населення у 1992-2011 рр.	263,7	844,6	1 013,4	1 695,5	707,3

До складу проектів ДПП, згідно з методологією Світового банку [4], включено проекти, що реалізуються на основі договорів управління, оренди, концесії, продажу активів. При цьому проект вважається ДПП, якщо участь приватного партнера у його реалізації становить не менше 25 %, а проект продажу активів – якщо хоча б 5 % акцій належать приватним власникам. Такий підхід до розуміння ДПП не відповідає вимогам українського законодавства, згідно з яким, зокрема, об'єкти ДПП не можуть бути приватизовані протягом усього строку дії угоди, об'єктами ДПП не можуть бути об'єкти, щодо яких прийнято рі-

[1] Ukraine - Private Infrastructure Projects - The World Bank & PPIAF

[2] Дані Світового банку

шення про приватизацію. Таким чином, хоча наведені дані Світового банку і не повністю ілюструють ситуацію в Україні, вони є єдиним надійним систематизованим джерелом для аналізу.

Проаналізувавши дані з наведених таблиць, можна зробити висновок, що ДПП в Україні не набуло достатнього розвитку, а він є надзвичайно необхідним. У першу чергу, неналежний розвиток є результатом недостатньої уваги та недосконалості управління на державному рівні. Ефективність технологій управління ДПП передбачає визначення на законодавчому рівні основних засад такого управління, а на рівні договору – врахування специфіки відносин певного ДПП (складу учасників – партнерів; спрямованості та вартості проектів ДПП; залучення до їх реалізації виконавців, що не є партнерами ДПП; галузей та сфер економіки, задіяних в реалізації проектів ДПП, тощо). Разом з тим, з метою попередження зловживань та забезпечення ефективності ДПП за Урядом доцільно закріпити право на затвердження Типової угоди ДПП з визначенням меж договірної свободи сторін ДПП (можливості віддзеркалення в угоді специфіки конкретного ДПП), а також передбачити відкритість інформації про угоди ДПП (з огляду на участь в них носіїв публічних інтересів та використання ресурсів загальнодержавного та/або регіонального значення). Інформаційна відкритість ДПП має створити кордон для корупційних зловживань у сфері ДПП та відповідно – забезпечити реальну соціальну спрямованість ДПП. Цьому має сприяти і розв'язання проблем захисту економічної конкуренції у сфері ДПП, оскільки останнє може становити загрозу економічній конкуренції і потребувати попередньої згоди антимонопольних органів або Уряду у разі наявності в ДПП ознак кваліфікованої економічної концентрації [11, с. 24] або узгодженої конкурентної поведінки учасників ДПП [11, с. 5, 6]).

Разом з тим згадку про необхідність узгодження питань щодо ДПП з антимонопольними органами знаходимо в одному з актів Уряду щодо ДПП [8], проте ці положення а) вельми лаконічні і б) такі, що не віддзеркалені у відповідних актах антимонопольно-конкурентного законодавства АМЗ [11; 40].

Крім того, з боку державного партнера (як зацікавленої особи) може мати місце антиконкурентна поведінка (у формі надання приватному партнеру не передбачених законом пільг чи інших переваг, які ставлять їх/приватних партнерів у привілейоване становище стосовно конкурентів, що призводить або може призвести до недопущення, усунення, обмеження чи спотворення конкуренції [11, с. 15]). Не виключені й випадки вчинення інших антиконкурентних дій, монополістичних зловживань з боку учасників ДПП.

Загалом встановлення відносин ДПП зазвичай впливає на стан конкуренції на відповідному ринку, оскільки тією чи іншою мірою узгоджується поведінка на ринку приватного партнера (а на його боці можуть бути і кілька суб'єктів підприємництва [9, с. 1]) та державного партнера, який є не лише суб'єктом організаційно-господарських повноважень [10, с. 8], а й суб'єктом владних повноважень [13, с. 3].

Зазначена обставина зумовлює спеціальне антимонопольно-конкурентне регулювання відносин ДПП з внесенням відповідних доповнень у Закон про ДПП [9] та антиантимонопольно-конкурентного законодавства [11; 40].

ДПП як альтернатива приватизації державного та комунального майна [14] та інших засобів реформування державного та комунального секторів економіки спроможне забезпечити високий рівень ефективності використання об'єктів публічних форм власності та реалізації пріоритетних для суспільства проектів.

В цілому слід констатувати, що практичне застосування ДПП в Україні не набуло достатнього розвитку. Прикладів успішних інвестиційних проектів на принципах ДПП досі немає.

Успішне інвестування в ДПП як інструмент стимулювання економіки та залучення приватних коштів у стратегічно важливі для держави сфери відбувається лише тоді, коли інтереси держави і приватного інвестора будуть збалансовані. Правове оформлення ДПП повинне забезпечити для інвестора привабливість, безпечність вкладення коштів у державну власність і реалізувати основну мету проекту, тобто розвивати ту сферу, яка стратегічно важлива для держави. Для цього держава повинна сприймати приватного інвестора як рівноправного партнера. Вимагаючи від нього виконання передбачених угодою зобов'язань, держава має, зі свого боку, гарантувати виконання власних зобов'язань в повному обсязі.

До ризиків та перешкод для успішного практичного впровадження проектів ДПП на даному етапі насамперед належать:

- можливості неефективного управління з боку приватного партнера майном, наданим державним партнером для виконання умов договору, несвоєчасного введення в експлуатацію предмета договору та його невідповідності критеріям, передбаченим договором;
- невпевненість приватних партнерів щодо виконання своїх фінансових зобов'язань у довгострокових проектах через те, що держава не може гарантувати 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;
- відсутність у Бюджетному кодексі можливості гарантування компенсації збитків приватного партнера, пов'язаних з невідповідністю попиту на товари та послуги запланованим показникам, невиконанням державою зобов'язань за договорами ДПП, відшкодуванням різниці в тарифах тощо;
- відсутність гарантій виконання фінансових зобов'язань щодо проектів ДПП на весь термін їх реалізації з боку держави, що пов'язано з щорічним затвердженням бюджету та корегуванням бюджетних програм;
- відсутність податкових і митних пільг для реалізації проектів ДПП, що знижує їхню привабливість для приватних партнерів за наявності таких пільг для інших форм державного стимулювання інвестиційної діяльності;
- можливість зміни нормативної бази, зокрема, внесення змін до податкового та регуляторного законодавства, зміни стандартів якості (підвищення вимог) до товарів і послуг, які надаються приватним партнером за умовами договору, що може спричинити істотну зміну умов участі приватних партнерів у проектах;
- відсутність впевненості приватного партнера у можливості рівноправного з державою захисту своїх інтересів у системі правосуддя, зокрема, можливості вимагати від держави виконання зобов'язань та компенсації понесених втрат через невиконання зобов'язань;
- наявність високого рівня корупції в органах влади, що призводить до подорожчання проектів ДПП для приватного партнера. Водночас можна стверджувати, що ця проблема не є принципово нездоланною. Зокрема, за умови запуску перших реальних договорів ДПП та належного виконання державою взятих на себе зобов'язань можна прогнозувати поступове здешевлення концесійних договорів до загальносвітових рівнів. [21]

Таким чином, для практичного запровадження основних форм ДПП з метою залучення приватних інвестиційних ресурсів для модернізації української економіки необхідне проведення цілеспрямованої послідовної державної політики розвитку ДПП. Вона

має бути спрямована на формування сприятливого економічного та управлінського середовища для розроблення й реалізації проектів ДПП, а саме:

- удосконалення нормативно-правової бази регулювання відносин ДПП;
- удосконалення інституційного забезпечення розвитку ДПП;
- підвищення гарантій захисту інтересів державних та приватних партнерів ДПП у процесі розроблення, затвердження та реалізації проектів.

Необхідною передумовою ефективного розвитку ДПП є формування загального сприятливого середовища для бізнесу, що передбачає покращення інвестиційного клімату, податкового та регуляторного середовища.

Список використаних джерел

1. Закон України Про державно-приватне партнерство від 2.12.2012. (http://rada.gov.ua)
2. Україна комунальна. Правила гри державно-приватного партнерства. Частина 1. 15.05.2012 (http://jkg-portal.com.ua/ua/publication/one/-pravila-gri-derzhavno-privatnogo-partnerstva-chastina-1-27231)
3. Ukraine - Private Infrastructure Projects - The World Bank & PPIAF [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/ explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryID=97
4. Private Participation in Infrastructure Database Expanded methodology [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/documents/ methodology_expanded_May_2007.pdf
5. Types of Public-Private Partnerships [Electronic resource]. – Way of access : http://www.ncppp.org/howpart/ppptypes.shtml
6. Directive 2004/17/EC of the European Parliament and of the Council of 31 March 2004 coordinating the procurement procedures of entities operating in the water, energy, transport and postal services sectors [Electronic resource] EUR–Lex. – Way of access : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/ LexUriServ.do?uri=CELEX:32004L0017:EN:NOT
7. Про соціальний діалог в Україні: Закон України від 23.12.2010 р. // ВВР– 2011 – N 28.– с. 255.
8. Порядок проведення конкурсу з визначення приватного партнера для здійснення державно-приватного партнерства щодо об’єктів державної, комунальної власності та об’єктів, які належать Автономній Республіці Крим, затв. пост. КМУ від 11.04.2011 р. № 384 // Офіційний вісник України. – 2011. – № 28. – с. 1168.
9. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 01.07.2010р. // ВВР. – 2010. – № 40. – с. 524.
10. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. // ВВР. – 2003.– № 18, № 19–20, № 21–22. – с. 144.
11. Про захист економічної конкуренції : Закон України від 11.01.2001 р. // ВВР. – 2001. – № 12. – с. 64.
12. Про Антимонопольний комітет України: Закон України від 26.11.1993 р. // ВВР. – 1993. – № 50. – с. 472.
13. Кодекс адміністративного судочинства України від 06.07.2005 р. // ВВР– 2005, № 35–36, № 37. – с. 446.
14. Державно-приватне партнерство як альтернатива приватизації // http://www.ier.com.ua/ua/publications/consultancy_work/?pid=1916

15. Аналитический обзор «Сравнение законодательства о публично-частном партнерстве». – Сентябрь. – 2011. – / НП «Центр развития государственно-частного партнерства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pppcenter.ru
16. Added-value assesment at Rijkswaterstaat. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ppsbijhetrijk.nl/english/PPP_General/PPP_and_Infrastructure/Added_value_assesment_at_Rijkswaterstaat
17. Вінник О. М. Проблеми правого регулювання корпоративних і партнерських відносин: Монографія / О. М Вінник. – К.: НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України, 2010. – с. 166.
18. Дані Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ppi.worldbank.org/explore/ppi_exploreCountry.aspx?countryId=91
19. Павлюк А., Ляпін Д. «Щодо розвитку державно-приватного партнерства як механізму активізації інвестиційної діяльності в Україні». Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/816/

Дашкуєв М.А.*

ОСОБЛИВОСТІ МОДЕЛЕЙ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ КРАЇН СНД (НА ПРИКЛАДІ РЕСПУБЛІКИ КАЗАХСТАН)

Стаття присвячена аналізу особливостей процесу становлення і розвитку моделі транспортно-логістичної системи Республіки Казахстан, дається характеристика сучасним тенденціям та перспективам генези логістичного ринку країни.

Ключові слова: транспортно-логістична система, ринок логістичних послуг, логістичний центр, транспортний коридор, логістична інфраструктура.

The article deals with an analysis of special development Republic Kazakhstan logistic system model, contemporary tendencies and the perspectives of developing the national logistic market.

Key words: logistic transportation system, logistic market, logistic center, transport corridor, logistic infrastructure.

Статья посвящена анализу особенностей процесса становления и развития модели транспортно-логистической системы Республики Казахстан, дается характеристика современным тенденциям и перспективам генезиса логистического рынка страны.

Ключевые слова: транспортно-логистическая система, рынок логистических услуг, логистический центр, транспортный коридор, логистическая инфраструктура.

Постановка проблеми. Провідним напрямком розвитку і удосконалювання транспортного обслуговування у сфері виробництва, розподілу та споживання продукції є логістика. З логістичними системами управління товароматеріальними, фінансовими та інформаційними потоками пов'язано 25-30% валового національного продукту провідних західних країн, таких як США, Японія, Великобританія, Франція, Німеччина. Зростання промислового виробництва та рівня життя в цих країнах у 70-80-х роках минулого століття значною мірою були пов'язані з впровадженням у практику принципів логістики, які і сьогодні забезпечують єдність технічних, технологічних, організаційних і економічних рішень по реалізації безперервного товароматериального потоку. Як Україні, так і Республіці Казахстан (РК) після розпаду СРСР дісталася важка спадщина, яка і у сучасних умовах логістичної концепції накладає свій суттєвий відбиток на розвиток цієї економічної сфери господарювання. Це, по-перше, недооцінка протягом тривалого часу значимості сфери обігу (постачання і збуту), яка на Заході займає ключову позицію у логістиці (історично

* здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Якубовський В.В.

© Дашкуєв М.А., 2013

сфера обігу відставала від сфери виробництва, результатом чого було вповільнене просування товарів до кінцевого споживача, незадовільна якість обслуговування споживачів і т.п.). По-друге, відставання інфраструктури економіки навіть від середньосвітового рівня: нераціональний розвиток товаророзподільчих структур, слабкий рівень розвитку сучасних систем електронних комунікацій, відстала транспортна інфраструктура і техніко-технологічний рівень розвитку транспортних засобів. По-третє, низький рівень розвитку виробничо-технічної і тихнологічної бази складського господарства та промисловості по виробництву сучасної тари та упаковки.

Мета статті – дослідити особливості сучасної моделі транспортно-логістичної системи Республіки Казахстан та шляхів її розвитку у контексті нових геоекономічних викликів.

За останні роки розвиток казахського ринку логістичних послуг характеризувався наступними особливостями:

• суттєво зросли інвестиції, і насамперед державні, у транспортну та термінальну інфраструктуру, складське господарство;

• нарощує темпи процес консолідації галузі і формування великих транспортно-логістичних холдингів, зросли обсяги операцій, розширився спектр надаваних послуг;

• на ринку складських послуг з'явилися великі мережеві проекти, як наслідок, зріс інтерес іноземних інвесторів до казахського ринку складської нерухомості.

Хоча у РК, як і в Україні, комплексний логістичний бізнес перебуває ще у фазі становлення, казахський ринок логістичних посередників, що представляють високий рівень обслуговування за прийнятними цінами, відносно вузький, у більшості казахських компаній ще є потенціал зниження витрат, безпосередньо пов'язаних з виробництвом або збутом, а їх «натуральне» логістичне господарство у вигляді складських мереж, транспортних підрозділів не є інтегрованими у загальноекономічну структуру, суттєві зрушення у цьому напрямку відбуваються наростаючими темпами. Так, за період 2000-2012 г.г. було побудовано і реконструйовано більш ніж 48 тис. кілометрів доріг загального користування, а також 1100 кілометрів залізничних шляхів, що дало можливість РК, використовуючи свою основну перевагу – геополітичне місце розташування, зосередитися безпосередньо на розширенні пропускної здатності транспорно- логістичної системи і наданні якісних логістичних послуг [1].

Загалом, транспортний комплекс РК представлений залізничним, річковим, морським, повітряним, автомобільним, міським електричним і трубопровідним видами транспорту, проте ключову роль у розвитку економіки і промисловості країни, а також і у експортно-імпортних і транзитних відносинах відіграють залізничний і автомобільний види транспорту. Перспективи економічного розвитку Казахстану у найближчі п’ять років з очікуваними темпами росту ВВП 8,8-9,2 % на рік і середньорічними темпами росту у обробній промисловості 8-8,4 % [2] неминуче спричинять подальше підвищення навантаження на транспортну систему. Загальна сировинна спрямованість економіки Казахстану, поряд з низькою щільністю населення, обумовлює високу залежність економіки від транспорту. Якщо у період економічного спаду транспортний комплекс забезпечив усі потреби економіки держави, а також надав підтримку шляхом стримування тарифів і цін на транспортні послуги, то у період стабільного росту, необхідна істотна державна підтримка для подальшого підйому транспортної галузі. Зростаючий попит на якісні транспортні послуги задовольняється не у повному обсязі через недостатній рівень технічного розвитку транспортної системи та відставання у сфері транспортних технологій.

Геополітична роль РК, тобто роль транзитного мосту між Європою та Азією, а також між Росією і Китаєм визначається її розташуванням у центрі євразійського континенту

на межі Європи та Азії, завдяки цому має значний транзитний потенціал, надаючи азіатським країнам географічно безальтернативний наземний транспортний зв'язок з Росією і Європою. Головна перевага, яку мають транзитні коридори, що проходять через територію Казахстану, полягає у істотному скороченні відстаней. Так, при здійсненні перевезень між Європою і Китаєм через Казахстан відстань зменшується у два рази у порівнянні з морським шляхом і на тисячу кілометрів у порівнянні із транзитом по території Росії. РК має у своєму розпорядженні необхідний потенціал для серйозної переорієнтації зовнішньоторговельного балансу, що полягає, насамперед, в унікальних транзитних можливостях країни: територія РК розташована на напрямку сухопутного мосту для вантажних потоків між основними макроекономічними полюсами – країнами ЄС та Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Америки і Євразії, який значно скорочує час доставки транзитних вантажів. Між країнами ЄС і Азіатсько-Тихоокеанського регіону щорічно курсує близько 6 млн контейнерів, причому сьогодні основна частина цього потоку (98 %) перевозиться іноземним морським флотом через закордонні порти, минаючи територію Казахстану [3]. Ця обставина дозволяє прогнозувати зростання вантажопотоків по напрямку Китай – Європа і транзиту через Казахстан.

Через територію Казахстану проходять три основні транзитні напрямки: Європа – Китай (за участю Росії); Європа – Китай (через країни Організації економічного співробітництва, ОЕС); Росія – Центральна Азія. Так, на країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону (АТР), які демонструють ріст ВВП, у середньому, на рівні 5-7 % на рік, а зовнішньої торгівлі – 9-14 %, вже припадає 60% глобального світового виробництва і 40 % світової торгівлі [4]. Проте, доходи транспортних компаній Казахстану від транзиту вантажів становлять близько 500 млн. дол. США, тобто лише один відсоток загального ринку транзитних перевезень між Європою та Азією. Частка Китаю у структурі імпорту у РФ через кордон з Казахстаном становить 3 %, а експорту – 18,7 % [5].

Наразі по території Казахстану проходять сформовані на основі існуючої у республіці транспортної інфраструктури чотири міжнародні транспортні коридори, які є відносно новими і дозволяють значно скоротити відстань у сполученні Схід-Захід і строки доставки вантажів. Залізничний транспорт має найкращі перспективи розвитку транзитного потенціалу і підвищення ефективності його використання. До пріоритетних завдань РК належить також створення інфраструктурних логістичних центрів (ЛЦ) у великих транспортних вузлах, яке спрямоване на оптимізацію товарно-транспортних потоків і зменшення навантаження на автодорожну мережу за рахунок перерозподілу вантажопотоків з автомобільного транспорту на залізницю. Планується створення регіональних транспортно-логістичних центрів у рамках реалізації транспортно-логістичного кластера.

АТ «НК «Казахстан темір жоли» розроблений бізнес-план будівництва Трансказахстанської залізничної магістралі (ТКЗМ) шириною колії 1435 мм у напрямку від станції Достик до державного кордону з Туркменістаном з подальшою можливістю проходження даної магістралі через територію Туркменістану і з'єднанням із залізничною магістраллю Ісламської Республіки Іран із шириною колії 1435 мм і далі з виходом на європейські ринки через територію Туреччини. Введення ТКЗМ, за оцінками експертів, дозволить залучити у транзитне сполучення – до 35 млн. т вантажів, у експортне сполучення – до 20 млн т. Планується відкриття другого міжнародного прикордонного залізничного переходу і будівництво залізничної колії Хоргос – Сариозек, яка є продовженням споруджуваної Китаєм залізничної колії Цзинхе – Хоргос, що буде сприяти подальшому росту транзитних перевезень із Китаю і забезпечить швидкі темпи розвитку зони вільної торгівлі на прикордонному пункті переходу Хоргос [6, с. 42].

«Хоргос» є одним з найбільших у Казахстані транспортних вузлів, що має високий транзитний потенціал, здатний збільшити стійке транспортне сполучення в усіх напрямках, перебуває на перетину найважливішого міжнародного транспортного коридору «Захід – Схід» з подальшим виходом на МТК «Північ – Південь» на заході країни. Передбачається, що проектований «сухий порт» у структурі ПТЕЗ «Хоргос – Східні ворота» буде спеціалізуватися на транснаціональних контейнерних вантажопотоках і наданні логістичних послуг. Це дозволить республіці зайняти своє місце у трансконтинентальних технологічних ланцюжках і інтегруватися у міжнародну виробничу кооперацію на усьому протязі трансконтинентального трафіка товарів і послуг. З метою реалізації казахстансько-китайської Угоди по створенню МЦПС «Хоргос» постановою Уряду РК створене АТ «Міжнародний центр прикордонного співробітництва «Хоргос», основною діяльністю якого є створення, розвиток і забезпечення роботи казахстанської частини Центру, залучення потенційних інвесторів для реалізації поставлених завдань [7].

Для вирішення існуючих транспортних проблем у РК на державному рівні прийнято ряд документів. У червні 2005 р. постановою Уряду Республіки Казахстан затверджений план по створенню кластера «Транспортна логістика». Місією транспортно-логістичного кластера є забезпечення рівня розвитку та діяльності транспортного комплексу відповідно до вимог економіки і населення Казахстану у перевезеннях і успішної конкуренції на світових ринках транзитних перевезень. Для успішного рішення існуючих у країні транспортних проблем у 2006 р. прийнята «Транспортна стратегія Республіки Казахстан до 2015 року» [8], метою якої є випереджальний розвиток транспортно-комунікаційного комплексу, здатного у повному обсязі задовольняти потреби економіки і населення у транспортних послугах, сформульовані стратегічні завдання розвитку транспортної системи та механізми їх реалізації. Мова йде, перш за все, про інтеграцію транспортної системи Казахстану у світову транспортну систему шляхом через а) підвищення рівня розвитку транспортної інфраструктури на базі основних меридіональних і широтних транспортних магістралей, що пов’язують маршрути і вузли за напрямками Схід – Захід і Північ – Південь; б) досягнення найбільшої ефективності транспортних процесів, в) зниження частки транспортної складової у вартості кінцевої продукції у внутрішньому, транзитному і експортно-імпортному сполученні.

Стратегія визначає позиціонування Казахстану на світовому ринку у якості і ролі трансконтинентального економічного мосту для взаємодії європейської, азіатсько-тихоокеанської та південно-азіатської економічних систем. При цьому основним завданням є технологізація процесів перетоку ресурсів у просторі між Заходом і Сходом (Європою і Азією). На регіональному рівні Казахстан позиціонується як сучасний сервісний центр регіону по наданню широкого спектра послуг, що відповідають міжнародним стандартам. Удосконалення логістичної інфраструктури за рахунок зростаючих обсягів інвестицій створює умови для росту обсягів і підвищення комплексності логістичних послуг, інтенсифікує перехід великих компаній (виробників, дистриб'ютерів і роздрібних мереж) на аутсорсинг. Фактично, це означає вирішення чотирьохрівневого завдання:

1. Здійснення переходу транспортної системи на якісно новий рівень функціонування, формування оптимальної транспортної мережі. Органічна інтеграція Казахстанського транспортного комплексу у світову транспортну систему.
2. Створення мережі транспортно-логістичних центрів интермодальних перевезень.
3. Зниження транспортної складової у вартості кінцевої продукції і послуг до 6,9 %, підвищення конкурентоспроможності експорту. Частка транспорту у ВВП (без особистих автомобілів) складе 7,9 % (в 2005 р. – 11%). З урахуванням реалізації індустріально-ін-

новаційного розвитку і перспектив територіального розвитку зниження грузоємкості економіки.

4. Збільшення обсягів транзиту через територію РК.

Оскільки сьогодні існує лише одна потужна Транссибірська магістраль, що проходить через Росію у Європу, по якій Китай та інші країни Південно-Східної Азії здійснюють транспортування вантажів, то КНР зацікавлена у будівництві більш короткої, більш ефективної і залізничної магістралі. Новий транспортний маршрут дозволить здійснити транспортування вантажів не тільки з Китаю, але й усієї Південно-Східної Азії через Китай і Казахстан на Захід. Попередні розрахунки свідчать, що вартість цього проекту складе 4,5-5 млрд. дол. США, враховуючи створення необхідної інфраструктури і комплекс юридичних питань [9].

У 2012 р. був відкритий доступ до країн Перської затоки і Великого Сходу шляхом введення у експлуатацію залізничної магістралі Узень – границя Туркменістану, шлях на ринки Китаю і всього Азіатського субконтиненту («Східні ворота») був відкритий магістраллю Коргас – Жетиген. При реалізації запланованих Мінтранскомом РК інвестиційних проектів: «Трансєвропейская магістральна дорога Е40», «Достик – Алмати – Астана – Москва» і «Урумчі – Киргизстан – Іран» коридор зможе надати більш високий рівень обслуговування насамперед на короткі й/або середні відстані, що дозволить забезпечити розвиток торгівлі на прилягаючих територіях усередині Казахстану, а також створити мережу транспортно-логістичних центрів, що обслуговують транзит вантажопотоків як у напрямку Ірану, так і Росії.

Передбачається, що реалізація проекту створення нового транспортного коридору «Західний Китай – Західна Європа» – відродження «Нового Шовкового шляху», дозволить переорієнтувати частину китайського товаропотоку з морського транспорту (45 днів) на автомобільний (11 днів). За даними Мінтранскому республіки, загальна довжина автодороги Західна Європа – Китай складе 8 тис. 998 км, більш 3 тис. 200 км із яких пройде по території Казахстану на основі існуючої автодороги Самара – Шимкент – Тараз – Кордай – Алма-Ата – Хоргос. Тому сьогодні, використовуючи свою основну перевагу – геополітичне місце розташування, РК зосередила увагу на розширенні пропускної здатності транспорно-логістичної системи на напрямку міжнародного транзитного коридору «Західний Китай – Західна Європа» через створення мережі транспортно-логістичних центрів, що надають увесь комплекс послуг з обробки, зберігання, транспортування вантажів, управлінню товаропотоками [10].

У найближчі 3-5 років тут очікується високий попит на логістичні послуги при обслуговуванні товарних і транспортних потоків, що забезпечують взаємодію учасників міжнародної торгівлі Азіатсько-Тихоокеанського регіону, Центральної Азії і Європи. В умовах зростаючого зовнішньоторговельного обігу Республіки Казахстан, росту експортно-імпортних перевезень вантажів першорядне значення набуває створення спеціалізованих термінальних (у тому числі мультимодальних) комплексів з митною обробкою вантажів. Побудова сучасної транспортно-логістичної інфраструктури забезпечить інтеграцію Казахстану у міжнародну глобальну транспортно-логістичну систему «Західний Китай – Західна Європа» через використання мультимодального контейнерного сервісу, що забезпечує формування й транспортування транзитних потоків.

У 2011 р. на основі вихідних даних про регіон і системи критеріїв, моделювання і раціоналізації витрат інвестиційних ресурсів міжнародний Консорціумом консультантів провів порівняння і визначив пріоритети освоєння потенційних місць розташування транспортно-логістичних центрів у рамках етапів реконструкції цього міжнародного

транспортного коридору. Через рік пройшла апробація і затвердження техніко-економічного обгрунтування транспортно-логістичної моделі міжнародного транзитного коридору «Західний Китай – Західна Європа», який містить у собі:

1) чотири міжнародні логістичні центри (на території Алматинской області, у м. Актобе, у Таскалинському районі Західно-Казахстанської області і у м. Шимкент Південно-Казахстанської області);

2) дванадцять регіональних транспортно-логістичних центрів у містах і населених пунктах Уральськ, Актюбінськ, Карабутак, Аральськ, Байконур, Кизилорда, Туркестан, Шимкент, Тараз, Шу, Алмати, Хоргос.

При плануванні стратегічних заходів у цьому напрямку враховувалась необхідність маневрування у досить вузькому коридорі можливостей, обмежених накопиченими проблемами і дефіцитом інвестицій на їх рішення. Потреба у забезпеченні логістичної інтеграції усіх видів транспорту та всіх учасників транспортного процесу, включаючи митні і прикордонні пости, згладити незбалансованості тарифної системи на транспорті у значній мірі доповнена екологічними параметрами, що стати не лише одним з обмежувачів, але й рушійним чинником розвитку транспорту і логістики. Для досягнення цільових індикаторів розвитку логістичної інфраструктури в рамках транспортної системи РК необхідно обґрунтування обсягів і диверсифікованості джерел фінансування розвитку. Ці об'ємні і економічні параметри стратегії пов'язані з параметрами Меморандуму «Стратегія «Казахстан – 2050», проголошеної Президентом країни Н. Назарбаєвим у грудні 2012 р. [11].

Суть економічної політики проголошеного нового курсу РК - всеосяжний економічний прагматизм на принципах прибутковості, повернення від інвестицій і конкурентоспроможності. Фактично, по-перше, це прийняття всіх без винятку економічних і управлінських рішень з погляду економічної доцільності і довгострокових інтересів; по-друге, визначення нових ринкових ніш, де Казахстан може брати участь як рівноправний бізнес-партнер і створення нових галузевих моделей економічного росту; по-третє, створення сприятливого інвестиційного клімату з метою нарощування економічного потенціалу; по-четверте, створення ефективного приватного сектору економіки і розвиток державно-приватного партнерства. Результатом реалізації низки великих загальнонаціональних інфраструктурних проектів повинно стати збільшення транзитних перевезень через Казахстан до 2020 р. у два рази, до 2050 р. ця цифра повинна збільшитися у 10 разів.

Для цього на період до 2050 р. передбачається розв'язати наступні практичні завдання:

- виділити основні проблеми розвитку транспортного комплексу і логістичної інфраструктури з урахуванням нових глобальних викликів;
- спрогнозувати значення цільових індикаторів транспортної стратегії на 2013-2050 рр. і розробити сценарні варіанти розвитку логістичної інфраструктури транспортного комплексу до 2050 р. у тісному взаємозвязку з тенденціями і орієнтирами розвитку економіки та соціальної сфери країни;
- розробити цільову модель стратегії і основні напрямки державної транспортної політики та індикатори розвитку на довгострокову перспективу;
- відкорегувати строки, системи завдань і заходів, етапів реалізації транспортної стратегії логістичної інфраструктури.

Виконання робіт зі створення сучасної логістичної інфраструктури РК буде здійснюватися у два етапи.

Перший етап. Аналіз досягнутого рівня розвитку логістичної інфраструктури. У рамках робіт цього етапу будуть проведені: 1) аналіз сучасного стану логістичної інфраст-

руктури і значення індикаторів і показників транспортної стратегії на період до 2050 р., 2) оцінка досягнення цілей, рішень завдань і реалізації заходів щодо розвитку логістичної інфраструктури на період до 2050 р.

Другий етап. Розробка проекту стратегії розвитку логістичної інфраструктури РК на період до 2050 р. Другий етап включає: 1) розробку сценарних варіантів, прогнозних кількісних і якісних параметрів, корегування пріоритетів розвитку логістичної інфраструктури до 2050 року; 2) обґрунтування цільової моделі і розробка проекту відкорегованої транспортної стратегії у контексті логістичної інфраструктури.

Розглянуті цільові орієнтири розвитку логістичної інфраструктури дозволять підвищити ефективність взаємозв'язку всіх складових транспортного комплексу, включаючи розвиток парків транспортних і технічних засобів; ринку транспортно-логістичних послуг у сфері вантажних і пасажирських перевезень, транспортних, логістичних і інфокоммунікаційних технологій; міжнародного співробітництва у галузі транспорту і логістики; транспортної безпеки, екологічності і енергоефективності. Важливим стратегічним напрямком у межах Мемодандуму «Стратегія «Казахстан – 2050» є також «створення виробничих транспортно-логістичних об'єктів за межами Казахстану на основі спільних підприємств у регіонах світу – Європі, Азії, Америці, у портах країн, що мають прямий вихід до моря, у транспортно-логістичних хабах вузлових транзитних точок світу і з цією метою необхвдно розробити спеціальну програму «Глобальна інфраструктурна інтеграція».

Висновки. За оцінками компанії Cominfo Logistics Solutions (Росія) і КІА Центр сучасний потенціал ринку логістичних послуг РК приблизно 10-11 млрд. дол. США [12]. Відсутність у Республіці Казахстан розвинутої транспортно-логістичної інфраструктури, налагодженої системи транспортно-експедиційного обслуговування, заснованої на прийнятій у світовій практиці термінальної технології грузодвижения, утрудняє процес товарообміну, знижує ефективність використання рухомого складу транспорту, у цілому негативно позначається на розвитку всього господарського комплексу, не дозволяючи повною мірою використовувати її потенціал. Зростання попиту на логістичні послуги надалі буде збільшувати розрив між провідними логістичними операторами і вузькофункціональними у технологічному відношенні логістичними компаніями, тому що весь спектр логістичного сервісу може пропонувати тільки компанія, здатна управляти вантажопотоками у ланцюжку поставок, застосовуючи сучасні інформаційні технології.

Список використаних джерел

1. ВВП Казахстана за январь-сентябрь 2012 года составил 5,2% – премьер. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://newskaz.ru/economy/20121023/4166865.html
2. Василий Калабин В. Хорошо быть сырьевой страной. «Эксперт Казахстан», 2012, №11-12 (353). – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://expertonline.kz/a1209/preview/
3. «РЖД» создаст новейший испытательный центр // Журнал Транспорт, июнь 2011 г. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.kazcargo.kz/press_centr/mirovye_novosti1 /detail.php?ID=1108
4. Встреча глав государств и правительств экономик АТЭС. 8-9.09.2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://rus.apec2012.ru/calendar/20120908/462779539.html

5. Щербанин Ю. А. Интермодальный транспорт: некоторые теоретические аспекты // Научные статьи и материалы ИНП РАН , 20 июня 2008 г. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://socionet.ru/publication.xml?h=repec:rus:kenilj: sher02&l=en.
6. Можарова В. В. Транспорт в Казахстане: современная ситуация, проблемы и перспективы развития. — Алматы: КИСИ при Президенте РК, 2011. — 216 с.
7. АО «Международный центр приграничного сотрудничества «Хоргос». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.mcps-khorgos.kz/
8. Транспортная стратегия Республики Казахстан до 2015 года Астана, 2006 г. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.tranco.kz/pr/doc/transportstrat.doc.
9. Китай продолжает развитие высокоскоростных программ. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rbcdaily.ru/2010/12/03/world/562949979244396
10. Международный транзитный коридор «Западная Европа-Западный Китай». – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unece.org/fileadmin/DAM/trans/main/speca/docs/
11. Послання Президента Республіки Казахстан – лідера нації Н.А.Назарбаєва народу Казахстану. 14.12.2012. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.parlam.kz/ru/presidend-speech/31).
12. Стратегический план развития Республики Казахстан до 2020 года. 2010 г. – [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.itcp.kz /strategicheskiy-plan-razvitiya-respubliki-kazahstan-do-2020-goda

Косьміна В.В.*

ЕКСПОРТ ФІЛІАЛІВ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ США ІЗ НОВИХ ІНДУСТРІАЛЬНИХ КРАЇН АЗІЇ

В статті розглядаються масштаби зарубіжної діяльності транснаціональних корпорацій США в нових індустріальних країнах Азії, тенденції припливу американських прямих інвестицій в цей регіон, напрями торгової політики цих компаній в окремих країнах Східної та Південно-Східної Азії. Аналізуються динаміка експорту філіалів американських корпорацій, зокрема їх експорт в країну свого базування.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, прямі іноземні інвестиції, нові індустріальні країни Азії, експорт та імпорт філіалів.

The paper considers international activities of US transnational corporations in Asian newly industrialized countries, current trends in US foreign direct investment flows in this region, corporate trade policy directions in different countries of East and South East Asia. It analyses export dynamics of US affiliates as well as their export to home country.

Key words: transnational corporations, foreign direct investments, Asian newly industrialized countries, affiliate's export and import.

В статье рассматриваются масштабы зарубежной деятельности транснациональных корпораций США в новых индустриальных странах Азии, тенденции притока американских прямых инвестиций в этот регион, направления торговой политики этих компаний в отдельных странах Восточной и Юго-Восточной Азии. Анализируется динамика экспорта филиалов американских корпораций, в частности их экспорт в страну своего базирования.

Ключевые слова: транснациональные корпорации, прямые зарубежные инвестиции, новые индустриальные страны Азии, экспорт и импорт филиалов.

Постановка проблеми. Транснаціональні корпорації (ТНК) США посідають провідне місце в системі вивозу капіталу та міжнародного виробництва. Значна частина світового експорту опосередковується їх операціями. Одним із головних районів діяльності американських ТНК є нові індустріальні країни (НІК) Східної та Південно-Східної Азії. Розташовані тут філіали американських корпорацій не тільки постачають продукцію та послуги в США, але ї нарощують експорт в треті країни, зокрема в систему внутрікорпораційного географічно фрагментованого виробництва.

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Науковий керівник: професор Рогач О.І.

© Косьміна В.В., 2013

Аналіз досліджень і публікацій. Діяльність транснаціональних фірм, зокрема американських корпорацій, в нових індустріальних країнах Азії знайшла відображення в науковій економічній літературі. Одним із перших дослідників цих проблем був Р.Вернон, який показав як на стадії зрілості циклу життя продукту американські ТНК переносять своє виробництва в країни Південно-Східної Азії і починають експортувати із цих країн стандартизовану продукцію в країну свого базування [1, с. 255-257]. Ще один відомий дослідник проблем НІК Азії Б. Баласса вивчав роль ТНК в експорті цих країн і дійшов висновку, що прямі іноземні інвестиції (ПІІ) США сприяли структурним зрушенням в їх експорті. Одним із перших в світовій економічній літературі він спробував показати кореляційні залежності між припливом в регіон американських ПІІ і динамікою експорту цих країн.

Р. Банга дослідив відміни між американськими та японськими ПІІ в експортних операціях в Індії. Зокрема він показав, що прямі іноземні інвестиції США мали прямий та непрямий вплив на зміни структури індійського експорту. В той же час японські інвестиції не мали суттєвого позитивного впливу на цей процес [2, с. 558]. Т. Бхаван, Ч. Ксу та Ч. Зонг проаналізували динамізуючий ефект прямих іноземних інвестицій на економіку країн Південної Азії. Базуючись на методі Арелано-Бонда вони провели економетричний аналіз кореляції ПІІ та показників зростання цих країн за 1995-2008 роки. Серед інших висновків ці дослідники підтвердили позитивний вплив ПІІ на експорт приймаючих країн Азії [3, с. 46-48]. Р. Флорес вивчав локалізаційні детермінанти діяльності американських ТНК. Він відзначив, в числі таких причин розташування філіалів в країнах Південно-Східної Азії, мотив експортної діяльності для потреб глобальної мережі ТНК. При цьому працемісткі виробництва дочірніх фірм США в цих нових індустріальних країнах створювалися для постачання продукції іншим підрозділам ТНК в промислово розвинутих країнах [4, с. 1188].

Мета статті. Проаналізувати сучасні тенденції припливу прямих інвестицій США в нові індустріальні країни Азії та особливості позиції ТНК США в окремих країнах регіону. Розкрити специфіку торгової та експортної політики американських філіалів, що розташовані в НІК Азії, показати масштаби експортної діяльності дочірніх підприємств транснаціональних фірм США в цих країнах.

Виклад основного матеріалу. Нові індустріальні країни Азії посідають важливе місце в стратегії економічної експансії транснаціональних корпорацій США. Переважна частина цих країн розташовані в Східній та Південно-Східній Азії. Ці країни вже тривалий час притягують значні обсяги прямих іноземних інвестицій США та інтегруються в глобальні ланцюги доданої вартості американських транснаціональних фірм. В деяких нових індустріальних країнах Азії ТНК США переважають за обсягами інвестицій їх конкурентів із ЄС та Японії та виступають провідним інвестором в структурі імпорту капіталу.

Накопичена величина прямих іноземних інвестицій США (підрахована в так званих історичних цінах) в азіатських країнах, що розвиваються, та Китаї в 2011 році, за нашими розрахунками, склала 235 млрд. дол. Але ця сума представляє собою балансову, тобто початкову, вартість на момент інвестування без врахування інфляції. Поточна доларова вартість накопичених ПІІ США набагато перевищує згадану суму. Найбільша величина накопиченої суми ПІІ припадає на нові індустріальні країни першої хвилі. В регіональних центрах операцій ТНК – Сінгапурі та Гонконзі вона складає відповідно 116,6 та 52,5 млрд. дол. Дещо менша величина історичної балансової вартості інвестицій в інших двох країнах цієї групи. В Південній Кореї вона сягає 31,8 млрд. дол. а на Тайвані – 15,8 млрд. дол. Хоча накопичена вартість ПІІ ТНК США в нових індустріальних країнах другого еше-

лону швидко зростає – вона поступається показникам першої групи. Наприклад в Малайзії вона оцінюється в 13,6 млрд. дол., а в Індонезії та Таїланді трохи більше 11 млрд. дол. Серед НІК найменший обсяг накопичених американських ПІІ мають Філіппіни – всього 5,3 млрд. дол. [5, с. 19-34].

Поточні позиції транснаціональних фірм США В НІК Азії також відображує обсяг їх активів в цих країнах. Зрозуміло, що вартість активів не співпадає із величиною ПІІ і набагато перевищує цей показник. Вона базується на поточній доларовій вартості акцій компаній. Як і в попередньому випадку, (накопичених ПІІ) найбільша їх величина сягає у американських філіалів в Сінгапурі та Гонконзі – відповідно 485,8 млрд. дол. та 347,1 млрд. дол. Їм суттєво поступаються інші 2 країни НІК першої хвилі – Південна Корея та Тайвань, де вартість активів філіалів ТНК США оцінюється в 187,9 та 148,4 млрд. дол. Лідером другої групи НІК за показником вартості активів ТНК США є Таїланд – 103,4 млрд. дол. [6, с. 51-72].

Продажі філіалів американських транснаціональних фірм в країнах Східної та Південно-Східної Азії за останні десять років значно зросли. Наприклад, в Сінгапурі в 2001 році вони були 90,5 млрд. дол., а в 2010 році – вже 303 млрд. дол. В Гонконзі продажі розташованих тут філіалів компаній США збільшилися в 2 рази – із 52 до 104 млрд. дол. В Південній Кореї таке зростання було в 3 рази. Обсяг реалізації товарів та послуг розташованих в цій країні підприємств ТНК США склав в 2010 році 55 млрд. дол. Серед НІК першої хвилі відносно менші продажі підприємств компаній США були на Тайвані – за десять років вони зросли в 2 рази и складають 44 млрд. дол.[6, с. 69-70; 9, с. 102-103].

Серед нових індустріальних країн Азії другої групи найбільші обсяги продаж філіалів ТНК США спостерігаються протягом десятиріччя в Малайзії. Вони складали в 2010 році 51 млрд. дол. Але особливо високими темпами зростали продажі американських підконтрольних компаній в Таїланді – вони збільшилися за ці роки в 2,7 раз і досягли 47,5 млрд. дол.

Торгова політика дочірніх компаній ТНК США в нових індустріальних країнах Азії включала реалізацію двох основних напрямів діяльності: продажі на місцевому ринку та експортні операції. В межах другого напряму можна виокремити декілька стратегій. По перше, це експорт продукції та послуг в країну свого базування, тобто в США. По-друге, це обслуговування регіонального ринку Східної та Південно-Східної Азії. По-третє, це експорт в треті країни, де знаходяться технологічно пов'язані із ними інші філіали ТНК або незалежні компанії. В залежності від стратегії ТНК, її галузевої приналежності, ступені міжнародності та часових горизонтів зарубіжних операцій може спостерігатися зміна акцентів цих функцій торгової політики.

В економічній літературі з теорії ТНК певний час відбувалася дискусія щодо гіпотези про «торговельно спрямовані» ПІІ та «антиторгові» ПІІ [7, с. 10-12]. Деякі дослідники (К. Коджіма, Т. Озава) вважали прикладом торговельно-спрямованих ПІІ вивіз капіталу із Японії в країни, що розвиваються. На їх думку філіали японських ТНК породжували експорт із приймаючих країн в Японію та інші країни. На відміну від цього так звані антиторгові інвестиції мають імпортозаміщувальний характер, отже можуть зменшувати обсяги міжнародної торгівлі. Згідно із цієї гіпотези, саме таку стратегію. здійснювали американські ТНК, розміщуючи свої підрозділи за кордоном [8].

Зібрані нами статистичні дані дозволяють оцінити справедливість тези про «антиторгову» спрямованість діяльності філіалів ТНК США. За нашими підрахунками загальні продажі американських дочірніх компаній, розташованих в азіатських країнах, що розвиваються (включаючи Китай) склав в 2010 році 887 млрд. дол., в тому числі 650 млрд.

дол., або 73% цього обсягу, припадало на продажі в 8 нових індустріальних країн Східної та Південно-Східної Азії. При цьому 49 млрд. дол. товарів та послуг філіали ТНК США експортували в країну свого базування. Це складало 7,5 процентів їх загальних продаж.

Слід врахувати, що експорт в країну свого базування складає лише частину експорту філіалів. Значна частина такого експорту також спрямовується в треті країни – до підконтрольних філіалів транснаціональної мережі (напівфабрикати, проміжні продукти) або до незалежних фірм (готова продукція). Розповсюдження інтегрованих виробничих мереж ТНК, тобто глобального ланцюга створення доданої вартості, призвело до значних обсягів внутрікорпораційних експортних постачань. За оцінками, обсяг такого експорту може перевищувати експорт в країну базування ТНК в 4-5 разів. Таким чином, загальний експорт дочірніх підприємств американських ТНК є набагато вищим ніж їх експорті поставки в США. Разом із тим, очевидно, що переважна частина продаж філіалів американських корпорацій в цих країнах здійснювалася на місцевому ринку.

В 2010 році найбільший обсяг експорту в США здійснювали філіали американських транснаціональних фірм в Сінгапурі, Малайзії та Гонконзі – відповідно – 16,9 млрд. дол., 8,4 млрд. дол. та 5,7 млрд. дол. Відносно менші були експортні поставки дочірніх фірм США в другій групі НІК – в Таїланді та Тайвані (відповідно 3,3 та 2,3 млрд. дол.). Експорт американських філіалів в США із Філіппін та Індонезії був набагато меншим ніж у першої групи НІК. Порівняння динаміки експорту розташованих в НІК Азії американських філіалів, що вони здійснювали в США за 2001-2010 роки, свідчить про невелике (порівняно із зростанням накопиченого обсягу ПІІ або активів цих дочірніх підприємств) зростання цього показника. Наприклад, крім Таїланду, Південної Кореї та Малайзії (де відбулось зростання експорту приблизно в 2 рази), в інших НІК обсяг експорту філіалів в США навіть зменшився (в Гонконгу із 6,4 до 5,7 млрд. дол., Індонезії із 0,3 до 0,2 млрд. дол.) або залишився на тому ж рівні – Філіппіни [9, с. 102-103; 6, с. 69-70].

Поясненням цієї тенденції може бути переорієнтація експорту американських філіалів із домашньої країни на ринки третіх країн. В даному випадку споживачами продукції та послуг американських філіалів виступають інші підприємства глобальної мережі ТНК, а не їх батьківська компанія США. Значна частина таких експортних поставок відбуваються внаслідок фрагментації міжнародного виробництва та географічної дисперсії глобального ланцюга створення вартості. Особливо значними темпами при цьому зростала в останнє десятиріччя регіональна торгівля в країнах Південно-Східної Азії, зокрема в межах інтеграційного угрупування АСЕАН.

Одним із важливих питань впливу ТНК на економіку приймаючих країн є оцінка їх загального балансу зовнішньоторговельних операцій. Статистичні дані на матеріалах повністю підконтрольних філіалів ТНК США в нових індустріальних країнах Азії не дають однозначної відповіді на це питання. Із 8 країн, проаналізованих нами, в чотирьох країнах спостерігався позитивний ефект операцій американських філіалів на торговий баланс приймаючої країни із США (їх експорт в США перевищував їх імпорт із США). Особливо виразно така картина спостерігалася в Малайзії та Таїланді, відносно менший позитивний баланс був в Сінгапурі та Гонконзі. В інших чотирьох НІК, навпаки, філіали американських ТНК імпортували із США більше, ніж експортували в цю країну. Якщо в Південній Кореї та Тайвані від'ємне сальдо торгових операцій філіалів було досить незначним (-0,1 млрд. дол.), то в Індонезії та Філіппінах американські дочірні компанії ввозили в країну товарів та послуг із США майже в два рази більше, ніж експортували назад в цю країну.

Висновки. Транснаціональні фірми США розглядають нові індустріальні країни Азії, як район свої активних операцій. За останні десятиріччя обсяг накопичених ПІІ США в

цих країни зростав надзвичайно швидкими темпами. Серед НІК Азії спостерігається значна диференціація щодо позицій ТНК США, обсягу інвестованого їх капіталу та масштабу експортної діяльності. Найбільш активні експортні операції філіали ТНК США здійснювали в Сінгапурі та Гонконзі, які виступають сьогодні одними із найбільших центрів зосередження транснаціональних фірм та їх штаб-квартир. Експортна політика американських філіалів включає не тільки експорт їх продукції в країну свого походження, а й набагато більші за обсягами поставки в треті країни, де знаходяться інші підрозділи їх системи міжнародного виробництва.

Список використаних джерел

1. Vernon R. The Product Cycle Hypothesis in a New International Environment // Oxford Bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – Vol. 41. – №4. – p. 255-267.
2. Banga Rashmi. The Export–Diversifying Impact of Japanese and US Foreign Direct Investments in the Indian Manufacturing Sector / Rashmi Banga // Journal of International Business Studies. – Vol. 37. – №4. – July, 2006. – p. 558-568.
3. Bhavan T., Xu Changsheng, Zhong Chunping. Determinants and Growth Effect of FDI in South Asian Economies: Evidence from a Panel Data Analysis / T. Bhavan, Xu Changsheng, Zhong Chunping // International Business Research. – 2011. – Vol. 4. – № 1. – P. 43-50.
4. Flores Ricardo G. Globalization and Location Choice: An Analysis of US Multinational Firms in 1980 and 2000 / Ricardo G. Flores, Ruth V. Aguilera // Journal of International Business Studies. – Vol. 38. – № 7. – Internationalization: Positions, Paths, and Processes. – December, 2007. – P. 1187-1210.
5. Kevin B. Barefoot and Marilyn Ibarra-Caton.Direct Investment Positions for 2011 Country and Industry Detail // Survey of Current Business. – 2012. – №. 7. – P.19-34.
6. By Kevin B. Barefoot U.S. Multinational Companies Operations of U.S. Parents and Their Foreign Affiliates in 2010 // Survey of Current Business. – 2012. – № 11 – p. 51-72.
7. Косьміна В.В. Концептуальні аспекти аналізу впливу прямих іноземних інвестицій на порівняльні переваги країни та її експорт // Економіка і управління. – 2012. – № 3 – с. 10-15.
8. Kojima K. Direct Foreign Investment: A Japanese Model of Multinational Business Operation. - Bechenchem. – 1978. – Chapter 2.
9. Raymond J. Mataloni, Jr. U.S. Multinational Companies Operations in 2001 // Survey of Current Business. – 2003. – № 11 – p.85-104.

Поштар Є.*

ОСОБЛИВОСТІ ЕВОЛЮЦІЇ ІНСТИТУЦІЙ РЕГІОНАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ ІНТЕГРАЦІЇ ЄС

Стаття присвячена аналізу особливостей розвитку інституційної структури Європейського Союзу та механізмів використання фінансово-інституційних інструментів на сучасному етапі валютно-фінансової інтеграції.

Ключові слова: інституція, інституціональна структура, валютно-фінансова інтеграція, фінансово-інституційні інструменти.

The article deals with an analysis EU institutional structure's special development process using financial and institutional instruments in modern stage of currency-financial integration in EU.

Key words: institution, institutional structure, currency-financial integration, financial and institutional instruments.

Статья посвящена анализу особенностей развития институциональной структуры Европейского союза и механизмов использования финансово-институциональных инструментов на нынешнем этапе валютно-финансовой интеграции.

Ключевые слова: институция, институциональная структура, валютно-финансовая интеграция, финансово-институционные инструменты.

Постановка проблеми. У післякризовий період 2010-2012 рр. ЄЦБ і ЄСЦБ прийшли до висновку про важливість посилення ролі наднаціональних регуляторів фінансових ринків для зменшення інформаційної асиметрії, пошуку оптимального і ефективного механізму скоординованих дій регуляторів по обмеженню спекулятивних угод і операцій на фінансовому ринку на різних етапах економічного циклу. Це пов'язано з унікальними характеристиками сучасного світового ринку, співвідношення окремих складових якого (фінансової і торговельної) вважалося лише перспективою майбутнього. Так, сьогодні щоденні операції на світових валютних, кредитних і фінансових ринках у 50 разів первищують по вартості угоди світової товарної торгівлі, а, наприклад, ступінь фінансової відкритості – відсоткове відношення сумарного притоку і відтоку інвестицій до ВВП – країн ЄС більш ніж у 3 рази перевищує їх зовнішньоторговельну відкритість – відсоткове відношення сумарного імпорту та експорту товарів і послуг до ВВП (відповідно 61,3 і 219,2) [1, с. 3,5]. Тобто, якщо раніше вважалося, що важливим є те, щоб усі форми фінансового регулювання у ЄС сприяли підтримці різномаїття у фінансовій системі, то наразі думка про те, що система фінансового регулювання є панацеєю і зміцнює імунітет проти ризиків посилення нестабільності фінансові системи, виявилась хибною. У цьому зв'язку ус-

* здобувач кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Ступницький О.І.

© Поштар Є., 2013

відомлення необхідності доповненням інтегрованого фінансового ринку діяльною інтегрованою системою забезпечення фінансової стабільності стало вирішальним.

Аналіз досліджень і публікацій. Дійсно, сьогодні дослідження еволюції інституціональних структур ЄС у зв'язку з розширенням Євросоюзу за рахунок вступу до нього нових країн, розробкою моделей подальшого розвитку європейської інтеграції по шляху її поглиблення здійснюються на основі різних методологічних та теоретичних підходів, заснованих на теорії раціонального вибору, новій інституціональній теорії, міжурядовому і конструктивістському підходах [2]. Однак, новітні проблеми взаємозв'язку і взаємодоповнення різних рівнів наднаціональних інституцій ЄС та структурних елементів системи фінансово-інституційних інструментів Єврозони ще у достатній мірі недосліджені.

Мета статті – дослідити зміни, що відбулися за останні роки у координаційних механізмах діяльності наднаціональних інституцій регіональної фінансової інтеграції ЄС, принципах та структурі міждержавного управління та фінансово-інституційних інструментах у рамках Євросоюзу.

Виклад основного матеріалу. Еволюція інститутів ЄС у напрямку удосконалення наднаціонального управління призводить до змін на трьох рівнях. На першому – у системі взаємовідносин між інститутами ЄС: розподілі повноважень між ними; на другому – у структурі економічної політики в ЄС; на третьому – у стратегії економічного регулювання в ЄС, яка визначає конкретні принципи та структуру наднаціонального управління. Дійсно, перетворення міжурядової форми співробітництва на наднаціональне управління визначає внутрішню динаміку процесу інтеграції, яка підтримується системою правил ЄС. Останнє означає, що ЄС не є організаційним втіленням державних інтересів, а розвиток наднаціонального управління може відбуватися навіть в умовах опозиції окремих країн-членів. У свій час цю динаміку М. Поллак назвав інституалізацією [3, p. 524], що базується на власній логіці, правилах та процедурах. Тобто, інститути є системою правил, а інституціоналізація є процесом розробки, впровадження та інтерпретації правил. Останні визначають, по-перше, цілі і можливі шляхи їх досягнення, по-друге – учасників процесу та соціальний простір, у якому інтереси учасників приймають конкретну форму, по-третє, поведінку учасників і тлумачення процесів, динаміку еволюції інститутів та їх адаптацію до наднаціонального характеру взаємодії та суспільної поведінки.

Підписана у кінці 2011 р. країнами ЄС (крім Великобританії) угода про посилення фіскальної дисципліни та координації спільної економічної політики передбачала: а) обов'язкове затвердження лише збалансованих бюджетів (без значного дефіциту і профіциту); б) обов'язкове утримання штрафів за порушення умов по держборгу (3% ВВП), а не за розсудом Ради міністрів ЄС; в) введення механізму автоматичної корекції незбалансованих бюджетів. Тобто, назріла реальна необхідність реформування інституціональної структури ЄС та створення нових структур наддержавної влади або можливого перетворення союзу держав у форму конфедеративної або федеративної держави. Прогнозні сценарії такого роду розвитку подій мали місце в економічній літературі [4], проте їх масштабність і глибина залишились недослідженими.

Крім того, до останнього часу ситуація ускладнювалась тим, що у керівних міждержавних органів ЄС були відсутні повноваження втручатися у бюджетну політику країн-членів і здійснювати корекції їх фіскальних моделей, контролювати їх державні бюджети. Практично, здійснювалася координація податкових політик, а не податкова гармонізація. У рамках фіскальної гармонізації ЄС лише відбувся перехід країн-членів на систему податку на додану вартість та деякий прогрес щодо зближення бази ПДВ, проте без будь-якої форми координації ставки ПДВ. У багатьох країнах ЄС структури податкових систем

мають значні розходження у ставках подоходного і соціального податків, податку на власність, товари і прибуток компаній (останній варіюється від 12,5 % у Ірландії та 34,9 % у Німеччині) [5, с. 250]. Тобто, програма уніфікації національних ставок податків на прибуток компаній у країнах ЄС до цього часу відсутня, а перспектива введення загальноєвропейського податку, який міг би стати результатом реального об'єднання національних податкових систем ЄС з загальним контролем з боку податкових органів Євросоюзу є справою перспективи (а в умовах фінансової невизначеності навіть віддаленою). Лише у початку 2013 р. Рада ЄС прийняла першу спробу координації – рекомендувала країнам-членам включити до своїх програм стабільності і конвергенції до 2020 р. інформацію про реформу національних податкових систем.

Розширення ЄС не тільки впливає на процедури прийняття рішень в європейських інститутах, ефективність спільних політик країн-членів, а й ускладнює систему відносин між інститутами за рахунок втрати ними гнучкості, що і обумовлює пошук нових інституційних форм європейської системи управління. Крім того, якщо просте співробітництво – це неконфліктна ситуація в межах угрупування, то координація привносить елементи конфліктності у процеси розробки стратегії і практику прийняття рішень. Рівень розвитку координації визначає співвідношення «вигоди/втрати» і є засобом боротьби з симетричними і асиметричними кризами, «переливанням» негативних ефектів у інші національні економіки Євросоюзу. З одного боку ефективність координації залежить від співвідношення наднаціональних і міжурядових принципів економічного управління, тобто, взаємодії Комісії ЄС і Ради ЄС, які є центральними елементами інституційної структури ЄС. З іншого – від ступеня дивергенції економічних цілей країн та інструментів фінансово-економічної політики, які вони використовують. Перерозподіл виграшу та закріплення взаємних домовленостей відбувається за допомогою спеціальних угод або інституційної структури.

Генеза інституціоналізації процесу дискреційної координації у Єврозоні відбувається шляхом створення механізму у вигляді: а) системи принципів, які визначають процес розробки економічної політики, б) чітких правил голосування на рівні відповідних інституцій ЄС, в) передачі певної частки національного суверенітету (тобто, окремих повноважень) наднаціональним структурам. Наприклад, використання координації політик процентних ставок надає переваги для країн-членів Єврозони, оскільки зникає компонента інфляційного тиску, що пов'язана зі зростанням імпортних цін. Її відсутність змушує всю систему рухатися у дефляційному напрямку в результаті «конкурентної ревальвації» національних валют. Щодо сучасного процесу координації валютних курсів ЄС, то його реалізація призводить до того, що симетричні системи валютних курсів (коли втрати і вигоди нерівно розподіляються між країнами) поступово еволюціонують у гегемонічні (коли всі зобов'язання по проведенню відповідних заходів несе наднаціональна структура). Крім цього, проводиться чітка демаркаційна лінія між національними повноваженнями та міжнародними обов'язками, яка допомагає урядам підвищувати рівень довіри з боку національних економічних агентів до власної політики [6, с. 111].

У цілому сьогодні ефективність систем координації у значній мірі залежить від витрат на її проведення, які групуються наступним чином: розробка та впровадження, оцінка ефектів, рівень довіри до об'єкта, етапність. Вони відрізняються одна від одної в залежності від: а) меж координації (тобто, кількості сфер, що охоплюються процесом координації), б) орієнтації (на інструменти або на цілі), в) загальних характеристик процесу (який може бути дискреційним або заснованим на системі правил). Це допомагає подолати статичні зовнішні ефекти за рахунок розширення можливостей скоординованої спільної політики через оптимізацію за принципом Парето [7].

Прозорість координації ЄС дозволяє знизити координаційні витрати на виявлення будь-яких відхилень та небажаних ефектів, оскільки цільова орієнтація характеризується автоматичним переоглядом економічної політики. Інституціоналізована дискреційна координація має переваги перед координацією, що базується на системі правил, лише тоді коли гнучкість процесу прийняття рішень набуває першорядної значимості. У інституціональній структурі ЄС Рада ЄС дозволяє країнам-членам швидко досягти спільних рішень щодо координації економічних політик, а Комісія ЄС додає прийнятим рішенням силу обов'язковості для виконання. Так, централізація монетарної політики ЄС не веде автоматично до централізації бюджетних політик країн-членів Євросоюзу з причини неоднорідності структур національних економік, проте сприяє впровадженню єдиної макроекономічної політики ЄС та створенню відповідної наднаціональної інституції з регулятивними функціями. Відповідно, наднаціональний характер діяльності і проінтеграційна орієнтація Європейського Суду (через його ексклюзивне право здійснюється трактування положень європейських угод) дозволяє перетворити цю інституцію на суб'єкт наднаціонального режиму економічного управління.

Транснаціоналізація управління у ЄС від міжурядового до транснаціонального типу пов'язана, перш за все, з розвитком інститутів ЄС, які підтримують поглиблення інтеграції через перегляд європейських угод. Визначенням сфер спільних політик та правил прийняття рішень займається окрема організована група, до якої входять уряд країн-членів ЄС, інші державні організації, європейські інституції та організовані групи інтересів. Вона ж визначає межі сфер спільної політики та сукупність окремих галузей регулювання, повноваження, які передаються спільним інституціям та їх розподіл, що загалом втілюється у інституціональній структурі управління.

Відомо, що рівень контролю над визначенням напрямків розвитку сфер спільної політики регулюється положеннями угод ЄС та співвідношенням влади його основних інституцій. Проте, у сучасних умовах розширення компетенцій спільних інституцій відбувається через, з одного боку, реформування процедур розробки та впровадження законодавства ЄС у чітко визначених межах, з іншого – виокремлення сфер спільної політики не тільки у якості категорій регулювання, а й чинника організації інституцій ЄС. Отже, поєднання міжурядових і наднаціональних принципів управління обумовлює активну участь національних урядів у всіх сферах спільної політики ЄС, незалежно від типу її регулювання. На основі створення єдиної системи економічного регулювання в межах ЄС, трансформації національних преференцій та координації національних економічних політик країн-членів відбувається поєднання міжурядових та наднаціональних компонентів системи управління у ЄС. Остання поєднує у різних пропорціях міжурядові і наднаціональні принципи регулювання, баланс компетенцій, координацію діяльності європейських інституцій різних рівнів:

інституції, що мають право пропозиції у законодавчій сфері;

інституції, що виконують союзні законодавчі акти;

інституції, що контролюють процес виконання, збирають необхідну інформацію, готують статистичні звіти і т.п.;

інституції-гаранти союзної угоди;

інституції законодавчого контролю;

інституції (спеціальні агенції) для виконання особливих завдань на рівні ЄС [8].

З існуючих прогнозних моделей інституціонального розвитку ЄС є кооперативно-коаліційна модель, яка представляє спільні політики ЄС як синтез різних інструментів державної політики, перш за все, фінансових і юридичних. У межах цієї моделі інституції

обох рівнів, через поєднання власних інструментів державної політики, приймають участь у процесах розробки, виконання та контролю за рішеннями, які виступають у формі нормативних актів. А згідно концепції подвійної легітимності Європейській Комісії належать лише процедурні права ініціації законодавчих актів у сфері політичного устрою ЄС, тобто, вона виступає у якості «об'єднаної адміністрації» [9, с. 6], активного посередника «інституційного п'ятикутника» між Парламентом, Радою Міністрів, Радою, Економічним і соціальним комітетом і Комітетом регіонів [10, p. 203]. Загалом, на основі ефективності і демократичності (легітимності) розвиток системи багаторівневої регуляторної структури, що діє за принципом субсидіарності, є чиником ґенези технократичної інституціональної структури ЄС за високого рівня автономності його інституцій.

В умовах фінансово-боргової кризи оптимальність змішаної економічної політики ЄС перестає бути головним критерієм її ефективності, а все більше залежить від конституціональних чинників та розвитку процесів формування повноважень федерального типу. Зростає кількість прибічників принципу бюджетного федералізму, коли програми бюджетних витрат затверджуються централізованим органом [11]. Змішана економічна політика повинна визначатися ступенем координації між ЄЦБ, як «гарантом якості фінансово-економічного управління» у ЄС, та «федеральним міністерством фінансів», а центральний бюджет виконуватиме функцію автоматичного стабілізатора. Політика ЄЦБ у сфері цінової стабілізації та зниження рівня інфляції не дозволить професійним спілкам тиснути на бізнес з метою збільшення рівня заробітної плати, що стримуватиме зростання безробіття, проте позитивно вплине на збалансованість національних бюджетів.

За цим сценарієм Комісія ЄС виступатиме у ролі експертної організації, Рада ЄС розроблятиме чіткі стратегії економічної політики, процедури пристосування, правила економічної поведінки, норми бюджетної дисципліни, тобто перетвориться у центральний орган по прийняттю рішень. Парламент ЄС затверджуватиме витрати спільного бюджету та податкову політику ЄС, національні парламенти розроблятимуть правила фінансування локальних соціальних витрат та національного оподаткування, що дозволить їм адаптуватися до коливань економічної кон'юнктури (відпадає необхідність у організації спільних фондів по кон'юнктурному регулюванню) без порушень правил бюджетної дисципліни, забезпечити довгострокову ефективність автоматичних стабілізаторів, які запобігають виникненню симетричних і асиметричних криз. Структурні політики зберігатимуть локальний напрямок, проте їх координація відбуватиметься завдяки розробці спільних цілей та аналогічних процедур у різних країнах. Тобто, у противагу посиленню гетерогенності національних економічних, соціальних та політичних структур відбувається перегляд принципів управління монетарною політикою та спільним бюджетом в межах інституцій в умовах дивергенції інтересів країн «ядра» і «периферії» ЄС.

Сьогодні, у зв'язку з розширенням ЄС за рахунок вступу до нього нових країн, розроблено ряд моделей подальшого розвитку європейської інтеграції по шляху її поглиблення. Широка палітра теоретичних моделей інтеграції – це наслідок їх еволюції у суперечливому процесі практики створення міжнародних інституцій. Ключовим все ще залишається питання ролі і значення держави-нації у інтеграційному об'єднанні, у даному випадку у рамках ЄС. За деякими прогнозами, траєкторія розвитку ЄС у найближчі 10-15 років буде пролягати між сценаріями позитивної динаміки з елементами нестійкості і помірковано-нестійкої динаміки, з досить імовірними відхиленнями у ту або іншу сторону на конкретних тимчасових інтервалах [12]. Такий прогноз припускає, що ЄС значною мірою впорається з поставленими перед ним завданнями (швидше за все політичними методами). У результаті він усе більше буде перетворюватися у головний центр тяжіння для інших держав Європи і активно сприяти загальноєвропейській консолідації.

Щодо реформи інституціональної системи ЄС, яка, безперечно, буде проведена, то проблема існує лише у тому,наскільки вона буде послідовною, оскільки вона виявиться черговим компромісом між прихильниками централізації функцій управління і контролю на рівні ЄС і їх супротивниками, що відстоюють суверенні права держави. Проте, зрештою у досягнутому консенсусі виграш у ефективності навряд чи виявиться значним. З іншого боку, буде сильніше проявлятися тенденція до «невизначеної державності» (fuzzy statehood), основу якої становить багатоярусна система управління, розподілена по рівнях: локальний, регіональний, національний, європейський (ЄС) і глобальний.

Висновки. У середньостроковій перспективі проблему ефективності діяльності інститутів ЄС найбільше адекватно можна оцінити виходячи із завдань, які ставлять перед собою країни-учасниці. Оскільки основним завданням інститутів ЄС є ефективна ретрансляція інтересів держав-членів на загальноєвропейський і світовий рівень, рівень розвитку самостійності бюрократичних структур і більш ефективного управління у ЄС пов'язане з розширенням участі у глобальному управлінні, але з цього питання серед основних учасників інтеграції немає єдиної позиції. Активна інституціоналізація ЄС у перспективі призводить до відокремлення (так званий процес ідентифікації) Західної Європи від іншого світу і виправдані побоювання з приводу того, що цей процес може завершитися практично відразу після розширення ЄС на країни ЦСЄ має своє підгрунтя і породжує комплекс проблем інституційного характеру. Сучасний розвиток процесів координації економічних політик, законодавства ЄС у сфері конкурентної політики, охорони довкілля, впровадження технічних стандартів свідчить про динаміку федеративних принципів регулювання. Раціоналізація економічної поведінки, розподіл між інституціями функціональних сфер регулювання підвищить рівень легітимності європейських угод як основи інтеграційних процесів у ЄС в умовах формування мережевого типу управління та режиму «багаторівневого уряду».

Список використаних джерел

1. Bruner D., Oxoby R. J. Investment under Anarchy // Journal of Institutional and Theoretical Economics. – Vol. 168, N 4, 2012. –pp. 731-753, p.741-743.
2. Diermeier D. Institutionalism as a Methodology // Journal of theoretical politics. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.jtp.sagepub.com/content/15/2/123
3. Greif A. Institutions and the Path to the Modern Economy. – N.Y.: Cambridge University Press,. 2006. – 216 pp.; Medina L.F. A Unified Theory of Collective Action and Social Change. – N.Y.: Cambridge University Press, 2007. – 238 pp.; Krasner S.K. Power, the State and Sovereignty. – N.Y.: Routledge, 2009. – 204 pp.; Мировая економика: прогноз до 2020 г. Колл. авторов ИМЭМО РАН. Под ред.А.А.Дынкина. М., 2007. – 214 с.; Стратегический глобальный прогноз 2030. Колл. авторов ИМЭМО РАН. Под ред.А.А.Дынкина. М., 2011. – 334 с.; Кризис в зоне евро: причины и последствия для Евроатлантического региона. Рук.авт.коллектива А.А.Дынкин. М., ИМЭМО РАН, 2010. – 304 с.
4. Hodgson G.M. What is the Essence of Institutionalism Economics? – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.web.cenet.org.cn/upfile/69017.pdf
5. Klein P. G. New Institutional Economics. - [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.encyclo.findlaw.com/0530book.pdf
6. Petrović D. and Stefanović Z. Methodological Positions of Institutional Ecjnomics // Economics and Organization, - 2009. - Vol. 6, N 2, pp. 105 – 114.

7. Pollack M. The End of Creating Competence? EU Policy-Making since Maastricht // Journal of Common Market Studies, 2000. Vol. 38, N3– p.519-538;
8. Wessels W. Nice Results: The Millennium IGC in the EU"S Evolution // Journal of Common Market Studies, vol.39, N2, 2001/ p.197-219.
9. Научно-образовательный форум по международным отношениям. Концептуальные основы трансграничной безопасности: зарубежный опыт: [Электронный ресурс]. – Режим доступа:http://www.obraforum.ru/book/chapter1.htm; Эссе по регионоведению на тему «Основные теории регионализма» / Федеральное агентство по науке и образованию, МГУ им. Ломоносова. – М., 2007. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://revolution/00014032_0.html
10. Стрежнева М. Культура европейской политики // МэиМО, №3, 3002. – с. 3-13.
11. Шишков Ю. «Невозможное триединство» в эпоху финансовой глобализации »// МЭиМО, №5, 2012. С.3-14.
12. Экономика Европейского союза. Учебник. Под ред. Р.К.Щетина. М.: КНОРУС, 2012. – 560 с.

Фреяк А. В.*

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ТРАНСКОРДОННОГО СПІВРОБІТНИЦТВА В КОНТЕКСТІ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНОГО КУРСУ УКРАЇНИ (НА ПРИКЛАДІ ЧЕРНІВЕЦЬКОЇ ОБЛАСТІ В СКЛАДІ ЄВРОРЕГІОНУ «ВЕРХНІЙ ПРУТ»)

В статті визначено можливості транскордонного співробітництва Чернівецької області, в тому числі в рамках єврорегіональної співпраці. Автор описує основні проблеми, що виникають в досліджуваній сфері та пропонує шляхи їх вирішення.

Ключові слова: транскордонне співробітництво, єврорегіон «Верхній Прут», транзитний потенціал, спільна операційна програма.

The article describes scopes of Chernivtsi region in the sphere of cross-border cooperation including its euroregional participation. Author describes the main problems existing in this sphere and the ways of their solution.

Key words: cross-border cooperation, euroregion “Upper Prut”, transit potential, joint operational program.

В статье определены возможности трансграничного сотрудничества Черновицкой области, в том числе в рамках еврорегионов. Автор описывает основные проблемы, которые возникают в сфере исследования и предлагает пути их решения.

Ключевые слова: трансграничное сотрудничество, еврорегион «Верхний Прут», транзитный потенциал, общая операционная программа.

Транскордонне співробітництво набуває все більшого значення у процесі європейської інтеграції України. Участь прикордонних регіонів у інтеграційних процесах сприяє покращенню життєвого рівня населення прикордоння, це позначається на стані руху людей, товарів та капіталів через кордон. Взаємодія між суміжними територіями сприяє мобілізації місцевих ресурсів з метою їх ефективного використання, робить можливим спільне вирішення першочергових проблем мешканців прикордоння. Все це веде до покращення добробуту населення та безпосередньо впливає на підвищення загального рівня соціально-економічного стану регіону. За таких умов особливої актуальності набуває питання вивчення умов та визначення пріоритетних напрямів залучення регіону до транскордонного співробітництва, яке виступає додатковим інструментом забезпечення сталого розвитку територій уздовж державного кордону.

Значна увага вчених до проблематики транскордонного співробітництва спостерігається з середини 90-х років XX ст. Велику увагу цим проблемам приділили зарубіжні на-

* здобувач кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Науковий керівник: професор Циганов С.А.

© Фреяк А. В., 2013

уковці: Л. Вардомський, Т. Коморніцкі, Ж. Людвіг, М. Перкман, Р. Ратті та ін. Особливості транскордонної співпраці висвітлені також в наукових працях вітчизняних вчених – М. Долішнього, В. Засадко, П. Луцишина, Ю. Макогона, З. Мокринської, Н. Мікули, В. Пили, С. Писаренко, І. Студеннікова, І. Школи та ін. Ними визначено теоретико-методологічні засади та понятійно-категоріальний апарат транскордонного співробітництва, узагальнено досвід діяльності єврорегіонів країн Західної та Східної Європи, охарактеризовано стан участі прикордонних територій України у транскордонному співробітництві. Не дивлячись на те, що в дослідженнях вітчизняних науковців значна увага приділяється особливостям транскордонного співробітництва саме західних регіонів України, процеси транскордонної взаємодії в Чернівецькій області висвітлені не достатньо. Як регіон, що межує із країною ЄС та країною СНД одночасно Чернівецька область потребує більш детального підходу щодо вивчення потенціалу розвитку її транскордонної співпраці.

Основна мета наукового дослідження, викладеного в статті, полягає у вивченні потенціалу транскордонного співробітництва Чернівецької області в контексті впровадження Європейської політики сусідства, визначенні основних перешкод, що існують у вищезазначеній галузі та розробці шляхів їх подолання.

Чернівецька область, завдяки своєму географічному розташуванню та історичному розвитку, покликана відігравати вагому роль у взаємозв'язках із Заходом. Область підтримує зовнішньоекономічні зв’язки більш ніж з 70 країнами світу. Основними торговими партнерами є Румунія, Російська Федерація, Німеччина, Італія, Польща, Білорусь, Туреччина. У загальній структурі експорту товарів переважають текстильні матеріали та текстильні вироби, деревина та вироби з деревини, недорогоцінні метали та вироби з них, машини та обладнання, продукти рослинного походження. Серед держав світу за обсягами інвестування до економіки області лідерами є Кіпр, Туреччина Італія, Ізраїль, Німеччина, Румунія, США.

Сьогодні область бере активну участь у транскордонному співробітництві із регіонами сусідніх країн, а саме Румунії та Молдови. Статистичні дані за 2010 рік свідчать, що на ці країни припадає майже 17% зовнішньоторговельного обороту товарами і послугами області. Серед європейських країн Румунія є основним торгівельним партнером для підприємств краю [1]. За результатами 2010 року зовнішньоторговельний оборот Чернівецької області з Румунією становив 30,5 млн. дол. США, що складає 22,5 % від зовнішньоторговельного обороту області із країнами Європи і 13,6 % від загального товарообігу. Підприємствами області експортувалися до цієї країни переважно одяг текстильний (54,3 %), деревина і вироби з деревини (36,0%). У структурі імпорту переважали: деревина і вироби з деревини (27,7%), вовна (22,4%), хімічні штапельні волокна (18,1%) [1].

У зовнішньоторговельних операціях Буковини Молдова займає третє місце серед країн СНД. Зовнішньоторговельний оборот області з цією країною становив в 2010 році 6,8 млн. дол. США, що складає 15,2% від зовнішньоторговельного обороту області з країнами СНД. У товарній структурі експорту до Молдови переважали деревина та вироби з неї (54,2%), вироби з чорних металів (11,7%). Основна частка імпорту з Молдови припадає на таку товарну групу, як килими (93,7% від загального обсягу імпорту) [1].

Важливе значення у взаєминах між країнами відіграє рух не тільки товарів і послуг, але і капіталу, особливо у вигляді інвестицій. Станом на 01.01.2011 вкладено прямих іноземних інвестицій з Румунії на суму 2,7 млн.дол.США, що становить 4,4% від загального обсягу інвестицій в область, з Молдови – 267,1 тис. дол. США, це становить лише 0,4% від загального показника. За видами економічної діяльності основну частку прямих іноземних інвестицій з Румунії вкладено в торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів

та предметів особистого вжитку (більше 40%) [1]. Окрім того, румунськими інвесторами внесено кошти у переробну промисловість, діяльність транспорту і зв'язку, операції з нерухомим майном тощо.

Показники зовнішньоекономічної діяльності підприємств Чернівецької області з партнерами із сусідніх країн наочно відображено в таблиці 1.

Таблиця 1.
Зовнішньоекономічна діяльність Чернівецької області із Румунією та Молдовою в 2010 р.

Країна	ЗТО товарами і послугами		Експорт товарів і послуг		Імпорт товарів і послуг		Інвестиції станом на 01.01.2011	
	млн. дол.США	*% від загального показника*	*млн. дол.США*	*Приріст до 2009р., %*	*млн. дол.США*	*Приріст до 2009р., %*	*млн. дол.США*	*% від загального показника*
Румунія	30,5	30,5	16,7	42,7	13,8	49,4	2,7	4,4
Молдова	6,8	3	4,7	35,6	2,1	2,7	0,27	0,4

складено автором на основі статистичних даних

На жаль, за умов відсутності транскордонної статистики в Україні складно виділити аналогічні показники в рамках співпраці між прикордонною Чернівецькою областю та партнерськими регіонами сусідніх країн. Проте, можна констатувати, що вищенаведені показники свідчать про зацікавленість з боку іноземних інвесторів та торгівельних партнерів із сусідніх країн до участі у співробітництві в рамках транскордонного регіону.

На території Чернівецької області в рамках Європейського інструменту сусідства та партнерства реалізуються програми транскордонного співробітництва ENPI/CBC 2007-2013 «Румунія – Україна – Республіка Молдова» та «Угорщина – Словаччина – Румунія–Україна», де область виступає в якості основного регіону. Ці програми можуть фінансувати до 90% вартості реалізації проектів транскордонного співробітництва за умови їх відбору Єврокомісією [2].

Спільна операційна програма «Румунія – Україна – Республіка Молдова» впроваджується з метою надання підтримки людям, що проживають на прикордонних територіях, для розвитку економіки прикордонних регіонів, для протистояння екологічним проблемам і підвищення їх готовності до надзвичайних ситуацій. Програма також спрямована на сприяння взаємодії між людьми і громадами, що проживають на прикордонних територіях.

Загальний бюджет вищезазначеної транскордонної програми складає 138,1 млн. євро на весь програмний період, з якого фінансування Європейського Союзу становить 126,7 млн. євро та національних фондів – 11,4 млн. євро [3]. Ці кошти будуть розподілені між пріоритетами згідно з правилами та процедурами програми відповідно до результатів відкритих конкурсів проектів. Фінансування Програми на 2007-2013 рр. представлено у таблиці 2 [3, 4].

Таблиця 2.
Фінансування Спільної Операційної Програми
«Румунія-Україна-Республіка Молдова» на 2007-2013 рр.(млн.євро)

Внесок ЄС		Національне фінансування	Разом
ERDF	*ENPI*		
63, 36	63, 36	11,4	138,1

Органи державної влади, місцевого самоврядування та громадські організації області підготували та подали до Спільного технічного секретаріату Операційної програми «Румунія – Україна – Республіка Молдова» ENPI/CBC 2007-2013 більше 40 вагомих проектів на загальну суму 175 млн. грн.

За офіційними даними, за першим та другим пріоритетом програми в рамках першого конкурсу заявок Спільним Моніторинговим Комітетом рекомендовано до фінансування всього біля 30 проектів, 3 з яких подано з Чернівецької області [3], по пріоритету 3 – взаємодія між людьми, відібрано 4 проекти на суму 496,73 тис. євро [5].

Реалізація відібраних проектів транскордонного співробітництва запланована у 2011 році після оголошення офіційних результатів першого конкурсного відбору проектів в рамках вказаної програми.

В рамках вищезгаданої програми транскордонного співробітництва в області вже впроваджується проект «Транскордонна мережа екологічного землеробства, «EcoAgri-Net», загальна вартість якого складає 165084 євро [5]. Метою проекту є сприяння покращенню економічної та екологічної ситуації у транскордонних регіонах Ботошани – Ясси – Васлуй – Галаць – Республіка Молдова – Чернівці, через посилення транскордонної співпраці між місцевими цільовими групами в галузі розвитку екологічного землеробства.

На початку червня 2011 року відбулася презентація початку імплементації проекту «Бібліотеки – відкриті ворота до знань». Основною метою реалізації проекту є обмін досвідом між працівниками бібліотечних установ Сучавського повіту Румунії та нашої області щодо популяризації та розповсюдження літератури українських та румунських письменників, які мешкають на території прикордонних територій.

У липні 2011 року розпочато реалізацію транскордонного проекту «Think Green». Проект передбачає широкомасштабні просвітницькі, інформаційні та PR-кампанії, програми обмінів успішними практиками, створення постійно діючих Робочих груп, комплексну програму «ЕКОФОРУМ», громадські слухання, випуск екологічних друкованих видань, експертна оцінка громадської думки щодо вирішення екологічних проблем відповідних регіонів та індикаторів сталого розвитку.

Спільна операційна програма «Румунія – Україна – Республіка Молдова» ENPI/CBC 2007-2013 фінансує окрім стандартних проектів і великі інвестиційні проекти (Large Scale Projects). Мета цього типу проектів полягає у фінансуванні інфраструктурних проектів, які мають стратегічне значення для розвитку транскордонної зони. З 14 проектних пропозицій загальною попередньою вартістю понад 80,0 млн. євро., внесених сторонами на розгляд Спільної робочої групи, остаточно затверджені та передані для затвердження Європейській комісії дві проектні пропозиції від Чернівецької області: «Облаштування міжнародних автомобільних пунктів перетину кордонів «Красноїльськ», «Дяківці» (загальний бюджет проекту – 3,5 млн. євро) та «Проект щодо екологічної безпеки та попередження населення про можливі повені» (заявник – Дністровсько-Прутського управління водних ресурсів, загальний бюджет проекту – 4,0 млн. євро). Початок реалізації цих двох великомасштабних інфраструктурних проектів регіону заплановано у 2011 р. після подання Єврокомісії відповідного техніко-економічного обґрунтування [5].

На нашу думку, включення проектів від Чернівецької області до списку великомасштабних інфраструктурних проектів має дуже важливе значення для регіону. Ці проекти будуть впроваджуватися у таких стратегічних галузях, як прикордонна інфраструктура, захист навколишнього середовища та запобігання надзвичайним ситуаціям тощо.

Вагомий досвід у реалізації проектів транскордонного співробітництва Чернівецька область має в рамках попередньої транскордонної Програми сусідства «Румунія – Україна».

Впродовж 2007 – 2010 рр. на території області реалізовано 29 транскордонних проектів на загальну суму 6,6 млн. євро [5]. Цікавим і позитивним є досвід реалізації в регіоні проекту вищезгаданої Програми сусідства («Румунія – Україна», бюджет TACIS/CBC) «Транскордонна співпраця з інвестиційного розвитку сільських регіонів». Унікальність проекту полягає в поширенні нової фінансової культури серед мешканців сільських районів області, що є вимогою об'єктивних інтеграційних процесів. Проект реалізовувався протягом 20 місяців і мав за мету створити реальну підставу для значного збільшення в регіоні інвестиційного потенціалу, розвинувши мережу місцевої кредитної кооперації, а також створивши механізм економічної і фінансової мотивації, яка збільшить фінансову участь фізичних осіб у програмах регіонального розвитку. Вигоду від реалізації проекту отримали фахівці, які підвищили свої здібності і знання через відповідні фінансові тренінги, фізичні особи з вільними активами, що шукають можливості ефективного збереження, збільшення їхнього капіталу і здійснення ефективних інвестицій, місцеві адміністрації, чиї дії спрямовані на заохочення соціально-економічного розвитку регіону шляхом реалізації програми галузевого і регіонального розвитку, фермери і власники малого і середнього бізнесу без кредитної історії і з обмеженими можливостями одержання кредитів.

Прикордонний статус Чернівецької області створює сприятливі передумови для розвитку єврорегіональної моделі міжнародних взаємин. Область набула позитивного досвіду і конкретних результатів у цьому напрямку завдяки реалізації ряду заходів та проектів у рамках українсько-румунського-молдовського транскордонного об'єднання «Верхній Прут». Єврорегіон «Верхній Прут» утворено в 2000 році, до його складу увійшли Чернівецька область України, Белцький і Єдинецький повіти Республіки Молдова, а також Ботошанський і Сучавський повіти Румунії. З 2003 року членом єврорегіону стала Івано-Франківська область України. Український уряд спеціальним розпорядженням від 14 лютого 2002 р. визначив Єврорегіон «Верхній Прут» як пілотний для «експериментального опрацювання в його межах механізмів транскордонного співробітництва як елементів процесу європейської інтеграції і розбудови регіональної політики» [6].

Серед перспективних напрямів розвитку єврорегіону визначено: посилення торгових, економічних, науково-технічних зв'язків в рамках транскордонного співробітництва, розробка та реалізація спільних транскордонних проектів, розвиток транскордонної співпраці між обласними органами влади, підвищення туристичного потенціалу регіонів, обмін досвіду у галузях освіти, охорони здоров'я тощо [7, с. 2].

Як показує практика співробітництва в рамках вищезазначеного єврорегіону існує ряд проблем, що перешкоджають його ефективному функціонуванню. Серед основних з них можна назвати: відсутність налагодженої державної системи визначення, розробки, співфінансування та імплементації проектів транскордонного співробітництва; низький рівень транспортної, в тому числі прикордонної інфраструктури; недостатнє фінансове забезпечення, зокрема, через непідготовленість фахівців для розробки заявок щодо залучення коштів міжнародних фінансових структур та створення спільних транскордонних

проектів; істотні відмінності у митному і податковому законодавстві; недосконалість структури транскордонних зв'язків, оскільки в ній переважають примітивні форми товарообміну (човникова торгівля) та руху людей (нелегальна трудова міграція), що спричиняє виникнення проблем у вигляді черг на кордонах, корупції, складнощів з отриманням закордонних паспортів, віз тощо; достатньо великі територіальні масштаби, що спричиняє труднощі у багатосторонніх контактах і співпраця переважно реалізується у двосторонньому форматі.

Серед проблем правового характеру основною є нагальна потреба перерозподілу обсягів повноважень між центральною та регіональною владою і передачі в регіони права самостійно вирішувати питання прикордонного співробітництва.

Важливою складовою транскордонної співпраці безумовно є реалізація транзитного потенціалу та використання в цьому контексті унікального географічного становища Буковини. Транскордонне співробітництво на українсько-румунському кордоні потребує докорінних змін і нових підходів, насамперед у приведенні пунктів пропуску у відповідність до європейських вимог, реалізації потенціалу транзиту вантажів, енергоносіїв, пасажирських перевезень, сталого інноваційно-інвестиційного розвитку територій та їх екологічної безпеки, розвитку міжлюдських стосунків. Окрім міжнародних пунктів перетину кордону «Порубне – Сірет» і «Вадул – Сірет – Вікшань» транзитний потенціал може бути продемонстрований у місті Хотин, де упродовж багатьох століть Хотинська фортеця разом з Кам'янець-Подільською виконували основну функцію захисту унікального місця перетину Дністра на «шовковому шляху». Сьогодні тут знаходиться ключове рішення щодо східної складової вищезазначеного перетину V і IX TEN-коридорів. Проектний інститут «Укрзалізниці» розробив передпроектну документацію будівництва колії європейського зразка з м. Перемишль (Республіка Польща) до м. Львова, а також розпочав розробку аналогічної документації для продовження цієї колії до м. Чернівці з подальшим виведенням її на румунську залізничну систему. Підтримка цього проекту буде вагомим внеском у розширення контактів та співробітництва з сусідніми державами-членами ЄС.

Отже, на основі вищевикладеного, визначимо основні проблеми, що існують в сфері транскордонного співробітництва на регіональному рівні:

- відсутність механізму співфінансування українською стороною транскордонних проектів, що мають істотне значення для сталого розвитку прикордонних регіонів;
- недостатня інституційна спроможність підрозділів, які займаються підготовкою та реалізацією проектів транскордонного співробітництва;
- невідповідність інфраструктури кордону європейським стандартам, оскільки кошти на розвиток інфраструктури кордону в Чернівецькій області не виділялись.

Для вирішення існуючих проблем необхідно вжити на державному та регіональному рівнях відповідні заходи, що сприятимуть активізації транскордонного співробітництва в області:

- надати місцевим органам влади та органам місцевого самоврядування більшу самостійність у вирішенні спільних з регіонами сусідніх держав завдань регіонального та місцевого розвитку, зокрема це стосується формування місцевих бюджетів та їх використання;
- підвищити ефективність використання транзитного потенціалу Чернівецької області шляхом реконструкції існуючих пунктів пропуску, будівництва нових, облаштування зон обслуговування осіб, що перетинають державний кордон, впровадження сучасних методів контролю в пунктах пропуску, оптимізації кількості контрольних служб, організації роботи за принципом «єдиного офісу», «зеленого коридору»;

- посилити інформаційну підтримку транскордонних програм на офіційних веб-сторінках обласних, районних, міських державних адміністрацій для підвищення ефективності реалізації транскордонних проектів;
- збільшити обсяги державного фінансування заходів з активізації ТКС;

Реалізація перелічених заходів надасть імпульс соціально-економічному розвитку Чернівецької області, сприятиме підвищенню її конкурентоспроможності та зростанню соціальних стандартів життя населення.

Список використаних джерел

1. Статистична інформація Головного управління статистики в Чернівецькій області України [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.cv.ukrstat.gov.ua/
2. Commision Regulation (EC) No 951/2007 of 9 August 2007 [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=OJ: L: 2007:210:0010:0025:EN:PDF.
3. Спільна Операційна Програма «Румунія-Україна-Республіка Молдова» [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.ro-ua-md.net/.
4. Мокринська З. Фінансові аспекти транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.library.tane.edu.ua /images/ nauk_vydannya/iC8zIf.pdf
5. Інформаційно-аналітична довідка щодо розвитку міжрегіонального та транскордонного співробітництва Чернівецької області у 2010 році // Поточний архів управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Чернівецької обласної державної адміністрації.
6. Деякі питання розвитку транскордонного співробітництва у межах єврорегіону «Верхній Прут»: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14.02.2002 № 59-р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.zakon. rada. gov.ua/cgi-bin/laws/.
7. Угода про утворення Єврорегіону «Верхній Прут» // Поточний архів управління зовнішніх зносин та зовнішньоекономічної діяльності Чернівецької обласної державної адміністрації. – с. 2.

ЗМІСТ

ПОЛІТИЧНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Зінько І.З., Байковський П.Б., Федунь О.В.
Політичний регіоналізм у сучасній Африці:чинники та тенденції розвитку..... 3

Балога Е.І.
Мультикультуралізм у Німеччині: особливості німецького наукового та політичного дискурсу..... 13

Фролова О.М.
Інформаційно-психологічні впливи з боку РФ як фактор національної безпеки України..... 21

Карпенко В.В.
Політична міфологія України в азійському, євро-азійському та євроатлантичному вимірах..... 27

СУЧАСНА СИСТЕМА МІЖНАРОДНОГО ПРАВА

Задорожній О.В.
Розвиток правових форм прикордонного та міжрегіонального співробітництва України та Російської Федерації..... 34

Дяченко В.І.
Актуальні проблеми підвищення ефективності правозахисної діяльності органів прокуратури України у митній сфері..... 43

Черняк Ю.В., Стрілько В.Ю.
Деякі теоретичні та практичні аспекти застосування Закону України «Про гарантії держави щодо виконання судових рішень»..... 51

Мікічурова О.В.
Ліга Націй та принципи взаємної вигоди..... 56

Білоус О.С.
Значення принципів УНІДРУА для розвитку концепції LEX MERCATORIA..... 64

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Вергун В.А., Ступницький О.І.
Турбулентність світового фінансового ринку в умовах переходу до шостого технологічного укладу..... 71

Рогач О.І..
Характерні риси розвитку міжнародного виробництва ТНК в посткризовий період..... 81

Bilenko Y.
Foreign debt and internal and external equilibrium in central and east Europe..... 86

Іващенко О.А.
Потоки капіталу в контексті проблеми платіжних дисбалансів: аналіз теоретичних засад та практичних моделей..... 95

Мазуренко В.П., Бондар Є.М.
Система показників фінансової безпеки банківської діяльності..... 102

Приятельчук О.А.
Вплив корпоративної культури міжнародних компаній на реформування національних культур країн їх перебування..... 120

Расшивалов Д.П.
Інституційні механізми страхового захисту від ризиків транснаціонального тероризму..... 129

Резнікова Н.В.
Антиномія залежності та розвитку в умовах глобальної взаємодії..... 136

Глухова Д.А.
Становлення та розвиток NBIC – технологій: глобальний вимір..... 145

Крикун В.А.
Механізм управління капіталом бренда..... 151

Підвисоцький Я.В.
Поведінковий та подієвий аспекти створення та функціонування гібридних фінансових інструментів..... 160

Стаканов Р.Д.
Розвиток міграційного регулювання в Китаї: від обмеженої еміграції до імміграційного центру..... 168

Рилач М.М.
Інформаційно-комунікаційні технології як пріоритетний фактор становлення постіндустріальної економіки..... 174

Корнєєва Ю.В.
Вплив інтеграційних процесів на ефективність системи грошово-кредитного регулювання в Україні..... 180

Підчоса О.В.
ТНК в нафтогазовій галузі України: імперативи діяльності в сучасних умовах..... 189

Глущевська А.С.
ТНК ФРН автомобільної галузі на ринку транскордонних злиттів та поглинань... 204

Конотоп Г.О.
Концептуальні підходи залучення іноземних інвестицій..... 214

Литвин А.Є.
Теоретичні аспекти функціонування бізнес-моделей ТНК на світовому ІТ-ринку.. 220

Миколенко А.В.
Ґенеза теорій грошових систем..... 229

Нерода-Берізка К.І.
Теоретичні основи аналізу науково-технічної діяльності ТНК..... 242

Процун Н.М.
Процеси злиття та поглинання як фактор консолідації міжнародного фінансового капіталу..... 248

Ромін Д.О.
Розвиток інформаційних технологій як ключова компетенція становлення суспільства знань 256

Стуконог Я.П.
Проблеми регіоналізації у світовому господарства на прикладі розподілу енергетичних ринків..... 264

Харкова Л.О.
Структуроформуючі ефекти митних союзів у сучасному сітовому господарстві на прикладі митного союзу ЄС та Туреччини) 270

Шкрабалюк Ю.О.
Теорія паритету купівельної спроможності: результати емпіричних тестів на виконання гіпотези та моделі відхилень..... 278

Юсупова О.О.
Теоретичні аспекти аналізу впливу навколишнього середовища на економічне зростання..... 290

Білоус А.О.
Світовий досвід впровадження системи державно-приватного партнерства в Україні..... 299

Дашкуєв М.А.
Особливості моделей транспортно-логістичних систем країн СНД на прикладі республіки Казахстан)..... 307

Косьміна В.В.
Експорт філіалів транснаціональних корпорацій США із нових індустріальних країн Азії..... 315

Поштар Є.
Особливості еволюції інституцій регіональної фінансової інтеграції ЄС..... 320

Фреяк А.В.
Тенденції розвитку транскордонного співробітництва в контексті євро інтеграційного курсу України (на прикладі Чернівецької області в складі єврорегіону «Верхній Прут»..... 327

АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН

Збірник наукових праць

ВИПУСК 112

(Частина II)

Засновано 1996 року.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: д-р юрид. наук, доц. Бірюков О.М.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Протокол № 7 від 26 лютого 2013 року.

Підписано до друку 28.02.2013.
Наклад 1000 прим.

Відділ оперативної поліграфії
Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483–11–25