

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ

НАЦІОНАЛЬНИЙ АВІАЦІЙНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

СТРАТЕГІЯ розвитку України

Науковий журнал

№ 1, 2015

Економіка
Соціологія
Право

Київ 2015

Стратегія розвитку України (економіка, соціологія, право): наук. журн. – К.: НАУ, 2015. – №1. – 160 с.

У науковому журналі досліджуються актуальні проблеми соціально-економічної політики, розвитку відкритих економік, міжнародних економічних відносин, можливості використання зарубіжного досвіду при проведенні економічного регулювання в Україні. Аналізуються галузеві, регіональні та комерційні аспекти зовнішньоекономічної діяльності, особливості участі України в інтеграційних процесах.

Головний редактор – **М.С. Кулик**, д-р техн. наук, проф., Заслужений діяч науки і техніки України, лауреат Державної премії України

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

*Ареф'єва О.В., д-р екон. наук, проф.; Антипенко В.Ф., д-р юрид. наук, проф.; Біла С.О., д-р наук з держ. управління, проф.; Бородин І.Л., д-р юрид. наук, проф.; Будкін В.С., д-р екон. наук, проф.; Вергун В.А., д-р екон. наук, проф.; Гальчинський А.С., д-р екон. наук, проф.; Дем'яненко М.Я., д-р екон. наук, проф.; Діхтієвський П.В., д-р юрид. наук, проф.; Дротянко Л.Г., д-р філос. наук, проф.; Дьомін О.О., канд. екон. наук, проф.; Жалоба І.В., д-р істор. наук, проф.; Злобіна О.Г., д-р соц. наук, проф.; Жаворонкова Г.В., д-р екон. наук, проф.; Жук М.В., д-р екон. наук, проф.; Загорулько В.М., д-р екон. наук, проф.; Калюжний Р.А., д-р юрид. наук, проф.; Кінах А.К., д-р екон. наук, проф.; Козаченко С.В., д-р екон. наук, проф.; Шуст Н.Б., д-р соціолог. наук, проф.; Колодій А.М., д-р юрид. наук, проф.; Колпаков В.К., д-р юрид. наук, проф.; Костицький В.В., д-р юрид. наук, проф.; Копиленко О.Л., д-р юрид. наук, проф.; Кулик М.С., д-р техн. наук, проф.; Лисецький А.С., д-р екон. наук, проф.; Лихова С.Я., д-р юрид. наук, доц.; Ложачевська О.М., д-р екон. наук, проф.; Лук'яненко Д.Г., д-р екон. наук, проф.; Малицький Б.А., д-р екон. наук, проф.; Назаров В.В., д-р юрид. наук, доц.; Нельга О.В., д-р соц. наук, проф.; Плотніков О.В., д-р екон. наук, проф.; Поручник А.М., д-р екон. наук, проф.; Рибалкін В.О., д-р екон. наук, проф.; Румянцев А.П., д-р екон. наук, проф.; Сопілко І.М., канд. юрид. наук, доц.; Степанов О.П., д-р екон. наук, проф.; Татаренко Н.О., канд. екон. наук, проф. (**заступник головного редактора**); Філіпенко А.С., д-р екон. наук, проф.; Харченко В.П., д-р техн. наук, проф.; Чужиков В.І., д-р екон. наук, проф.; Юхновський І.Р., д-р екон. наук, проф.*

Відповідальний за випуск: Н.О. Татаренко

Фахове видання (Постанова президії ВАК України) від 22 квітня 2011 р. №1-05/4
Державна реєстрація видання КВ № 7483 від 25.06.2003 р.
Адреса редакції: 03680, м. Київ, просп. Космонавта Комарова, 1.

Науковий журнал “Стратегія розвитку України”, вип. 1, 2015 р. виданий за сприяння Координаційного офісу в Україні Турецького агентства зі співробітництва та координації при Раді Міністрів Республіки Туреччина (ТІКА – Turkish Cooperation and Development Agency)

ЕКОНОМІКА

УДК 330.3:339.9

БЕЛОРУС О.Г.,

доктор экономических наук, профессор, академик НАН Украины,
Чрезвычайный и Полномочный Посол Украины,
заслуженный деятель науки и техники Украины

ГЛОБАЛЬНАЯ НЕОКОНВЕРГЕНЦИЯ ТРАНЗИТИВНЫХ, ТРАНСФОРМАЦИОННЫХ И АВАНГАРДНЫХ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ СИСТЕМ

Аннотация. Статья посвящена рассмотрению процессов и закономерностей нового постиндустриального этапа интернационализации, глобализации и глобальной интеграции социально-экономического развития мира. Автором предпринята попытка раскрыть сущность и объективную закономерность развития процессов неоконвергенции транзитивных, трансформационных и авангардных социально-экономических систем, как важнейшей предпосылке их успешного соразвития в условиях нарастающих масштабов и глубины глобальной интеграции, формирования единой глобальной формационно-экономической системе – мир-системе глобализма.

Ключевые слова: неоконвергенция, социально-экономическая система, глобальная интеграция, глобальная конкуренция, мир-система глобализма.

Білурус О.Г., доктор економічних наук, професор, академік НАН України, Надзвичайний і Повноважний Посол України, заслужений діяч науки і техніки України

ГЛОБАЛЬНА НЕОКОНВЕРГЕНЦІЯ ТРАНЗИТИВНИХ, ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ І АВАНГАРДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ СИСТЕМ

Анотація. Стаття присвячена висвітленню процесів і закономірностей нового постіндустріального етапу інтернаціоналізації, глобалізації і глобальної інтеграції соціально-економічного розвитку світу. Автором здійснена спроба розкрити сутність та об'єктивну закономірність розвитку процесів неоконвергенції транзитивних, трансформаційних і авангардних соціально-економічних систем, як найважливішої передумови їхнього успішного співрозвитку в умовах наростаючих масштабів і глибини глобальної інтеграції, формування єдиної глобальної формаційно-економічної системи – світ-системи глобалізму.

Ключові слова: неоконвергенція, соціально-економічна система, глобальна інтеграція, глобальна конкуренція, світ-система глобалізму.

Bilous O.G., Doctor of Economics, Professor, Academician of NAS of Ukraine, Ambassador Extraordinary and Plenipotentiary of Ukraine, Honored Worker of Science of Ukraine

GLOBAL NEO-CONVERGENCE OF TRANSITIVE, TRANSFORMATIVE AND AVANT-GARDE SOCIO-ECONOMIC SYSTEMS

Abstract. The article is devoted to coverage of the processes and regularities of the new post-industrial phase of internationalization, globalization and global integration of the world socio-economic development. The author made an attempt to reveal the essence and objective regularity of development of the neo-convergence processes of the transitive, transformation and avant-garde socio-economic systems, as an essential condition for their success co-development in the conditions of the increasing scope and depth of global integration, the formation of a single global formational-economic system – a world system of globalism.

Keywords: neo-convergence, socio-economic system, global integration, global competition, world-system of globalism.

Нынешний постиндустриальный этап интернационализации, глобализации и глобальной интеграции социально-экономического развития мира ознаменовался рядом новых закономерностей, принимающих характер объективно действующих законов. Наш великий предшественник профессор М. Драгоманов писал еще в XIX веке, что может быть самая большая человеческая мудрость состоит в том, чтобы **разглядеть, понять и при-**

нять законы и силу мирового развития, ибо иначе мировое развитие раздавит нас. Это силовое давление мы особо ощущаем сегодня в Украине. Методологической базой экономической глобалистики является новая глобальная политэкономия.

Одним из главных законов современного мирового развития является **закон глобализации, глобальной интеграции и неоконвергенции соразвития** [1]. Начало XXI века ознаменовалось существенным усилением действия глобальных факторов развития, нарастанием влияния силовых аспектов глобализации, углублением противоречий и конфликтов интересов в процессах глобального развития. Обострение монополизированной глобально-корпоративной конкуренции еще больше усложняет и ужесточает картину геэкономического и геостратегического соревнования между богатыми и бедными странами за место и роль в распределении результатов будущего глобального развития. В процессе многолетних (1995–2013 гг.) исследований проблем глобалистики и глобальной экономики нами сформулированы **экономическая категория неоконвергенции и объективный экономический закон неоконвергенции транзитивных и трансформационных и авангардных социально-экономических рыночных систем**, отличающихся разными уровнями технологического развития, конкурентоспособности и готовности к интеграции в мир-систему глобализма. Формула содержания экономического закона неоконвергенции весьма простая: **Динамический и сравнительный уровень эффективности и конкурентности транзитивных и трансформационных стран и их национальных экономик определяющим образом зависит от однонаправленности, синхронности и уровня неоконвергенции и интеграции их соразвития с авангардными странами**. Глобальная неоконвергенция транзитивных, трансформационных и авангардных постиндустриальных стран несет в себе огромный потенциал положительного влияния на ход развития глобальной экономики. И наоборот, искусственное сдерживание процессов неоконвергенции, ее отрицание и ограничение рамками стран «золотого миллиарда» может стать реальной угрозой мировому развитию.

В нашей рабочей гипотезе мы исходили из **объективного характера предшествующих исторических процессов политической конвергенции противоположных социально-экономических систем, впервые установленного такими западными учеными как Я. Тинберген, Д. Гелбрейт, В. Мур, Дж. Неттл, Р. Робертсон, Дж. Бартон, А. Терборн, У. Бек, М. Уотерс, Б. Тернер и других**. На новом этапе интернационализации и глобальной интеграции неоконвергенция (сближение соразвития) однотипно-рыночных экономических систем различного уровня развития стала объективной необходимостью. Этот процесс называем социально-экономической неоконвергенцией. Как и классическая политическая конвергенция, неоконвергенция является двусторонним процессом, а не односторонним подтягиванием отсталых и новых рыночных стран к уровню авангардных. В глобальной политэкономии, теории экономической глобалистики и глобальной экономики эти проблемы исследованы недостаточно. Бесспорно, это направление исследований представляется многообещающим.

Нами сделана попытка раскрыть сущность и объективную закономерность развития процессов неоконвергенции транзитивно-трансформационных и авангардно-трансформационных социально-экономических систем, как важнейшей предпосылке их успешного соразвития в исторически длительном процессе глобализации, формирования глобальной экономики и новой формационной социально-экономической и общественно-политической системы глобализма. Неоконвергенция – это процесс и механизм реализации преимуществ и положительных последствий глобализации экономики и социальных систем. Неоконвергенция положительно влияет на характер мирового развития. Она может стать фактором сдерживания силовой эволюции мир-системы экономического глобализма – глобализма для глобализаторов и будет способствовать развитию процессов глобального солидаризма стран, государств и народов. В нашей рабочей гипотезе мы выделяем такие направления неоконвергенции: технологическую, организационно-управленческую, экономическую, финансовую, информационную, экологическую, цивилизационно-гуманитарную.

Приходится констатировать, что несмотря на глобальные кризисные потрясения 2008–2010 гг., практически все государства мира не закрылись в национальных границах, не отказались от участия в глобальных процессах, а упорно продолжают движение к новой глобальной экономике, к интеграции в глобальный рынок. Они стремятся идти по пути неоконвергенции. Самый большой вопрос глобального будущего состоит в том, не превратятся ли при этом многочисленные нации-государства из субъектов в объекты глобальной геополитики и геэкономике, не станут ли они строительным материалом для создания новых мировых империй американской, европейской, евразийской, азийской?

Мировая ситуация осложняется тем, что навязанный народам мира процесс принудительной, **силовой глобализации** ведет к созданию не только вышеупомянутых региональных империй, **но и империи глобальной, всемирной, которую мы называем мир-системой глобализма** и которая способна превратиться в новое глобальное мироустройство и глобальный общественный строй, базирующийся на **глобальной эксплуатации стран и народов**. Такая мир-система неминуемо превратится в глобальную организацию постиндустриальных стран – лидеров глобальной конкуренции и эффективности, глобальных ТНК и глобального финансового капитала. Даже американские исследователи не отрицают такой возможности, утверждая, что «...возможность создания глобальной организации (системы – О.Б.) вокруг глобального ядра США-ЕС имеет черты реальности, но также проявляет себя и возможность ожесточения ... борьбы за лидерство» [2], имея в виду глобально-тотальное доминирование и господство одной страны – США. Несмотря на неоднократные призывы видного геостратега нашего времени З. Бжезинского к руководству США перейти от политики глобального господства и доминирования к глобальному лидерству, тяжелая динамическая инерция развития США в однополюсной системе плюс колоссальные интересы глобальных ТНК и мировой финансовой олигархии не дают возможности

ожидать, что США откажутся от своего статуса «E pluribus unum» (с лат. «из множества один (единственный)») и постараются сохранить и укрепить свое глобальное монопольное положение. Недаром некоторые американские исследователи утверждают, что США – это и есть мировое правительство и главный глобализатор мира. «Получая наибольшие блага от глобализации, США используют благоприятное стечение обстоятельств, их главная задача – выработка стратегии пролонгации американской (глобальной – О.Б.) гегемонии» [3]. Такую же позицию регулярно выражал и Президент США, либерал-демократ Б. Клинтон [4]. Не считая целенаправленное управление процессами глобализации утопией США и другие страны – лидеры Севера готовы заплатить за это высокую социальную цену. Так, например, когда в процессе глобализации на глобальные рынки будут вовлечены в течение 20 лет больше 1,2 млрд. рабочих из развивающихся стран, заработная плата в развитых странах Севера снизится не менее чем на 50% [5].

После так называемого глобального терроризма и трагедии «черного» дня 11 сентября 2001 г. казалось, что государство и правительство США станут на путь интровертивного (внутреннего), относительно более безопасного развития. Но стало очевидным, что при выборе из двух вариантов стратегии – мировая глобализация или американская империя, Вашингтон выбрал империю. Конец XX и начало XXI века ознаменовались спадом интеграционных тенденций на глобальном уровне. Ослабел ритм и поток прямых инвестиционных капиталов межгосударственных валютных потоков. Глобальный системный кризис 2008–2010 гг. нанес сильнейший удар по глобализации. Инерционные последствия этого кризиса будут ощущаться еще в течение длительного периода. Отрицательно сказываются на динамике глобального капитала и его глобальной миграции ожидания новых волн глобального системного кризиса, который приобрел перманентный характер. Китай впервые получил статус «глобального суперинвестора», направляя за границы 33% своего колоссального «свободного» инвестиционного капитала. Вырисовывается картина углубления грядущих конфликтов и непримиримых экономических противоречий в формирующейся мир-системе глобализма.

В этих условиях стратегическим императивом XXI века является переход к качественно новому этапу глобализации и глобальной интеграции – к этапу **новой глобальной неоконвергенции транзитивных и трансформационных социально-экономических систем и несилового, эволюционного формирования мир-системы глобализма в интересах большинства населения мира**, а не группы глобализованных стран и их олигархов. На повестку дня встают вопросы эволюционного перехода от глобальной экономики индивидуальной наживы к экономике, базирующейся на коллективных формах собственности и распределения, таких как государственно-корпоративная, корпоративная и акционерная. Коллективные и семейные формы народного предпринимательства, малый бизнес во многих развитых странах (США, Канада, ФРГ, Великобритания, Франция, Япония) производят 75-85% ВВП. В условиях нынешней технотронно-информационной революции народный малый бизнес, оплодотворенный высокими технологиями, становится «великим» бизнесом, способным противостоять конкуренции крупному бизнесу и глобального капитала.

Новая глобальная конвергенция (неоконвергенция) как объективный закон развития и стратегическая доктрина берет свое начало от теории конвергенции двух противоположных политических систем социалистической и капиталистической. Видный классик теории конвергенции профессор Д.К. Гелбрейт (США) неоднократно подчеркивал, что будущее национальные, региональные и мировые социально-экономические системы в результате процессов интернационализации и глобализации и глобальной интеграции будут иметь смешанный – конвергентный характер, органически соединяя в себе черты рыночного, капитализма и социалистического, планирования [6]. Этой же позиции придерживался и В. Леонтьев, выступая за сочетание парусов частного бизнеса как двигателя развития и государственный стратегический штурвал управления и планирования. Несмотря на то, что и в интеллектуальных и элитных кругах США и в СССР теория конвергенции была встречена в качестве подрывной, эта теория не утратила сегодня своей актуальности, хотя и нуждается в обновлении применительно к новой эпохе. Конечно, за полстолетия с момента зарождения этой теории мир изменился кардинально. Многие известные ранние явления и процессы набирают критическую массу в процессе мирового развития. Распад СССР, социалистического содружества, обратная трансформация социалистических социально-экономических систем и командно-административных систем централизованных экономик в рыночные системы резко изменили картину мира, но еще более усилили потребность в изучении новых условий, тенденций, направлений мирового развития и адаптации к ним. «Жить в мире, не стремясь понять его смысла, – все равно, что расхаживать по огромной библиотеке и не трогать книги» [7].

К числу наиболее важных современных мировых явлений (феноменов) и процессов относится новая социально-экономическая конвергенция (неоконвергенция) как закономерность и закон современного этапа глобальных трансформаций. Неоконвергенция превратилась в реальный, все более значимый социальный процесс, который может иметь огромное положительное воздействие мировые процессы. Конвергенция, по классическому определению Д.К. Гелбрейта, – это закономерный процесс развития различных (противоборствующих) социально-экономических систем, которая означает их сближение в процессе развития, структурно-системное «сцепление» в интегрированные образования и постепенное превращение (трансформации) в единую, все более интегрированную глобальную систему.

По теории Д.К. Гелбрейта действию **объективного закона конвергенции** «подчинялись» в своей развитии даже противостоящие друг другу политические социально-экономические системы – системы антиподы – капитализм и социализм. Общей объективной основой их конвергенции был мировой рынок, который не был монопольным изобретением капитализма и социально-ориентированное государство, которое не было монопольным изобретением стран социализма. На нынешнем этапе мирового развития, когда после распада СССР и

социалистического лагеря все страны мира перешли к рыночной экономике, а государства – к социальной ориентации развития экономики, складываются уникальные исторические предпосылки для развития **новой постиндустриальной глобальной конвергенции (неоконвергенции) национальных социально-экономических систем (НПГК)**. Новая конвергенция базируется на однотипной рыночной основе национальных экономик, на конкурентной основе их интеграции в глобальной экономике, на свободном перемещении людей, капиталов и ресурсов, на общих интересах безопасного развития, ресурсосбережения, охраны окружающей среды, повышения социальных стандартов жизни большинства населения, достижения нового качества жизни на базе общечеловеческих ценностей, таких как справедливость для всех, права человека, верховенство права, демократия, экономическая свобода и другие.

«Старая» конвергенция между капитализмом и социализмом имела ограниченные результаты в силу ее торможения и блокирования странами-лидерами двух противоположных систем. Новая конвергенция имеет реальные шансы на успех в силу того, что ныне все страны стали рыночными, все страны стали транзитивным, и трансформационными независимо от уровня их развития. И все страны движутся к определенным ценностям (общечеловеческим, общеевропейским) и к мировым стандартам и достижениям. Их всех объединяет общность ресурсной и интеллектуальной базы соразвития, участие в глобальной информационной системе, растущее ощущение «единой глобальной человеческой семьи». Все большее количество политиков и государственных деятелей стали понимать то, что, по определению А. Тойнби, «человечество должно стать общемировой семьей или погибнуть» [8].

Когда мы говорим о процессах новой конвергенции, необходимо рассмотреть характер современных глобальных демографических процессов, которые формируют не только мировые трудовые ресурсы, но масштабы потребностей, потребления и спроса, а также потенциальные возможности наращивания интеллектуальных ресурсов. Все это относится к числу двигательных, локомотивных факторов развития. В период до 2025 года в мире будет происходить неравномерное по регионам общее замедление прироста населения и трудовых ресурсов. Если в период 1980–2008 гг. мировой прирост населения составил 2,4 млрд. человек, то за 2009–2025 гг. он составит лишь 1,2 млрд. человек, то есть 2 раза меньше [9]. Это окажет серьезное влияние на конъюнктуру мировых рынков трудовых и особенно интеллектуальных ресурсов, и неминуемо приведет к усилению миграционных процессов, выравниванию стандартов оплаты труда, образования. Население Индии возрастет до 1,145 млрд. человек, Китая – до 1,352 млрд. человек. В Восточной Европе, особенно в России и Украине, численность населения уменьшится за счет снижения рождаемости, миграции в западные страны, где уровень жизни остается наиболее высоким. Такой обмен трудовыми, особенно, интеллектуальными ресурсами является негативной формой и направлением конвергенции стран, которая не будет, очевидно, компенсироваться адекватным притоком инвестиций в транзитивные страны.

Поражающие Европу и Японию старение населения, уменьшение притока трудовых и интеллектуальных ресурсов, глобальный обмен этими ресурсами приведет к сближению и конвергенции экономических, социальных и образовательных систем различных государств Европы, Америки и Азии. Продолжатся процессы американизации, европеизации и китаизации развития. Усилятся региональные процессы социальной неоконвергенции стран, особенно в Европе, на фоне общего усиления интеграционных процессов. Европейские ценности и стандарты, европейская социализация развития станут общими ориентирами процессов межстрановой неоконвергенции. Без трудовой ресурсной неоконвергенции дальнейшее успешное развитие Европы невозможно.

Отмечается тенденция усиления неоконвергенции в области организации трудовых и производственных процессов, а также в системах менеджмента. Западные стандарты корпоратизации и акционирования удивительно быстро распространяются в Восточной Европе, Китае и в странах Евразии. Одной из наиболее сложных проблем неоконвергенции в Европе станет проблема социальной интеграции и ассимиляции иммигрантов, особенно из мусульманских стран. В России будут возрастать квоты переселенцев из Китая в регионы Дальнего Востока и Сибири с соответствующими интеграционными проблемами и проблемами ассимиляции. Ожидаемые в мире демографические взрывы с наращиванием к 2100 г. общей численности населения до 14,4–15 млрд. человек выдвигают на повестку дня глобального развития особые императивы неоконвергенции в образе жизни, культуре потребления, здравоохранения, обеспечения ресурсами питьевой воды, обмена массами мигрантов. Демографические и порожденные неоконвергенционные процессы радикально изменят общую картину мира. Складывается впечатление, что подавляющее большинство стран мира уделяют недостаточное внимание подготовке к решению этих острых проблем. Особенно это касается проблем сверхпотребления в странах «золотого миллиарда», который окажется в критическом меньшинстве в мире.

Угроза «заката Запада» вполне реальна. «Фактическое сокращение и практическое исчезновение Запада произойдет не когда-то – оно ускорено происходит сегодня. Уже сегодня незападный мир многочисленнее западного в 5 раз; он будет в 2050 г. многочисленнее в 10 раз. И с этого процесса Западу уже не вырваться...» [10]. Запад (включая Японию) может спасти лишь реализация разумной долгосрочной интеграции с Восточной Европой и Турцией и глобальной неоконвергенции с Востоком и Югом. Если Япония не изменит себя и не создаст условия внешней неоконвергенции, она «... будет уничтожена за 50 или 100 лет» [11]. Угроза демографического опустошения существует и в азиатской части России. В мире явственно назрел вопрос о системе регулирования стандартов и уровней потребления всех ресурсов. Это станет наиболее болезненным процессом социальной неоконвергенции в рамках единой мировой семьи народов.

Главным фронтом сложных проблем глобальной неоконвергенции в XXI веке были и остаются проблемы глобального кооперирования (сотрудничества) стран, глобальной их интеграции, глобальной конкуренции.

Крупнейший современный финансист и философ Дж. Сорос прогнозирует «системный кризис глобального капитализма» [12] и кризис механизмов глобальных рынков в условиях глобальной экономической системы тотальной частной наживы. Этот авторитетный вывод радует и обнадеживает. По Дж. Соросу рыночная экономика и общество должны становиться социально ориентированными. Такая переориентация является высшей стратегической (глобальной) целью экономической неоконвергенции в нынешнем XXI столетии.

Формирующаяся ныне мир-система глобализма потребует интенсивного сближения, интеграции и синхронизации развития транзитивных и трансформационных стран. С одной стороны, экономические системы транзитивных стран, переживающих обратную рыночную трансформацию, должны развиваться в направлении создания современных рыночных институтов. В большинстве транзитивных стран такие трансформации рыночных институтов являются сложными трансформационными процессами. Это в особой мере относится к таким крупным странам, как Украина. Трансформация, созданных в них олигархических, псевдорыночных экономических и политических систем к рыночным системам европейского типа, – сложнейшая долгосрочная задача общеевропейского и глобального масштабов. Вот как оценивают нынешнее исходное положение России российские эксперты: «Главными вызовами для России стали: колоссальное социальное неравенство, демографическая катастрофа, духовно-нравственная деградация, развал экономики, посаженной на иглу экспорта природных ресурсов, утрата обороноспособности и потеря ключевых союзников. России не удалась диверсификация экономики, перевод ее в высокотехнологическое русло. Возникают и медленно гаснут амбициозные проекты власти – создание госкорпораций и программ развития. У страны нет выхода, нет перспектив в XXI веке. Нефтедоллары позволили обогатить значительные слои населения ростом доходов, за которыми не стоят ни рост производительности труда, ни структурные перемены в реальном секторе» [13]. Отсюда агрессия и гибридные войны России.

Опыт реформирования, трансформации и неоконвергенции ряда стран Европы, Азии, Америки, их быстрорастущее развитие объективно приводит к оптимистическим выводам. Вместе с тем в процессах глобализации и глобальных трансформаций нарастают дисбалансы, критическая масса неоконвергенции, отсутствует интеграции и синхронизации в динамике развития, что приводит к огромным потерям потенциального возможного синергетического эффекта глобального развития и нарастания противоречий и конфликтов внутри мир-системы глобализма. Закономерность и императивный характер трансформации модернизации и углубления конкурентоспособной интеграции и неоконвергенции особенно остро ощущается в современной Европе, которая «старее» и теряет свои лидирующие цивилизационное место, роль и влияние в будущем глобальном мире, вступив в глобальную конкуренцию с США и Азией (Китай – Индия – Япония).

Сутью глобального развития в XXI веке неминуемо станет обострение борьбы апологетов глобально-монополистического капитализма и сохранения иерархической глобальной системы, базированной на силовой экспансии, и сторонниками создания новой исторической мировой системы, которая будет строиться на неоконвергенции, демократии и социальном равенстве. Однако, с нашей точки зрения, глобальная демократия, глобальный солидаризм и глобальное социальное равенство – это императивы, которые не будут в полной мере реализованы в XXI веке. Человечеству, очевидно, предстоит еще пройти через эпоху тотальной силовой мир-системы глобализма, которая, будучи по сути своей транзитивной, трансформационной и внутренне конфликтной, не сойдется с мировой сцены, пока в будущем мире не возобладают страны и силы, борющиеся за социальную справедливость против глобальной эксплуатации. XXI век неминуемо станет веком глобальных конфликтов [14].

Усиление глобальной конкуренции резко усилит соперничество между США, растущим Европейским союзом и Азией с лидирующим Китаем, и быстроразвивающейся Индией. Потенциальный экономический союз Китая-Японии-Индии может не только вытеснить США из Азии, но и обанкротить США как глобального гегемона, наращивающего свои долги до угрожающего уровня в более чем 20-25 трлн. дол. Чтобы не допустить самораспада и не погибнуть под конкурентными ударами Азии и Америки, система ЕС должна усилить свои интеграционные и неоконвергенционные проекты, решив проблемы членства Украины, Грузии, Азербайджана, Турции. При этом особое значение будут иметь процессы внутриевропейской неоконвергенции социально-экономических систем, базирующиеся на европейских ценностях и стандартах. Полное эмбарго расширения ЕС до 2026 г. – новая стратегическая ошибка Европы!

Исход глобальной конкурентной борьбы в XXI столетии и формирование новой глобальной системы мироустройства будет зависеть от того, в каких регионах мира будет формироваться критическая масса нового глобального **общественно-технологического способа производства и новая система экономических отношений** и как долго США сохранят за собой уникальный, хотя и не вечный статус монопольного производителя условных денег и глобального монопольного потребителя кредитов и всех других мировых ресурсов. Противоречивая ситуация глобальной коэзистенции соразвития и глобального противостояния основных центров экономической и политической силы не только не исключает, но предполагает усиление процессов неоконвергенции разных стран и их социально-экономических систем. Глобальная неоконвергенция в XXI веке будет сохранять старые и генерировать новые формы, методы и результаты. Европа и ЕС рискуют оказаться «вне игры».

Будущее новое общество, базирующиеся на принципах солидарности и социальной справедливости, – вот реальный выбор человечества. Весь вопрос в том, станет ли XXI столетие подготовительным этапом к этой **объективно неизбежной глобальной трансформации**. Ясно одно, чтобы не погибнуть, человечество должно стать единой семьей справедливости, духовности и прогресса. История процессов глобализации XX и начала XXI столетия, развитие процессов глобальной интеграции и неоконвергенции, тенденции усиления процессов глобальной солидаризации вселяют надежду на то, что человечество найдет способы замещения исторически

устаревшей экономической системы частной наживы системой ноосферной глобальной экономики и глобального общества справедливости для всех.

Список использованных источников

1. Власов В.І. Глобалістика: історія, теорія: монографія [у 2 т.] / В.І.Власов, НИЦ, «ІАЕ», ДНС ГБ НААН; наук, ред. акад. НАН України О.Г.Білорус і чл.-кор. НААН України В.А. Вергунов. – Вінниця: ТОВ «Нілан-ЛТД», 2012. – 570 с.; 856 с.
2. Modelski G. The long and Short of Global Politics in the XXI Century: An Evolutionary Approach / G. Modelski, W. Tompson. – NY: ISR, 1999.
3. Bacevich A. Policing Utopia. The Military Imperatives of Globalization / A. Bacevich. – N.Y.: PPPH, 1999.
4. Clinton B. Remarks by the President at the US Naval Academy / B. Clinton. – W.: MD, 1998.
5. Kennedy P. The Global Goals Ahead / P. Kennedy. – N.S.S., 1996; Kennedy P. The Next American Century / P. Kennedy. – WP, 1999.
6. Galbraith J.K. The End of Imperialism Era / J.K Galbraith. – Geneva, 1987; Galbraith J.K. Economics and Public Purposes / J.K Galbraith. – N.Y., 1974; Galbraith J.K. The New Industrial Society / J.K Galbraith. – N.Y., 1972.
7. Холл М.П. Тайные учения всех времен и народов / М.П. Холл. – М., 2001.
8. Тойнби А. Дж. Постижение истории / А. Дж. Тойнби; пер с англ. – М.: Прогресс, 1991. – 736 с.
9. Global Trends 2025: A Transformed World. NIC. – W.: C.Y, 2008.
10. Уткин А.И. Будущее глазами национального совета по разведке США: глобальные тенденции до 2025 года / А.И. Уткин, В.Г. Федотова. – М.: ИНЭС-МАИБ, 2009. – 148 с.
11. New York Times. – 2000. – Jun. 24. – P. 31.
12. Soros G. The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered / G. Soros. – N.Y.: Public Affairs, 1998.
13. Быковский В.А. Россия – Украина. Двойные стандарты / В.А. Быковский. – М., 2009.
14. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / [О.Г. Білорус та ін.]; за ред. О.Г. Білоруса. – К.: КНЕУ, 2001. – 733 с.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2015

УДК 339.137: 2 (061) (4ЄС) (045)

БИЛА С.О.,
доктор наук з державного управління, професор, Заслужений економіст України,
професор кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

СИРОХМАН Д.А.,
магістрант спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету

СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДО 2020 РОКУ

Анотація. В статті досліджується вплив глобальних екологічних проблем та екологічних ризиків на формування концепції «сталого економічного розвитку», аналізується стан та перспективи реалізації моделі сталого економічного розвитку відповідно до Кіотського протоколу, розглядаються стратегічні пріоритети сталого економічного розвитку країн Європейського Союзу (ЄС) до 2020 року, а також аналізуються перспективи екологізації виробництва та енергетики в країнах ЄС.

Ключові слова: сталий розвиток, стратегічні пріоритети, стратегія «Європа – 2020», екологізація виробництва.

Била С.А., доктор наук государственного управления, профессор, Заслуженный экономист Украины, профессор кафедры международных экономических отношений и бизнеса Института международных отношений Национального авиационного университета; **Сирохман Д.А.**, магистрант специальности «Международные экономические отношения», Институт международных отношений Национального авиационного университета

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ПРИОРИТЕТЫ УСТОЙЧИВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТРАН ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА ДО 2020 ГОДА

Аннотация. В статье исследуется влияние глобальных экологических проблем и экологических рисков на формирование концепции «устойчивого экономического развития», анализируется состояние и перспективы реализации модели устойчивого экономического развития в соответствии с Киотским протоколом, рассматриваются стратегические приоритеты устойчивого экономического развития стран Европейского Союза (ЕС) до 2020 года, а также анализируются перспективы экологизации производства и энергетики в странах ЕС.

Ключевые слова: устойчивое развитие, стратегические приоритеты, стратегия «Европа – 2020», экологизация производства.

Bila S.O., Doctor of Science in Public Administration, Professor, Institute of International Relations, National Aviation University; **Syrokhan D.A.**, MA student of Institute of International Relations, National Aviation University

STRATEGIC PRIORITIES OF SUSTAINABLE ECONOMIC DEVELOPMENT FOR COUNTRIES OF THE EUROPEAN UNION TO 2020

Abstract. The article examines the influence of global ecological problems and ecological risks on the formation of «sustainable economic development» concept, examines the state and prospects for implementing a model of sustainable economic development according to the Kyoto Protocol, considered strategic priorities for sustainable economic development of the European Union (EU) to 2020, and explores the prospects for cleaner production and energy in the EU.

Keywords: sustainable development, strategic priorities, «Europe – 2020», ecologization of manufacturing.

Постановка проблеми. Сучасна науково-технічна революція, катастрофічні зміни клімату, погіршення навколишнього середовища, демографічний «вибух», а також економічні проблеми є найважливішими викликами ХХІ ст., які постали перед країнами, інтеграційними об'єднаннями та світовою спільнотою в цілому. Саме ці проблеми слугували основним поштовхом до розробки концепції сталого розвитку. На сьогоднішній день Європейський Союз демонструє найуспішніші результати втілення цієї концепції в реальне життя, не дивлячись на те, що проблематика сталого розвитку відійшла на другий план для більшості країн світу в зв'язку з погіршенням економічних показників та посиленням волатильності фінансових ринків у ході світової фінансово-економічної кризи. Тому домінантною ідеологією розвитку цивілізації в ХХІ ст. має стати саме концепція сталого розвитку. Дослідження цієї проблематики є дуже актуальним і для України. В Законі України «Про заходи внутрішньої та зовнішньої політики України» чітко обґрунтовано європейський вибір нашої держави. Зробивши такий серйозний крок, Україні необхідно найближчими роками досягти тих стандартів, які є звичними

для 28 країн-членів ЄС, створити національну законодавчу базу, що відповідає рівню законодавства ЄС, а також здійснити структурну переорієнтацію економіки України відповідно до вимог міжнародного поділу праці. Перші кроки необхідно спрямувати на перехід України від екстенсивного до інтенсивного розвитку економіки з використанням високих технологій та інновацій. Крім цього, в Україні необхідно впровадити довгострокові екологічні програми, що мають включати використання альтернативних джерел енергії з метою зменшення залежності від енергоресурсів Російської Федерації, запровадити енерго- та ресурсозберігаючі технології у всіх галузях промисловості та сільського господарства. Також необхідно вирішити проблему переробки побутових та промислових відходів з подальшою їх утилізацією, підвищити ефективність виробництва за рахунок відмови від морально застарілого обладнання з подальшою його заміною на сучасне, яке створене за новітніми технологіями і відповідає потребам нинішнього споживача. За рахунок таких змін вітчизняна продукція зможе стати більш конкурентоздатною на ринку європейських товарів, а вирішення екологічних проблем сприятиме підвищенню тривалості життя та покращенню здоров'я населення, що в свою чергу принесе економічну вигоду країні.

Ступінь розробленості проблематики. Враховуючи надзвичайну актуальність даного питання для розвитку людської цивілізації в цілому, дослідженнями займалися як вітчизняні так і зарубіжні науковці. Серед вітчизняних авторів слід відмітити: А. Філіпенка, який розглядав сталий економічний розвиток як глобальну потребу сучасності [9], В.Будкін – досліджував методологічні аспекти формування «Єдиного економічного простору» [1], Б. Данилишин – висвітлював екологічну складову політики сталого розвитку [3], Д. Лук'яненко досліджував стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації [8] та інші. Серед зарубіжних науковців слід виділити: Donella H., J. Randers, Dennis L. Meadows, які досліджували світове споживання природних ресурсів та ступінь виснаження планети, а також загальні проблеми зміни клімату [11] та Daniel Gros, Felix Roth, які досліджували роль знань та інновацій, необхідність впровадження «зеленої» економіки та більш раціонального споживання природних ресурсів заради досягнення поставлених цілей стратегією «Європа – 2020» [10] та інші.

Мета публікації. Метою даної роботи є аналіз стратегічних пріоритетів сталого економічного розвитку країн Європейського Союзу до 2020 року. Для досягнення цієї мети були визначені такі завдання:

- дослідити вплив глобальних економічних проблем та екологічних ризиків на формування концепції «сталого економічного розвитку»;
- проаналізувати стан та перспективи реалізації моделі сталого економічного розвитку відповідно до Кіотського протоколу;
- дослідити стратегічні пріоритети сталого економічного розвитку країн ЄС до 2020 року;
- розглянути перспективи екологізації виробництва та енергетики в країнах ЄС.

Основний зміст. Вперше поняття «сталого розвитку» наводиться в 1987 році в доповіді «Наше спільне майбутнє», яка була підготовлена Міжнародною комісією з навколишнього середовища ООН на чолі з прем'єр-міністром Норвегії Г. Брундтланд, та тлумачиться як розвиток, що відповідає потребам сучасного покоління, не позбавляючи при цьому інші покоління можливості задовольняти свої потреби у майбутньому [12, р. 8]. «Сталі» ініціативи охоплюють три складові сталого розвитку, а саме: економічну, соціальну та екологічну. В цій роботі домінуючу увагу буде приділено саме екологічній складовій, оскільки з кожним днем відбувається погіршення і без того катастрофічного стану довкілля в наслідок діяльності всіх суб'єктів міжнародних відносин. Сучасна глобальна екологічна проблема відображає позитивні та негативні сторони теперішньої цивілізації, показує «виворітну сторону» досягнень техногенного розвитку і результати раніше існуючих форм виробничої діяльності. Основні чинники екологічних ризиків як і раніше визначаються масштабами і формами господарської діяльності в розвинених країнах. У ХХІ ст. спостерігається зростання концентрації вуглекислого газу в атмосфері, частка якого з початку століття збільшилася на 25 %, а за останні 40 років – на 13 %. За обсягами викидів вуглецю (1 т вуглецю відповідає 3,7 т CO₂) перше місце посідають США, за ними слідує країни Європейського Економічного Співтовариства, а потім – країни СНД, на які припадає більше половини викидів. На частку США припадає дещо менше 30 % загальної маси вуглецю, що викидається в атмосферу, на частку країн ЄС - приблизно 20 %, на частку Росії – біля 13 %, а на частку Китаю – більше 7 %. Крім того, біля 2 % загальної маси викидів в атмосферу складають шкідливі речовини з високою токсичністю (сірковуглець, фтористі сполуки, бензапірен, сірководень та ін.).

Оскільки проблема зміни клімату є глобальною проблемою, то її розв'язання потребує зусиль всієї міжнародної спільноти, саме тому в червні 1992 року під час всесвітньої зустрічі на вищому рівні в Ріо-де-Жанейро лідери 154 країн, а також ЄС підписали Рамкову Конвенцію ООН про зміну клімату. Сторони Конвенції поставили собі за мету стабілізацію концентрації парникових газів в атмосфері на рівні, який дозволив би не допустити «небезпечного антропогенного впливу на кліматичну систему» [4, с.14 – 18]. Відповідно до Конвенції, країни-учасники зобов'язуються проводити національну політику, яка передбачає скорочення викидів, передбачених Рамковою конвенцією. Зобов'язаннями країн знижувати викиди парникових газів передбачається, в першу чергу, скорочення або обмеження споживання викопного палива, підвищення ефективності використання енергії, розробка і більш широке використання нових і поновлюваних видів енергії, технологій поглинання двоокису вуглецю та передових низьковуглецевих технологій, заходи з обмеження та скорочення викидів парникових газів в транспортному секторі. Кіотський протокол не тільки сприяв введенню нових більш ефективних технологій в країнах, що взяли на себе конкретні кількісні зобов'язання, а й створював стимули їх поширення в країнах, що розвиваються за допомогою різних фінансових інструментів, механізму передачі технологій та механізмів гнучкості. Збільшення абсорбції парникових газів передбачає вживання заходів з відновлення

лісів. Рамкова Конвенція ООН про зміну клімату не пропонує країнам-учасникам обов'язкові схеми національної системи регулювання викидів парникових газів та їх поглинання. Конкретна країна розробляє і приймає таку систему, виходячи зі своїх внутрішніх природних, соціально-економічних умов і пріоритетів.

На відміну від інших міжнародних угод у сфері охорони навколишнього середовища, Кіотський протокол передбачає в якості додаткових заходів по дотриманню своїх зобов'язань сторонами основні економічні (гнучкі) механізми, до яких слід віднести:

- торгівля квотами на викид парникових газів;
- механізм чистого розвитку (МЧР);
- проекти спільного впровадження (ПСВ).

В рамках гнучких механізмів Сторони можуть передавати один одному частину національної квоти на викиди парникових газів (торгівля квотами) або набувати одиниці скорочених по проектах МЧР і ПСВ викидів. Для обліку переданих вуглецевих одиниць використовується тонна CO₂ еквіваленту, помножена для кожного парникового газу на відповідний коефіцієнт. Принцип дії цих механізмів полягає в тому, що кліматичні ефекти не залежать від місця викиду парникових газів, а парникові гази в наявних в атмосфері концентраціях прямо не шкодять здоров'ю людини. Тому кожна сторона Кіотського протоколу, яка перебрала на себе конкретні кількісні зобов'язання, може виконувати частину своїх зобов'язань по зниженню викидів, набуваючи за допомогою гнучких механізмів відповідні квоти на викиди в країнах, де заходи по зниженню викидів коштують дешевше в силу різних причин. Перший термін дії Кіотського протоколу закінчився 31 грудня 2012 року. З метою його пролонгації, 200 країн взяли участь у конференції держав-членів ООН, що проходила в столиці Катару м. Доха з 26 листопада по 7 грудня 2013 року. В результаті діяльності Спеціальної робочої групи по Кіотському протоколу була видана поправка. Другий період Кіотського протоколу діятиме з 1 січня 2013 року по 31 грудня 2020 року, а промислово розвинені країни, тепер їх залишилося 37, й надалі скорочуватимуть викиди парникових газів. Країнами, що відмовилися взяти на себе зобов'язання по скороченню викидів стали Росія, Японія та Нова Зеландія, а Канада вийшла з Кіотського протоколу. Ряд країн, чия промисловість швидко розвивається, у тому числі Китай та Індія, на частку яких припадає найбільше число викидів, ніяких зобов'язань на себе не брали. США Кіотський протокол підписали, але не ратифікували [17]. Таким чином можна констатувати факт неефективності Кіотського протоколу, оскільки найбільш розвинуті економіки світу відмовляються скорочувати викиди в атмосферу, аргументуючи це гальмуванням розвитку їх економік.

За 2008 – 2010 роки Європа, і весь світ в цілому, зіткнулися з надзвичайно тяжкою економічною кризою з часів Великої Депресії. В результаті Європа зробила крок назад в економічному плані і в загальному розвитку Європейського Союзу. За для забезпечення розумного, стійкого й всеосяжного зростання, країнами ЄС була схвалена у березні 2010 року нова європейська стратегія економічного розвитку на найближчі 10 років – стратегія «Європа – 2020» [14].

Стратегія «Європа – 2020» розкриває європейську соціально-економічну концепцію 21-го століття. Стратегія дає зрозуміти, як Європа збирається виходити з кризи і як повернути сьогоденішню нестабільність в бік розумного, стійкого і всеосяжного росту і розвитку. Для досягнення необхідних результатів Європі знадобиться посилення управління економікою [14].

«Європа 2020» встановлює три основні чинники зміцнення економіки [19]:

- розумне зростання: розвиток економіки, заснований на знаннях та інноваціях;
- стійке зростання: створення економіки, заснованої на доцільному використанні ресурсів, екології та конкуренції;
- всеохоплююче зростання: сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, досягнення соціальної та територіальної згоди.

Стратегія «Європа 2020» ставить перед собою наступні головні цілі [20]:

- 75 % населення у віці від 20 до 64 років повинні бути працевлаштовані;
- 3 % ВВП ЄС має бути інвестовано в дослідження і розробки;
- досягнення цілей енергетичної політики і політики з приводу зміни клімату (включаючи 30 % зниження забруднення навколишнього середовища);
- частка учнів, що кинули школи, не повинна перевищувати 10 %. Не менш 40 % молоді повинно мати вищу освіту;

- скорочення числа людей, що знаходяться в небезпеці опинитися за межею бідності, на 20 млн. осіб.

Для того, щоб держави-члени змогли адаптувати стратегію «Європа – 2020» до своєї конкретної ситуації, Європейська Комісія пропонує державам трансформувати цілі ЄС в свої національні стратегії.

Цілі відображають основну суть розумного, стійкого і всеосяжного зростання, але вони не є вичерпними, ЄС ставить перед собою велику кількість завдань у ході виконання стратегії «Європа – 2020». Для якнайшвидшого розвитку і досягнення поставлених цілей ЄС вважає пріоритетними такі 7 напрямків діяльності:

- «Інноваційний Союз» для поліпшення умов і можливостей фінансування досліджень та інновацій, щоб гарантувати, що інноваційні ідеї будуть використані в товарах і послугах, що сприятиме економічному зростанню і створенню нових робочих місць;
- «Рух Молоді» для посилення результативності освітніх систем і сприяння залученню молодих людей на ринок праці;

– «План розвитку цифрових технологій в Європі» для прискорення повсюдного розвитку високошвидкісного інтернету і надання можливостей участі в загальному цифровому комерційному просторі для приватних фізичних та юридичних осіб;

– «Доцільне використання ресурсів у Європі», щоб зробити економічне зростання незалежним від ресурсів, сприяти переходу на економіку з низьким вмістом вуглецю, збільшити використання джерел відновлюваної енергії, провести модернізацію транспортного сектору та забезпечити розумне використання джерел енергії;

– «Індустріальна політика, спрямована на глобалізацію» для поліпшення підприємницького середовища, особливо для середнього та малого бізнесу, для підтримки розвитку потужної і стійкої промислової бази для повсюдної глобалізації;

– «План з розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць», щоб зробити модернізацію ринків праці, дати людям можливість отримувати нові знання та навички, щоб збільшити можливість працевлаштування, поліпшити співвідношення попиту і пропозиції на ринках праці, включаючи трудову мобільність;

– «Європейська політика проти бідності», щоб соціальна і територіальна взаємодія була поширена по всій території і щоб досягнення у сфері економічного розвитку та зайнятості населення допомагали знижувати рівень бідності по всьому ЄС.

Сім основних напрямків діяльності, викладені вище, є пріоритетними як для ЄС, так і для держав-членів. Політичні, економічні та соціальні інструменти ЄС, особливо внутрішній ринок, фінансові важелі, інструменти зовнішньої політики, будуть задіяні в усуненні перешкод і досягненні цілей «Європи – 2020» [13]. Але слід зазначити, що не всі країни-члени ЄС намагаються дотримуватися принципів екологізації, мотивуючи свою позицію тим, що в пріоритеті в них розвиток національних економік. Це легко зрозуміти – ще не всі відійшли від світової фінансової кризи 2008 року. Так, на сьогоднішній день Польща та Великобританія є єдиними ентузіастами, які вважають, що повномасштабна розробка європейських родовищ сланцевого та інших видів газу нетрадиційного видобутку дозволять не тільки оздоровити економіку, здешевивши енергоносії, а й зняти газову залежність від Російської Федерації. Яскравим прикладом можуть слугувати США, які за рахунок сланцевої революції зуміли оздоровити свою економіку та поступово виходять з кризи, але для ЄС думка екологічних організацій, які виступають проти видобутку сланцевого газу, є набагато важливішою за проблеми промисловості. Як наслідок, Франція заборонила видобуток сланцевого газу на своїй території, Німеччина ввела мораторій на використання технології гідророзриву, а Європейський парламент намагається ввести тотальну заборону на його використання по всій території ЄС [6, с. 38 – 39].

Незважаючи на категоричне ставлення ЄС до видобутку сланцевого газу, експерти UBS (Union Bank of Switzerland) – однієї з найбільших інвестиційних установ планети, прогнозують, що в найближчі 10 – 20 років централізоване виробництво електроенергії з видобувного палива в ЄС призупинить своє існування, а потужні електростанції займуть роль лише мало важливого посередника у постачанні електроенергії.

Отже, можемо з впевненістю стверджувати, що Європа стоїть на порозі зміни парадигми електроспоживання та виробництва електроенергії. До 2025 року електрична енергія перестане бути продуктом виробництва виключно централізованих підприємств, а навпаки хто завгодно зможе виробляти та зберігати електроенергію. Завдяки трьом основним факторам – доступним електромобілям, прогресу в області сонячної енергетики, а також вагомим падінням цін на сонячні батареї можна буде повністю змінити сучасну модель електропостачання в Європі. Як стверджують аналітики UBS, відмова від електростанцій буде зумовлена тим, що для домогосподарств та виробничих об'єктів більш рентабельно буде самостійно отримувати та зберігати надлишки електроенергії за рахунок сонячних батарей, а недолік непостійності сонячних променів і як наслідок непостійності електропостачання, буде компенсуватися за рахунок акумуляторних батарей високої ємності. Іншими словами, на рівні домогосподарств така система буде працювати наступним чином: електромобіль заряджається вночі, сонячні панелі забезпечуватимуть електрикою вдень, а надлишок енергії буде накопичуватися в батареї, котра розряджатиметься ввечері, щоб покрити всі потреби будинку, які залишилися.

Крім цього, експерти прогнозують до 2020 року в Європі стрімкий ріст популярності на електромобілі, оскільки їх вартість майже зрівняється з вартістю звичайних автомобілів, проте електромобіль зможе заощадити до 2 тис. євро на рік за рахунок вартості палива. Відома американська компанія Tesla планує масовий випуск «електрокарів» в 2017 році за ціною 35 тис. доларів. Отже, до 2020 року для середнього споживача з Німеччини, Італії, Іспанії та для більшої частини Європи придбання домашньої сонячної електростанції з 20 річним життєвим циклом разом з невеликою батареєю та електромобілем окупиться за шість – вісім років. Іншими словами, придбавши систему в 2020 році, середній європеєць 12 років буде отримувати електроенергію безкоштовно. Фахівці UBS також прогнозують, що до 2025 року частка електромобілів становитиме 10 % авторинка [5, с. 30 – 31]. Також слід відмітити той факт, що ЄС наразі інвестував 8 млн. фунтів у проект, який передбачає встановлення першого в світі підводного електричного генератора DeltaStream, який незабаром розпочне виробляти енергію за рахунок енергії підводних течій і відливів-приливів. Цієї енергії буде достатньо для забезпечення сотні домів селища Ремсі Саунд у графстві Пембрукшир [7, с. 32 – 34]. Також необхідно відмітити той факт, що за даними BP Energy Outlook 2035, ЄС серед всієї світової спільноти посідає перше місце зі скорочення використання нафти, природного газу, вугілля, а також електроенергії, що виробляється атомними, гідро, вітряними та сонячними електростанціями. Світову тенденцію з енергоспоживання ми можемо побачити в таблиці 1.

Таблиця 1

**Динаміка світового енергоспоживання
(річне споживання в квадрильйонах британських теплових одиниць)**

Країни	2012	2015	2020	2025	2030	2035
ЄС (28 країн-членів)	66,4	65,3	64,9	64,3	63,5	62,5
Колишні країни СРСР	40,2	41,2	43,4	45,6	48	50,1
США	87,7	89,5	90,8	91,8	91,4	90,2
Китай	108,5	123,2	148,5	165,3	176,9	185,4
Індія	22,4	24,6	31,2	37,2	44,1	51,9
Інші країни	169,9	182,5	201,1	219,6	238,2	257
Весь світ	495,1	526,4	579,8	623,8	662,1	697,1

Примітка. Побудовано за даними BP Energy Outlook 2035, [18].

З таблиці стає зрозумілим, що лише ЄС демонструє спадаючу динаміку в енергоспоживанні. За споживанням нафти перше місце в світі посідають США, хоча з 2000 – 2013 рр. вони скоротили її споживання на 9% (з 38, 3 до 35,1 PBtu). PBtu – це квадрильйон британських теплових одиниць, що є еквівалентним 1055 петаджоулів. Друге місце посідає Китай (разом із Гонконгом та Макао). За останні 13 років Піднебесна збільшила споживання нафти в 2,07 рази (з 10,4 до 21,6 PBtu). Японія за цей же період скоротила використання нафти майже на 20% (з 11,2 до 9,4 PBtu). Індія за останні 13 років почала споживати «чорного золота» на 63,7% більше (з 4,4 до 7,2 PBtu). Якщо говорити про ринок газоспоживання, то лідерами залишаються США та РФ, які за останні 13 років збільшили об'єми споживання на 11,7% (з 23,8 до 26,6 PBtu) та 13,7% (13,2 до 15 PBtu) відповідно. В той же час Китай збільшив споживання газу в 6 разів (з 1 до 6.1 PBtu). Газоспоживання Індії в період з 2000 по 2013 рр. збільшилося в 2,3 рази (з 0,8 до 1,9 PBtu). Що стосується споживання вугілля, то Китай є непереможним лідером. З 1986 – 2000 рр. Китай збільшив його використання в 1,52 рази (з 17,6 до 26,8 PBtu), а з 2000 – 2012 рр. – в 2,79 рази (до 74,8 PBtu). За 1991 – 2000 рр. Індія почала споживати вугілля в 1,57 разів більше (з 4,6 до 7,2 PBtu), а в 2012 році обсяги споживання становили 12,9 PBtu. Британська нафтова компанія BP прогнозує, що в період з 2012 по 2035 рр. Китай збільшить енергоспоживання на 70,8 % (з 108,5 PBtu до 185,4 PBtu) і в результаті більш ніж удвічі випередить США, чие енергоспоживання за цей час виросте всього на 2,9% (з 87,7 PBtu до 90,2 PBtu). Індія збільшить енергоспоживання до 2035 року в 2,32 рази (з 22,4 PBtu до 51,9 PBtu), що дозволить їй обігнати колишні республіки СРСР, де очікується зростання на 24,6 % (з 41,2 PBtu до 50,1 PBtu), і майже наздогнати ЄС – 28, чие енергоспоживання скоротиться на 5,9 % (з 66,4 PBtu до 62,5 PBtu) [2, с. 40 – 41]. Окрім цього, експерти Програми ООН з навколишнього середовища стверджують, якщо в розвиток «зеленої економіки» щорічно інвестувати 1,3 трлн. дол. (2 % від світового ВВП), то до 2050 не тільки збільшаться запаси відновлюваних ресурсів, але і покращаться довгострокові економічні показники. Наприклад, вилов риби збільшиться на 10 млн. тонн, а світовий урожай збільшиться на 10 % [15].

У свою чергу, Президент України Петро Порошенко сформував для України власну «Стратегію – 2020», яка включає близько 60 реформ і спеціальних програм, реалізація яких дозволить нашій державі увійти до Топ-20 країн у рейтингу Світового банку з легкості ведення бізнесу, збільшити ВВП на душу населення до 16 тис. дол. проти нинішніх 3900 дол. за версією рейтингового агентства Standard&Poof's, а також збільшити за п'ять років приплив прямих іноземних інвестицій до 40 млрд. дол., проти нинішнього показника в середньому 4 – 5 млрд. дол. на рік. При цьому до 2020 року 75% випускників шкіл повинні володіти двома іноземними мовами, а тривалість життя має зростати, мінімум, на три роки від нинішнього показника в 71 рік. Також президент очікує, що до 2020 року ліміт обсягів закупівлі палива в одного джерела не перевищуватиме 30 % від загального обсягу необхідного до закупівлі ресурсу, а частка місцевих бюджетів у консолідованому бюджеті країни становитиме не менш як 65%. Серед ключових реформ Президент називає антикорупційну реформу, судову реформу, податкову реформу, досягнення незалежності, реформу правоохоронної системи і системи оборони України, децентралізацію і реформу державного апарату, дерегуляцію і розвиток підприємництва, а також реформу охорони здоров'я [16]. Крім цього слід зазначити, що Україна ще в 2004 ратифікувала Кіотський протокол і по сьогоднішній день отримувала мільйонні прибутки від продажу національного надлишку квот на викиди, але на 18 Конференції Сторін Рамкової і конвенції ООН зі зміни клімату, яка проходила з 26 листопада по 7 грудня у м. Доха (Катар), було прийнято рішення щодо України, відповідно до якого нашій державі дозволили перенести невикористані квоти у кількості 13,6 млрд. т з першого періоду Кіотського протоколу на другий. Однак Сторони протоколу вирішили проблему, встановивши обмеження на використання перенесених квот – поправкою до Кіотського протоколу 3.7-тер, яка унеможливує накопичення «гарячого повітря» у другому періоді протоколу. Згідно тексту поправки 3.7-тер, позитивна різниця між встановленою кількістю (ліміт на викиди) в другому періоді дії зобов'язань Кіотського протоколу та середніми щорічними викидами за перші три роки попереднього періоду (2008 – 2010 роки) помножені на 8, переводиться на анулюючий рахунок. Це означає, що в разі встановлення країною мети по скороченню викидів парникових газів до 2020 року, вище ніж середній рівень викидів за 2008 – 2010 роки, надлишкові дозволи будуть анульовані і країна не зможе ними скористатися. Грубо кажучи, якщо країна з зобов'язаннями викидатиме у другому періоді більше парникових газів ніж у першому,

вона повинна буде компенсувати різницю, наприклад, за рахунок квот перенесених з першого періоду Киотського протоколу, навіть якщо рівень викидів буде значно нижче ніж взятє зобов'язання. Тобто Україна, у разі перевищення у 2020 році середнього рівня викидів 2008 – 2010 років, зможе компенсувати різницю із резерву надлишкових квот першого періоду. Про це зазначається у пункті 25 поправки до Киотського протоколу: надлишкові одиниці встановленої кількості першого періоду можуть бути використані для виконання зобов'язань другого періоду Киотського протоколу в кількості, що відповідає перевищеному обсягу викидів встановленої кількості для цього періоду. Однак ця можливість може ускладнитися існуючим зобов'язанням України у - 20 %. Маловірогідно, що реальні викиди парникових газів України до 2020 року перевищать встановлений рівень зобов'язань, і тому, у випадку перевищення середнього рівня викидів за 2008 – 2010 роки, Україна не зможе використати квоти з резерву першого періоду Киотського протоколу [17].

Висновки. Домінантною ідеологією розвитку цивілізації в XXI ст. має стати концепція сталого розвитку, оскільки катастрофічні зміни клімату, погіршення навколишнього середовища, демографічний «вибух» стали загрозою для існування суспільства. Протиріччя між інтересами економічного розвитку провідних країн світу в глобальному плані та необхідністю охорони навколишнього природного середовища є одними з найскладніших на сучасному етапі. Саме ця проблема спонукає до пошуку нових методів вирішення проблеми викидів парникових газів в атмосферу згідно з Киотським протоколом. До того ж збереження Киотського протоколу є надзвичайно важливим для перенесення його основних принципів до нової кліматичної угоди після 2020 року та уникнення перерви у напрацьованій системі обліку та обмеженні викидів парникових газів. На сьогоднішній день саме Європейський Союз вирішує найбільшу низку проблем заради розумного, стійкого й всеосяжного зростання, демонструючи всьому світу найкращу динаміку з енергоспоживання, інвестуючи мільйони євро в розвиток екологічно чистої енергії моря, будівництво доступних електромобілів та роблячи сонячні батареї максимально ефективними та доступними за ціною.

Список використаних джерел

1. Будкін В. Методологічні аспекти функціонування «Єдиного економічного простору» / В. С. Будкін // Світовий досвід удосконалення зовнішньоекономічної діяльності в контексті концепції сталого розвитку / Відділ зовнішньоекономічних досліджень ІСЕМВ НАН України. Наукова конференція, 18 жовтня 2012 року. – К.: ІСЕМВ НАН України, 2012. – С. 3–5.
2. Вишне夫斯基 Ю. Мировой ВВП избавляется от топливной зависимости / Юрий Вишне夫斯基. // Власть денег. – 2014. – № 40. – С. 40–41.
3. Данилишин Б. Екологічна складова політики сталого розвитку / НАН України; Рада по вивченню продуктивних сил України. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд, 2008. – 256с.
4. Дюканов В. Механізми Киотського протоколу: досвід та перспективи для України / В. Г. Дюканов, О. В. Дюканова. – Київ: «Фенікс», 2006. – 160 с.
5. Кафтан А. Когда Европа похоронит «Газпром» / Алексей Кафтан. // Власть денег. – 2014. – № 40. – С. 30–31.
6. Лосев А. Кто положит конец газовой кабале ЕС / Антон Лосев. // Власть денег. – 2014. – № 40. – С. 38–39.
7. Михайленко М. Энергетика переходит на принцип «сделай сам» / Максим Михайленко. // Власть денег. – 2014. – № 40. – С. 32–34.
8. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації: Монографія / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К.: КНЕУ, 2001. – 538 с.
9. Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку: історія та сучасність / Антон Сергійович Філіпенко. – Київ: Знання, 2007. – 607 с.
10. Daniel Gros The Europe 2020 Strategy: Can it maintain the EU's competitiveness in the world? / D. Gros, F. Roth. – Centre for European Policy Studies, CEPS Paperbacks, 2012. – 111 p.
11. Donella H. Meadows Limits to Growth: The 30-Year Update / J. Randers, Dennis L. Meadows. – Chelsea Green Publishing, 2004. – 368 p.
12. Our Common Future: Report of the World Commission on Environment and Development / World Commission on Environment and Development. – Oxford, New York: Oxford University Press, 1987. – 400 p.
13. Арабей Елизавета. Новая европейская стратегия «Европа 2020» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://eulaw.ru/content/307>.
14. Європейська комісія о перспективах розвитку: Європа 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/europe2020/tools/monitoring/annual_growth_survey_2011/index_en.htm.
15. Марченко В. Какие отрасли экономики больше всего вредят природе [Електронний ресурс] / В. Марченко, С. Иванов // Инвест газета. – 2014. – Режим доступу: <http://www.investgazeta.net/infographics/kakie-otrasli-ekonomiki-bolshe-vsego-vredjat-prirode-165201/http://www.investgazeta.net/infographics/kakie-otrasli-ekonomiki-bolshe-vsego-vredjat-prirode-165201/>.
16. Порошенко оприлюднив тези «Стратегії 2020» [Електронний ресурс] // Уніан. – 2014. – Режим доступу до ресурсу: <http://www.unian.ua/politics/989833-poroshenko-oprilyudniv-tezi-strategiji-2020.html>.
17. Резюльтати 18-ої Конференції Сторін Рамкової конвенції ООН зі зміни клімату та аналіз наслідків для України [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу: http://climategroup.org.ua/wp-content/uploads/2012/11/NECU.ResultsCOP18.ukr_.pdf.

18. BP Energy Outlook 2035 January 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/Energy-Outlook/Energy_Outlook_2035_booklet.pdf.
19. Europe 2020 targets [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/atoz_en.htm.
20. The 5 targets for the EU in 2020 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/europe_2020_indicators/headline_indicators.

Стаття надійшла до редакції 09.02.2015

УДК 336.748.3:336.02(045)

БІЛЕНКО Т.І.,кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету**ЗАСАДНИЧІ ПРИНЦИПИ ВИБОРУ АДЕКВАТНОГО РЕЖИМУ
ВАЛЮТНОГО КУРСУ І ЙОГО ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ
В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ**

Анотація. В статті розкриваються переваги і недоліки варіантів режиму вільно плаваючого валютного курсу і режиму фіксованого валютного курсу та їхні наслідки в сфері реалізації завдань фіскальної, монетарної та політики імпорتنних обмежень по впливу на показники реального, валютно-фінансового та зовнішньоекономічного секторів української економіки в умовах сучасних особливостей її функціонування.

Ключові слова: валютний режим вільного плавання, режим фіксованого валютного курсу, інфляція, офшоризація, монетарна політика, фіскальна політика, облікова ставка відсотка, платіжний баланс, девальвація валюти, державний бюджет, дефолт, бенефіціари.

Биленко Т.И., кандидат экономических наук, доцент, профессор кафедры экономической теории Национального авиационного университета

**БАЗИСНЫЕ ПРИНЦИПЫ ВЫБОРА АДЕКВАТНОГО РЕЖИМА
ВАЛЮТНОГО КУРСА И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ МОНЕТАРНОЙ ПОЛИТИКИ В
РЕАЛЬНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ**

Аннотация. В статье раскрываются преимущества и недостатки вариантов использования режима свободно плавающего валютного курса и режима фиксированного валютного курса и их последствия в сфере реализации задач фискальной, монетарной и политики импортных ограничений по влиянию на показатели реального, валютно-финансового и внешнеэкономического секторов украинской экономики в условиях современных особенностей её функционирования.

Ключевые слова: валютный режим свободного плавания, режим фиксированного валютного курса, инфляция, офшоризация, монетарная политика, фискальная политика, учетная ставка процента, платёжный баланс, девальвация валюты, государственный бюджет, дефолт, бенефициары.

Bilenko T.I., Ph.D. in Economics, Professor of Economic Theory Department, Institute of Economics and Management, National Aviation University

**BASIC PRINCIPLES OF ADEQUATE CURRENCY EXCHANGE REGIME CHOICE AND
IT'S INFLUENCE ON THE EFFICIENT MONETARY POLICY IN THE REAL SECTOR OF ECONOMY**

Abstract. The article reveals the pluses and minuses of free floating currency exchange regime and fixed currency exchange regime variants of use and their consequences in the sphere of the tasks realization of fiscal, monetary and import restrictions policies on the way of their influence upon the real, financial and external sectors of Ukrainian economy under its specific contemporary conditions.

Keywords: free floating regime, fixed currency regime, inflation, offshores, monetary policy, fiscal policy, refinancing rate, balance of payment, currency devaluation, state budget, default, beneficiaries.

Постановка проблеми. Головними видами економічної політики держави, широко висвітленими в науковій пресі, виступають фіскальна політика, монетарна політика, політика доходів та валютно-курсова політика як різновид зовнішньоекономічної, що, в свою чергу, поєднує зовнішньоторгівельну політику, політику зовнішнього руху капіталів (інвестицій і запозичень на світовому ринку) з окремими інструментами та заданими цілями в ієрархії «дерева цілей» монетарної політики. Різними українськими авторами всебічно висвітлювалась діяльність продуцентів цих видів політики – Міністерства фінансів, Національного банку України, Міністерства економіки та Міністерства соціальної політики, та функції, які вони акумулювали. Наголошувалось, що Мінфін, наприклад, завжди має поєднувати в собі бюджетну й податкову політику, а також політику державних закупівель, як елемент загальної фіскальної політики, й політику управління державним боргом. Так чи інакше, ці головні економіко-політичні інститути можуть застосовувати взаємопогоджені підходи й інструменти, що дає в кінцевому підсумку синергійний позитивний ефект впливу на ситуацію в реальному секторі економіки, а можуть діяти врозріз одна одній, призводячи до «погашення» ефектів впливу на реальні інвестиції, на можливості полегшення умов кредитування, на зростання реального ВВП, на інфляцію, на розмір чистого експорту, або на стан платіжного балансу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як відомо із праць таких видатних макроекономістів як Г. Менкью, Ед. Долан, В. Геєць, В. Лановий, кожний різновид цих політик має свої внутрішні і зовнішні лаги, до того ж з поправкою на поточні звичаєві особливості даної окремої країни. Так, внутрішній лаг (або термінуздження і прийняття) фіскальної політики великий, а зовнішній (ефективний вплив в підсумку, що відслідковується в реальному секторі економіки) – короткий, тоді як внутрішній лаг монетарної політики (а особливо у операцій на відкритому ринку порівняно з такими інструментами, як періодичність зміни облікової ставки ЦНБ чи нормативу обов'язкових резервних відрахувань) – короткий, а от зовнішній лаг – довгий (тобто порівняно більше часу треба, щоб відслідкувався ефект в реальному секторі від задіяного того чи іншого інструменту монетарної політики).

На думку автора, вплив, а отже й врахування, цих часових лагів – запізньєнє набуває особливого значення під кутом зору точного часового попадання обраних інструментів фіскальної або монетарної (чи тієї й іншої в певних інструментальних поєднаннях заради взаємопідсилюючого ефекту на економіку) політики в певну фазу економічного циклу в країні. Бо можлива така ситуація, що наприклад, проінвестиційна спрямованість експансіоністської фіскальної політики ще й у поєднанні з політикою «дешевих грошей» як різновидом монетарної політики попадуть через свої внутрішні та зовнішні часові лаги із значним запізненням в реальний сектор економіки, в якому вже не потрібно так масовано підганяти економічне розширення, бо там вже назріла фазова точка економічного буму, а отже заходи стимулюючої фіскальної і монетарної політики, що значно запізнились, можуть виявитись драматично недоречними. І така сама картина в інших економічних умовах, коли економіка «перегривається на піку», або ж якщо на перший план за актуальністю цілепокладання висувається інфляція, і владні регулювальники вирішують пом'якшити занадто вирісший сукупний попит (або боротись з інфляцією, як в Україні, і одночасно вирішити проблеми з дефіцитом бюджету і держборгами), і обирають дискреційну фіскальну політику збільшення податкового тиску і жорстку монетарну політику по обмеженню кількості грошей в каналах грошового обігу виходячи з антиінфляційних міркувань, але не враховують часових лагів, то їхні інструментальні заходи не попадуть своєчасно в потрібну фазу циклу і прийдуть якраз тоді, коли економіка вже відреагувала автоматично на кризу нерезалізації продукції і «закрила двері заводів», тобто перейшла на самоскорочення і вже демонструє всі ознаки економічної кризи. Тобто коли економіка вже має фазу кризи, до неї нарешті докотились ще й інструменти дискреційного впливу по згоранню активності й інвестицій. Тобто можливе повне неспівпадання в часі цілей стимулюючої/стримуючої політики з певними потребами реального сектору, які вже вимагають на своїй фазі циклу зовсім протилежного інструментарію впливу від держави.

Метою статті є аналіз принципів вибору різних режимів валютного курсу, розкриття порівняльних переваг і недоліків вільно плаваючого валютного курсу та режиму фіксованого валютного курсу щодо наслідків їхнього впливу на показники реального сектора, валютно-фінансового та зовнішньо-економічного секторів під час реалізації тих чи інших напрямів фіскальної і монетарної політики в умовах специфічних особливостей функціонування української економіки.

Виклад основного матеріалу. Окремою проблемою завжди є вибір цілепокладання для окремої фіскальної чи монетарної політики залежно від того, який ми маємо на увазі аспект: короткостроковий чи довгостроковий, особливо це актуально для вибору пріоритетності інвестицій або збалансованого держбюджету.

До найбільш руйнівних факторів «економічного тла» слід віднести проблему урядової заангажованості, коли економічна політика слабо враховує конфлікти інтересів різних видів бізнесових і олігархічних структур і обирає пріоритети або експорт – орієнтованої стратегії або імпорт – орієнтованої.

Треба також завжди враховувати ступінь економічної відкритості економіки даної країни, тобто ступінь її інтегрованості у світогосподарські зв'язки у глобалізованому економічному середовищі. Якщо, наприклад, США традиційно вважаються моделлю великої відкритої економіки, в якій частка чистого експорту є порівняно невеликою в загальній структурі ВВП, то Україна теоретично відноситься до моделі малої відкритої економіки. Це країна, в якій за попередні роки частка експорту досягла 61% від ВВП, і вплив кон'юнктурних коливань світового ринку для неї часто означав економічний зріст чи економічну рецесію від року до року, що деформувало логіку власного внутрішнього економічного циклу і переводило його на рейки зовнішньоекономічного циклу в дуже стислі строки.

Важливим фактором для розробки адекватної поточному моменту фіскальної і монетарної політики є також врахування «тіньових» виробничих можливостей українського реального сектору: мається на увазі 50% тіньового сектору в країні, що виробляє також ВВП, але частка останнього не враховується в офіційному статистично обрахованому ВВП, приносячи вагомий неоподаткований прибуток своїм продуцентам. Крім того, як можна задавати цільові параметри економічних показників в тій чи іншій обраній фіскальній чи монетарній стратегії, якщо не закриті канали відтоку доларових прибутків з України, якщо зберігаються канали залишення експортної валютної виручки за кордоном на термін в 6 місяців або й більше, якщо ці валютні прибутки цілком легально осідають на банківських рахунках в офшорних зонах? Майже риторичним видається на сьогодні питання про те, яка ж все-таки частка українського ВВП виробляється вітчизняними виробниками (платниками податків до українського держбюджету), яка іноземними за певною часткою в капіталі або записаними чи діючими в інтересах неофіційних іноземних бенефіціарів (в тому числі платників податків інших країн) і яка компаніями, зареєстрованими в офшорах. Адже виходить так, що розроблені заходи, наприклад, фіскальної політики, будуть стосуватись зовсім невеликої частки економічних суб'єктів ринку, що уособлюють собою платників податків до українського бюджету, а, значить, будуть чутливими до тих чи інших інструментів впливу державної податкової політики, яка ставить собі за мету до того ж не стільки сприяти розвитку вітчизняних інвестицій, скільки

першочергово вирішувати проблеми збалансування державного бюджету (ще й на тлі воєнних втрат!) і погашення державного боргу. Тобто не виключено, що заходи монетарної і особливо фіскальної політики дотичні лише до однієї другої або й менше усіх суб'єктів бізнесу, що насправді несуть на собі тягар оподаткування. Таким чином, треба враховувати, розробляючи певну фіскальну політику, структуру суб'єктів власності великого і частково середнього бізнесу, враховувати низьку сучасну податкову дисципліну малого бізнесу і реалістично обрахувати свої кінцеві можливості і очікувані результати, тобто параметри впливу не тільки на стан фінансової сфери, а й на реальний сектор економіки.

Ефективність певної фіскальної політики, монетарної політики чи політики імпорتنних обмежень (стимулюючого характеру або ж, навпаки, стримуючого) залежить, як відомо, від обраного в даній країні режиму плаваючого чи фіксованого курсу валюти. Так, у випадку застосування *плаваючого курсу валюти, стимулююча бюджетно-податкова політика* не приводить до позитивних змін у динаміці реального сектора, не приводить до збільшення ВВП, але сприяє збільшенню обмінного курсу національної валюти (e) і зменшенню чистого експорту (X_N).

В умовах *плаваючого валютного курсу* в країні наслідками *стимулюючої кредитно-грошової політики* буде девальвація національної валюти (зниження її обмінного курсу відносно іншої світової валюти, наприклад, долара), що дає змогу наростити експорт і, таким чином, збільшити чистий експорт (X_N) і збільшити обсяги національного випуску (ВВП).

Політика імпорتنних обмежень (підняття тарифів і імпорتنних мит) в умовах *плаваючого валютного курсу* призводить до збільшення курсу національної валюти (e), але ніяким чином не позначиться на динаміці чистого експорту (X_N) та обсягу ВВП.

Ці економічні наслідки були свого часу доведені в широко відомій макроекономічній моделі Манделла-Флемінга. З цієї ж моделі витікає, що в умовах застосування певною країною з малою відкритою економікою режиму *фіксованого валютного курсу* наслідками *стимулюючої бюджетно-податкової політики* буде досягнення позитивного внутрішнього ефекту у вигляді росту ВВП (на відміну від індиферентності реального сектору економіки у випадку стимулюючої фіскальної політики на тлі режиму плаваючого валютного курсу), але обмінний курс при цьому не змінюється, залишаючись головною умовою фіксованого курсу. Зовнішній сектор також залишається індиферентним: обсяги чистого експорту (X_N) не змінюються. Тобто, якщо країна орієнтована в своїх економічних інтересах перш за все на позитивний ефект в реальному внутрішньому секторі економіки (ВВП), а не в досягненні вигравів у зовнішньоекономічному секторі, то саме *режим фіксованого курсу* надає заходам стимулюючої бюджетно-податкової політики (зменшення податків та збільшення державних закупівель у вітчизняному бізнес-секторі) можливість отримати позитивні внутрішньоекономічні результати при індиферентності зовнішньоекономічного сектора і обмінного курсу валюти ($e = \text{const}$, $X_N = \text{const}$). Нагадаємо, що наслідки тієї самої стимулюючої фіскальної політики в умовах *плаваючого обмінного курсу* були протилежними, а саме: індиферентність внутрішнього сектора як підсумок зодного боку фіскального стимулювання зростання ВВП, але в той же час зменшення ВВП за рахунок зменшення в ньому частки чистого експорту X_N через вільне зростання плаваючого валютного курсу національної валюти.

Що стосується наслідків *стимулюючої кредитно-грошової політики* (зниження облікової ставки відсотка "ч", зменшення нормативу обов'язкових резервних вимог "r", скупку державних цінних паперів на відкритому ринку), в умовах режиму *фіксованого валютного курсу* її економічні наслідки впливу як на внутрішній, так і на зовнішній сектори будуть нульові. Тобто за умов обрання саме режиму фіксованого валютного курсу єдиною метою НБУ стало б підтримання сталості фіксованого курсу національної валюти, а будь-які впливи стандартних інструментів монетарної політики на внутрішній і зовнішній сектор економіки були б взаємно компенсовані.

І наостанок, зробимо порівняльний аналіз економічних наслідків впливу *політики імпорتنних обмежень* в умовах режиму фіксованого валютного курсу порівняно з режимом плаваючого курсу. Оскільки головною умовою режиму *фіксованого курсу* залишається підтримка національним банком сталого значення обмінного курсу валюти, то в умовах підвищення митних зборів з метою зміцнення конкурентоздатності вітчизняних виробників, в тому рахунку на зовнішніх ринках, це приводить до збільшення чистого експорту X_N і до збільшення обсягів ВВП, тобто до позитивних результатів і у внутрішньому і у зовнішньому секторах. Якщо порівняти ці досягнення з результатами протекціоністської політики на тлі *режиму плаваючого валютного курсу*, то там не було цих позитивних збільшень ВВП і чистого експорту. Було досягнуто лише позитивного впливу на збільшення обмінного курсу національної валюти, який, однак, мав дещо автономний характер, оскільки не позначився на результативності кінцевих економічних параметрів внутрішнього і зовнішнього секторів у підсумку.

Коли автор казав про стандартні інструменти стимулюючої монетарної політики, то мався на увазі саме стандартний перелік наведених заходів – інструментів, що повинен застосовувати Національний банк. Але в ситуації сьогоденної України національний банк вимушено зробив ряд монетарних заходів, які можна визнати як помилкові та як вимушені, до яких вдалися через існування величезної внутрішньої та зовнішньої заборгованості держави (зокрема НАК «Нафтогаз»), а також банківського сектору перед своїми вкладниками. Останньому сприяло банкрутування банків і великі обсяги емісії для повернення депозитів вкладникам через те, що в попередні часи існували дуже занижені нормативи по відрахуванню коштів комерційними банками до системи Фонду гарантування вкладів. А ще до того слід додати величезні майнові втрати держави в окупованому Криму і на Донбасі і вивід валютних коштів з України закордон (≈ 52 млрд. дол. за останні 10 місяців 2014–15 років), в тому числі українськими банками, що належали іноземним власникам і, зокрема Росії, яка володіла однією третиною банківської системи України. В цих надзвичайно важких умовах НБУ вдався до найбільш непопулярно-

го серед економістів заходу – до грошової емісії в розмірах біля 200 млрд. грн. протягом 2014-2015 років. Звичайно, що до стандартних заходів монетарної політики грошова емісія в таких величезних порівняно до ВВП 2014 року розмірах не відноситься, хоча й дає багатомільярдний сеньораж прибутку від емісії для центрального банку. З величезною натяжкою її можна умовно розглядати як стимулюючу грошову політику, оскільки остання в її класичному варіанті має на меті збільшення пропозиції грошей в каналах грошового обігу з метою стимулювання як інвестиційної діяльності, так і збільшення сукупного попиту. Але вся справа у співвідношеннях грошової маси до ВВП, в кількості емітованих грошей, в значеннях грошового мультиплікатора і, звичайно, як в Україні, в меті емітування величезної маси грошей – задля викидання цих грошей на міжбанківський валютний ринок і подальшої нестримної девальвації гривні (проблема пошуку бенефіціарів девальвації гривні виходить далеко за рамки даної статті), задля покриття заборгованості банківської системи перед своїми вкладниками у випадку банкрутств. Причому банкрутства влаштовувались штучно через інсайдерський кредитний вивід коштів не тільки з банківської системи України, а й в подальшому шляхом їх доларизації закордон.

Грошова емісія в Україні в 2014, 2015 роках на тлі діючого в цей час вимушеного, оскільки на цьому наполягав МВФ, *режиму плаваючого валютного курсу* не просто призвела до зниження курсу національної валюти, а просто обвалила його, але наслідки для $X_{\text{г}}^{\text{г}}$ для ВВП були геть відмінні від теоретичних: зламана структура співвідношень інструментів Монетарної політики і грубе переважання грошової емісії на тлі втечі закордон долларової маси зламало і прогнозовані в моделі наслідки. Замість теоретично очікуваних зросту чистого експорту і росту ВВП як наслідків *стимулюючої кредитно-грошової політики* в умовах *вільного плаваючого валютного курсу* не відбулося зростання фізичних обсягів старої української номенклатури експорту (лише сепаратизм на Донбасі результувався для української економіки в 25-відсотковому скороченні експорту); було лише зростання продукції аграрного сектору до ЄС протягом дії наданого в односторонньому порядку режиму вільної торгівлі для України з боку ЄС. Але в той же час чотирикратна девальвація гривні дала конкурентні цінові переваги за кордоном і великі обсяги грошової виручки українським експортерам, що певною мірою лише частково і в певних окремих галузях експорту може розглядатись як компенсація загальних значних втрат фізичних обсягів експорту і втрати традиційних ринків в останні роки.

В той же час лавина грошової маси не привела ні до якого збільшення українського ВВП, який за офіційними оцінками впав на 12 відсотків. Великі, непропорційні обсяги емісії ніяким чином не були пов'язані з ростом ВВП, тоді як з теорії відомо, що лише ріст фізичних обсягів ВВП має узгоджено впливати на відповідні темпи збільшення грошової маси згідно основного рівняння кількісної теорії грошей. Такі обсяги емісії були продиктовані проблемами фінансової заборгованості, а потім майже вийшли з-під контролю і на тлі вже діючої економічної кризи призвели лише до погіршення стану в реальному секторі економіки, оскільки девальвація валюти призвела до зовнішнього шоку збільшення витрат в національному виробництві, і на тлі майже двократного загального зростання цін призвела до розкручування стагфляції в Україні.

Весь вплив грошової емісії пішов у фінансово-кредитну і у валютну сферу і зламав усі пропорції, що були у цих сферах, а також у величезну споживчу інфляцію на рівні 190 за рівнем CPI, тобто до таких цифр, що вже забулись в 2000-х і в 2010-х роках в Україні.

А подальший сценарій подій по пристосуванню до ситуативних наслідків виявився ще більш драматичним. Не дивлячись на те, що Україні в теперішній час більше підходить режим фіксованого валютного курсу (чи, принаймні, режим обмежено гнучкого курсу), Національний банк України погоджується на вимогу МВФ запровадити і дотримуватись режиму вільного плаваючого валютного курсу, який зовсім не підходить країні, в якій інфляційне збільшення цін по деяким позиціям за рік досягло вже 100%, в якій девальвувалась втричі національна валюта, в якій в переддефолтному стані знаходиться державний фінансовий сектор, в якій абсолютно незбалансована хронічна дефіцитність платіжного балансу та до того ж іще й ведуться воєнні дії, що обходяться Україні в 1 млрд. грн. щоденно. Тоді виникає питання: чому ж тоді замість прийнятного режиму фіксованого курсу в умовах, коли треба боротись з інфляцією і з економічним спадом, Україні і надалі нав'язується режим вільно плаваючого валютного курсу, якого під силу дотримуватись лише країнам з великою валютною стійкістю, з стабільною економікою та з величезною валютною позицією? До країн, в яких виправдано підтримується режим «вільного плавання» належать США, Велика Британія, Японія, Канада, Швейцарія, країни ЄС, де діє «євро» та декілька країн третього світу. Тоді чому ж такий режим пропонується Україні? Все виявляється просто: в Україні просто немає власних потрібних обсягів золото-валютних резервів, щоб підтримувати стійкий (незмінний протягом певного часу) курс національної валюти шляхом викидання валютних резервів на міжбанківський валютний ринок задля операцій валютної інтервенції з метою підтримки гривні. На початок 2015р. в Україні в НБУ було лише 5,7 млрд. дол. Якщо додати до них ще 2,5 млрд. дол. в якості половини обсягу 1 траншу МВФ в розмірі 5 млрд. дол. із загальної суми 4-річного кредиту в 17,5 млрд. дол., то буде лише біля 8,5 млрд. дол. На найближчі 3 місяці – сума, зовсім недостатня, щоб шляхом валютних інтервенцій на ринку підтримувати «фіксований» курс нацвалюти. Для того, щоб мати технічну можливість підтримувати курс валюти і перейти на режим так потрібного економіці України фіксованого валютного курсу, Україні треба накопичити принаймні 38 млрд. дол. резервів, а їх немає і не скоро буде. Отже, перспектива видається такою: треба обирати між поганим і зовсім непридатним. В цих умовах, офіційно дотримуючись режиму вільно плаваючого курсу валюти, Україна фактично реалізувала на практиці режим множинності валютних курсів: це означає офіційний курс гривні для визначеного переліку операцій та ринковий курс гривні для всіх інших, який завдяки ажіотажному спекулятивному попиту на валюту був на значно нижчому курсовому рівні. Взагалі-то ситуація із завищенням офіційного курсу порівняно з ринковим є вигідною для покупців валюти задля здешевлення імпорту і

для уповноважених державних органів задля зменшення реальних виплат за зовнішнім боргом. Але в Україні, не дивлячись на зовнішню схожість, ситуація була все ж таки набагато відміннішою і загальний девальваційний стрибок курсу валюти в 4 – 4,7 разів, вочевидь, був вигідним лише для експортерів української продукції за кордон, особливо протягом того періоду часу, на який ЄС встановив в односторонньому порядку режим вільної торгівлі з Україною.

Однозначно можна зауважити, що перевагами встановлення *режиму плаваючого курсу* можна вважати наступне:

- 1) Досягнення автоматичного регулювання сальдо платіжного балансу;
- 2) Автоматичне збалансування платіжного балансу заохочує таку структуру національної економіки і, відповідно, зміни в ній, які відповідають потребам світової економіки з врахуванням світової кон'юнктури, завданню забезпечення порівняльної конкурентоздатності вітчизняної продукції та підтримки структури власності і бенефіціарних прав в галузях, що тісно інтегровані в світовий ринок;
- 3) В умовах режиму плаваючих курсів кредитно-грошова політика має реальні механізми впливу на реальний сектор (збільшення ВВП в разі стимулюючої монетарної політики і зменшення ВВП в разі стримуючої політики «дорогих грошей»), а також на обмінний курс валюти і сальдо балансу поточних операцій.

Але режим *вільно плаваючого валютного курсу*, навіть запроваджений в таких країнах як США та країни ЄС, чия стабільність не йде ні в яке порівняння з економічною нестабільністю України 2014–2015-х років, все одно має суттєві недоліки навіть для країн з міцною економікою і сильними зовнішньоекономічними позиціями, не кажучи вже про Україну, де ці загально прогнозовані недоліки можуть набути гіпертрофованого, руйнівного характеру. Отже, до недоліків слід віднести наступне:

- 1) Дестабілізація наслідків діяльності експортерів і імпортерів через зростаючі підприємницькі ризики на зовнішньоекономічних ринках та непередбачений ступінь флуктації валютного курсу;
- 2) Виникнення перекосів в структурі національного виробництва, що обумовлені орієнтованістю на експорт чи залежністю від імпорту, оскільки останні стимулюються чи, навпаки, стримуються завдяки впливу девальваційних чи ревальваційних трендів у змінах обмінного курсу валюти;
- 3) Реальний обмінний курс національної валюти не буде відповідати паритету купівельної спроможності, оскільки в умовах плаваючого режиму курс часто демонструє значні відхилення (в Україні, наприклад, ринкові значення коливань курсу гривні до долара змінювались протягом лютого 2014 р. – грудня 2014 р. від близько 8 грн за долар до 40 грн за долар у своїх максимальних значеннях відхилень) від паритету, що викликані суто спекулятивними чи «борговими» факторами;
- 4) Зростає амплітуда коливань значень таких економічних параметрів як безробіття та інфляція, оскільки девальвація гривні приводить до зростання експорторієнтованої частки виробництва і до зменшення безробіття в цих галузях, але одночасно до здорожчання імпортних складових у собівартості вітчизняного виробництва, до зростання цін не лише на імпортну продукцію, але й на вітчизняну через зовнішні інфляційні шоки пропозиції. Це продукує стагфляцію в національному секторі економіки, а, отже, на фоні скорочення сукупної пропозиції веде до зростання безробіття у всіх інших, окрім експорторієнтованого, секторах. Тут похідно слід зауважити, що в українській економіці процес ціноутворення, вважаючи на десятки інших причин, все ж таки традиційно в першу чергу орієнтується на обмінний курс гривні до долара, а тому інфляція, хоч і дещо меншими темпами, ніж курсове збезцінення національної валюти, але все одно залежить найбільше від значень темпу змін обмінного курсу. В першу чергу і найбільш пропорційно це відбувається в імпортних галузях, а потім і в усіх без винятку галузях українського виробництва.

- 5) Якщо в двох країнах, що мали значний взаємний обсяг товарообігу, відбувається одночасно інфляційне зростання цін, а слідом за ним відповідно зростання відсоткових ставок, то в умовах режиму вільно плаваючих курсів це призведе до імпортування інфляції або до порівняно більших темпів інфляції в тій з двох країн, в якій обмінний валютний курс до долара впав більше. І навпаки, якщо в вашій країні рівень інфляції вищий, ніж в іншій ($p > p^*$), то й номінальний обмінний валютний курс (e) вашої країни зазнає значних девальваційних впливів ($\downarrow e = e p^* / p \uparrow$).

Відповідного дисбалансуючого впливу зазнають і такі показники, як сальдо платіжного балансу та балансу поточних операцій, зокрема. Захиститись від цих «переливів» інфляції може лише та країна, яка має потужні обсяги валютних резервів як гарантію міцності та можливості робити валютні інтервенції задля вирівнювання курсу власної валюти та превентивного запобігання втечі капіталу з власної економіки до інших країн.

Як відомо з теорії, якщо власник фінансового або спекулятивного капіталу закордоном очікує на зміни обмінного курсу національної валюти (e_1) порівняно з її значеннями на початку інвестиційного процесу (e_0), то компенсувати свої можливі валютні втрати він може, якщо в тій іншій країні йому запропонують порівняно більшу ставку відсотка по цінним паперах (i^*), ніж ставки відсотків в його країні (i).

А отже, якщо порівняно з внутрішньою ставкою відсотка (i) виявиться значно вищою запропонована йому по державних цінних паперів чи по інших зовнішніх запозиченнях ставка відсотка в тій другій країні, куди є намір інвестувати свої капітали (i^*), то за умови порушення рівняння $i - i^* = (1 + i^*)[(e_1 - e_0) / e_0]$, можуть виникнути умови, що сприятимуть перетоку капіталу з країни, де ставка менша, в країну, де ставка більша, але не в тих випадках, коли відбувається 240%-ова девальвація гривні.

Що стосується динаміки облікової ставки відсотка НБУ зараз, в березні 2015 року, то збільшення її до 30 % порівняно з 7% в грудні 2013 року означає пропорційне підтягування її до рівня курсової інфляції, тобто збільшення в 4,4 рази. Хоча, як це широко відомо ще з ефекту І.Фішера, номінальна ставка відсотка « i » дорів-

нює реальній ставці відсотка « χ » (що впливає на інвестиційний попит і попит підприємців на кредит, а також, в свою чергу, має корелюватися з нормою прибутку в середньому по інвестиційних проектах в реальному секторі економіки) плюс річний темп інфляції « π », тобто $i = \chi + \pi$. Хочу зауважити, що ефект Фішера, як зв'язок між інфляцією та її враховуванням у значенні номінальної ставки відсотка, добре вкладається в економічну логіку, по-перше, країн з малими, співставленими близько значеннями « i » та « π ». Наприклад, $i=5\%$, $\pi=2\%$. А ще цей ефект виходить цілком з логіки економічних взаємозв'язків у кредитній та фінансовій сферах для країни з фіксованим валютним курсом. Якщо ж певна країна робить безпідставний вибір режиму плаваючого валютного курсу тоді, як має величезні воєнні витрати, а отже дефіцит бюджету, інфляцію і девальвацію національної валюти, то й стрибок значення облікової ставки відображає пропорційно стрибок у «вільному» збезціненні власної валюти, а не справжні середньозважені цифри внутрішньої (domestic) інфляції.

Бо якщо обрахувати реальну ставку відсотка сьогодні на основі песимістичних прогнозів інфляції у 46% і закладених у розмірі 27% в держбюджет «планових» цифр інфляції на 2015 рік, а також значення облікової ставки НБУ станом на березень 2015 р., то виходять досить дивні обрахунки реальної вартості рефінансування комерційних банків (наводимо за «повною» формулою ефекту, принагідною для високих значень інфляції):

$$r = \frac{i - \pi}{1 + \pi} = \frac{0,30 - 0,46}{1 + 0,46} \times 100\% = -10,9\%, \text{ або } r = \frac{0,30 - 0,27}{1 + 0,27} \times 100\% = 2,36\%,$$

де i – номінальна ставка відсотка (облікова ставка НБУ $i=30\%$)

π – прогнозоване в держбюджеті значення річного темпу інфляції ($\pi^{\text{expected}}=27\%$), або за песимістичними прогнозами $\pi^{\text{expected}}=46\%$.

Тобто, якщо взяти цифру інфляції, закладену в держбюджеті (27%), то реальна облікова ставка на 2015 р. складе 2,36%, якщо ж виходити з більш реалістичних цифр інфляції у 46%, то НБУ пропонує кредит комерційним банкам під реально від'ємну ставку відсотка, що нагадує практику 90-х років. [Ці обрахунки, звичайно, стосуються ситуації з видачею кредитів комерційним банкам за умови повернення ними кредиту рефінансування 1 раз на рік в кінці року, а не рівними частками щомісяця, що тоді збільшувало б річну ставку відсотка «коригувальну» вдвічі і ховалось би в умовах повернення взятих кредитів].

Вражає те, що вперше після 90-х років реальна ставка відсотка по рефінансуванню банків може мати від'ємне значення. І в той же час важко уявити собі умови надання кредиту комерційними банками підприємницькому сектору України, бо тут ставка за кредит має не лише включати реалістичні відсотки інфляції, але й бути більшою за 30%-ву облікову ставку НБУ, а отже на рівні 38-40 % на рік, що унеможливить залучення кредитів в реальний сектор, оскільки з врахуванням механізму щомісячного повернення кредиту ставка скорегована зростає вдвічі і «полегшити» ситуацію боржникам з поверненням кредиту, взятого на таких умовах, може лише інфляційне збезцінення грошей та власна політика по вкладанню у встановлення високих цін на свою продукцію всіх проблем, що пов'язані з задорогим кредитом.

Всього цього вороха проблем із неконтрольованим підвищенням інфляції через валютну дестабілізацію можна було б уникнути, якби мати режим фіксованого курсу валюти, а не нав'язаний Україні (через відсутність, повторимось, у НБУ валютних резервів для проведення валютних інтервенцій на ринку) режим вільно плаваючих валютних курсів. Цікаво, що зараз НБУ майже інстинктивно запроваджує валютні обмеження, тримає анонсований офіційно обмінний курс 23,7 грн за 1 \$ на тлі відсутності достатнього продажу валюти в банках і на валютному міжбанківському ринку, тобто відсутності реальної практики вільно плаваючої валюти на ділі.

Але й навіть ці самопроголошені значення обмінного курсу валюти, за якими вона майже не продається фізособам, мають умиротворяючий вплив на стримування інфляції в Україні. Отже, як висновок, за важких умов воєнних витрат, на тлі втечі валютних капіталів за кордон, на тлі законодавчого залишення без змін 6-місячного максимального терміну залишення валютної виручки експортерами за кордоном і неповернення її в Україну для продажу на гривні, підтримувати реально режим плаваючого обмінного курсу без проведення періодичних інтервенцій, значить, приректи українську валюту на подальшу девальвацію і відкрити шлюзи для інфляції. Єдиним обмежувачем для цих двох негативних трендів на тлі збереження режиму вільного плавання, може виступити той самий паритет купівельної спроможності, коли сукупний споживчий попит і реальні доходи населення будуть настільки порівняно низькими, що подальший ріст цін зіштовхнення із могутнім спадом купівельної спроможності через падіння реальних доходів населення.

Режим вільно плаваючого курсу за умов девальвації гривні до долара задумувався як режим, що простимулює експорт завдяки девальвації та зменшить від'ємне сальдо платіжного балансу. Але за скорочення виробничих можливостей всіх галузей української економіки (стагфляція) та втрати експертуючих підприємств на окупованій частині Донбасу і Криму (лише це призвело до скорочення офіційного експорту України на 25 %, переважно до Росії) може настати ситуація, коли стан балансу поточних рахунків почне значно більше корелюватись з кризовою фазою реального економічного циклу і спадом обсягів зовнішньої торгівлі, ніж корелюватись із девальваційними «перевагами» для зростання експорту від девальвації гривні, бо стан збалансованості платіжного балансу в Україні відповідав в 2013 році збалансованому за структурою і обсягами зовнішньоекономічних операцій курсу гривні до долара в 8 грн за 1\$ долар. А подальша девальвація гривні не переважила негативного впливу на сальдо платіжного балансу всіх вище названих структурних, географічних і фінансових факторів, в тому числі втечі валютних капіталів з України за кордон одночасно з вилученням величезних сум

депозитів із банківської системи та переведенням їх в позабанковий обіг на тлі існуючої 50% - ої тіньової економіки і офшоризації підприємницького сектора. Це можна умовно відобразити на рис. 1.

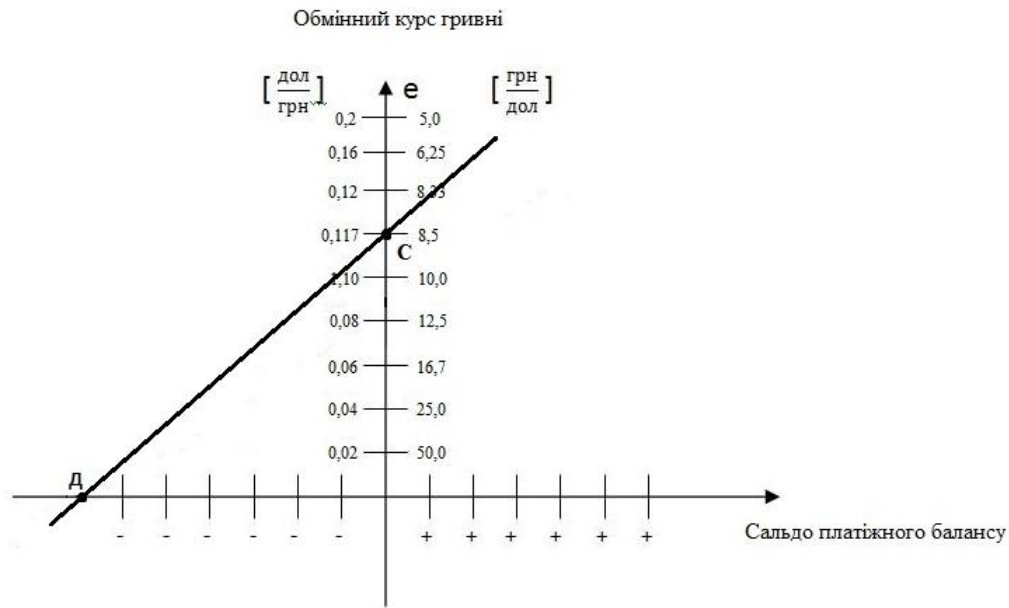


Рис. 1. Динаміка зв'язку між сальдо платіжного балансу і змінами курсу валюти в Україні протягом 2014–2015 років

Справа на осі «у» розташований обмінний курс гривні до долара {грн/дол}, а зліва - в правильному, прямому обрахуванні курс долара до гривні {дол/грн}. Ріст значень «е» вгору по вертикалі означає ревальвацію національної валюти гривні, а зменшення вниз по осі значень «е» означає девальвацію гривні. Якщо ми візьмемо за стартову позицію 2013 рік з більш-менш збалансованим платіжним балансом і курсом 8 грн за 1 долар, то в 2014 році стан платіжного балансу погіршувався через цілий перелік причин і це супроводжувалось протягом 2014–2015 років зниженням темпів ВВП, зростанням безробіття і в той же час нестримною майже 4,4 – кратною девальвацією гривні. Тобто система рухалась з точки С (старт) до точки Д (вірогідність дефолта) і це супроводжувалось масованим скороченням валютних резервів з 17,5 млрд. дол. до 5,7 млрд. дол., а потім в березні 2015 р. до 8,2 млрд. дол..

На жаль, проведення в цих умовах політики вільного режиму валютного курсу сприяло, на думку автора, тому, що ці негативні тенденції не були поборені і валютні капітали втекли за кордон, резерви спустошились, технічний дефолт НАК «Нафтогаз України» і інших державних підприємств на тлі боргових зобов'язань до фінансування в 2014 році став практично невідворотним, та ще й на тлі поганого адміністрування державної власності в майнових правах акціонерних товариств, на тлі недоліків діючого законодавства в сфері трансфертних цін компаній, на тлі непрозорої процедури видачі державної допомоги чи преференцій великому бізнесу і на тлі відсутності комплексу законодавчих актів про деофшоризацію бізнесу в Україні. І це без наведення цілої низки споріднених, але не таких вагомих за змістом, економічних проблем з дефіцитом державного бюджету, з величезним корпоративним і державним зовнішнім боргом, з неузгодженими змінами до Податкового кодексу, з соціально-економічним напруженням та з необхідністю витратити найближчим часом біля 90 млрд. грн. на воєнні цілі.

Характерним є ще й те, що прогнозовані наслідки дії окремих інструментів фіскальної, монетарної політики та політики імпорتنних обмежень за умови дотримання діючого (принаймні офіційно) в Україні режиму вільно плаваючого курсу є на сьогодні прогностично також неузгодженими, особливо на тлі стагфляції і необхідності вести антиінфляційну політику. Так, теоретично, за умови безінфляційного функціонування економіки, дотримання режиму вільного курсу дало б у випадку зменшення податкового тиску збільшення курсу національної валюти, а от збільшення податкового тиску призвело б до девальвації національної валюти. Стимулююча монетарна політика ($\downarrow r_{\text{облікова}}$; $\downarrow r_{\text{резервування}}$; скупка державних цінних паперів) призвела б, як вже вказувалось, до зростання ВВП та зростання чистого експорту завдяки девальвації валюти. Але в Україні 2015 року є велика інфляція ($\pi^{\text{expected}} = 46\%$ за песимістичними прогнозами на 2015 рік), а отже треба, щоб заходи монетарної політики давали в першу чергу *антиінфляційний ефект*, тобто треба проводити стримуючу грошово-кредитну політику, що дозволила б зменшити інфляцію і на цьому тлі відносно збільшити обмінний курс національної валюти, хоч це автоматично сприятиме зменшенню ефективності зовнішньоекономічного сектору (X_n зменшиться) і до того ж політика «дорогих грошей» (облікова ставка НБУ на рівні 30%), стримуючи пропозицію грошей, буде зменшувати кредитну активність підприємців, стримувати їх інвестиції саме в реальний сектор економіки, що результуватиметься у падінні обсягів і темпів ВВП. В той же час за умов фіксованого валютного курсу як стимулююча, так і стримуюча грошово-кредитна політика НБУ була б спрямована на мету

підтримки стабільного курсу валюти і давала б антиінфляційний ефект без впливу на реальні показники ВВП, які знаходилися б під впливом фіскальної політики. І в цих умовах справжня стимулююча фіскальна політика по дерегуляції бізнесу і дійсному зменшенню податкового тиску на нього знайшла б своє відображення у досягненні мети – зростанні реального ВВП.

Таким чином, якщо в Україні є великий ступінь відкритості економіки до зовнішніх ринків, то, щоб мінімізувати можливі несприятливі впливи, держава повинна коректно проводити валютні інтервенції з метою підтримки стабільності курсу національної валюти, або, принаймні, запровадити *систему страхування ризиків валютних змін і ставок відсотка* не лише в контрактах, а й по цілому переліку операцій, в тому числі в комерційних банках.

По-друге, повторимо власну думку, що якщо це величезна могутня економіка (як США, наприклад, чи в країнах ЄС, в Японії, Канаді і т. д), то їй під силу підтримувати режим вільно плаваючого валютного курсу. Якщо ні – то не під силу.

По-третє, якщо в Україні структура експорту товарів є одноманітною і представлена товарами невеликої кількості галузей, то динаміка недиверсифікованого експорту буде сильно залежати від кон'юктури своїх зовнішніх ринків і тому гарантом від можливих негативних зовнішніх впливів на обсяги експорту був би саме фіксований валютний курс. Але якщо існуватиме конфлікт інтересів між «Лігою» експортерів і «Лігою» імпортерів, і якщо це різні майнові власники і бенефіціари, то на певний часовий проміжок країна може встановити режим вільного обмінного курсу валюти на догоду інтересами експортерів, але якщо така країна все ж таки є імпортозалежною по енергоносіям, то збалансованим варіантом, який би влаштовував не ту чи іншу сторону, а країну в цілому (до того ж маючу великі доларові борги, інфляцію і воєнний конфлікт), був би режим фіксованого курсу, чи принаймні прив'язаного валютного курсу, або «повзучого прив'язування», що все одно краще для фінансової стабільності країни, ніж вільне плавання.

По-четверте, підкреслимо ще раз: якщо інфляція в Україні за своїми темпами значно вища, ніж інфляція в її торговельних партнерів, то номінальний курс національної валюти буде стрімко падати, що небезпечно для імпортозалежної по енергоносіях країни, бо призведе до зовнішніх шоків пропозиції та до стагфляції. Якщо між країнами ЄС та США різниця в темпах інфляції незначна, то й валюти можуть знаходитись в режимі плаваючого валютного курсу, певні коливання курсів євро і долара будуть приводити до вирівнювання платіжних балансів цих країн в автоматичному режимі. Якщо ж Україна на пірвоку мала виключні торгові преференції з ЄС в торгівлі, то, звичайно, за умов режиму вільного плавання, українські експортери мали змогу отримати велику валютну виручку, але в середину країни вона майже не надійшла протягом цього часового терміну, а отже не дала змогу національному банку проводити валютні інтервенції для підтримки курсу гривні, як цього вимагав би режим фіксованого курсу валюти. Здається, що таке співпадіння в часі не є випадковим, але на найближче майбутнє треба було б вводити 100%-й продаж валютної виручки експортерами протягом максимального періоду часу в 3 місяці, а не в 6 місяців; тоді була б змога в НБУ підтримувати стабільність курсу гривні, чи хоча б застрахувати його від неочікувано різких стрибків із подальшим поширенням впливу на процес ціноутворення в Україні і розгортання інфляції. Останнє вимагало б також введення певних валютних обмежень, щоб принаймні контролювати канали і обсяги втечі валютних капіталів з України за кордон і не повернення їх назад, в тому рахунку шляхом реалізації офшорних можливостей для зареєстрованих там українських компаній.

Проблема для України полягає в тому, що проголошений серед розвинутих країн світу, в тому числі в ЄС, принцип свободи і мобільності міжнародного руху капіталів цілком логічно поєднується з реалізацією в цих країнах режимів вільного плавання валюти, але в нашій країні, за умов низьких міжнародних інвестиційних рейтингів, призводить або до втечі капіталів із країни, або до інвестування зарубіжних капіталів (в тому числі значною часткою українських за походженням в минулому) в фінансові інструменти та боргові зобов'язання держави, для чого держава ще й змушена підвищувати відсоткову норму доходності в гривнях по цінних паперах, щоб зробити їх привабливими для покупців за умов інфляції і знецінення національної валюти. Тобто *режим вільного плаваючого курсу* може узгоджуватися зі станом високої мобільності капіталів, витікаючих з України за кордон, за логікою і за змістом, але у внутрішньоекономічній сфері в Україні це не зможе само по собі збільшити наші інвестиційні можливості за рахунок іноземних капіталів, але достеменно зможе призвести до валютних негараздів з курсом гривні, до зниження платоспроможності держави, до інфляційного зростання оптових і роздрібних цін на внутрішньому ринку, оскільки частину зовнішніх боргів доведеться покривати за рахунок експорту сільськогосподарської продукції з України за кордон, або ще й за рахунок можливого розпродажу землі.

Висновки. В якості висновку спробуємо розставити пріоритети на сьогодні. Договір про асоціацію України з ЄС не ратифікований досі декількома країнами – членами ЄС. Режим зони вільної торгівлі з ЄС має свій часовий термін, а потім закінчується.

Очікуваних десятків мільярдів доларів від Світового банку, ЄБРР та закордонних урядів у необхідному для потерпаючої від кризи України розмірі поки не надійшло. Українська економіка за своєю стійкістю і виробничим потенціалом не йде ні в яке порівняння з тими країнами, в яких діє режим вільного плаваючого курсу валюти. Реальні доходи населення через падіння гривні і інфляційний ріст цін на товари першої необхідності і комунальних тарифів впали вдвічі, а то й втричі. І на цьому економічному тлі діє невдалий для нас режим вільного плаваючого курсу, який, звичайно, вигідний експортерам, але не вирішує нагальних проблем переважної більшості населення і підприємців, що працюють на внутрішній ринок. Якщо не надати сьогодні ж переваг і режиму найбільшого економіко-податкового сприяння внутрішньому сектору економіки (як виробничому, так і

кредитно-інвестиційному) і не запроваджувати той чи інший різновид режиму фіксованого валютного курсу, то девальвація гривні значно швидше призведе до високої інфляції, глибокого спаду ВВП і зубожіння всередині України, аніж до отримання тимчасових експортних переваг, які можуть зруйнувати пропорції між внутрішнім і зовнішнім ринком і призвести до нестабільності в країні і великих матеріальних втрат.

Для доведення справедливості цього висновку, наведемо певні докази. Так, порівняємо факторний вплив на темпи інфляції в країні з факторним впливом на стан обмінного курсу валюти.

Інфляція (π)= f[(1) обсяги і темпи зростання чи зменшення ВВП; (2) рівень безробіття; (3) стан платіжного балансу країни; (4) інвестиції; (5) стан держбюджету; (6) обсяг державного та корпоративного боргу; (7) податки; (8) обсяг валютних резервів; (9) емісія національної валюти; (10) воєнні витрати; (11) повернення валюти в країну і продаж її за гривню; (12) ступінь офшоризації підприємницького сектора; (13) структура резидентів/нерезидентів – власників виробництва і ресурсів для виробництва; (14) кредитна емісія; (15) інсайдерське кредитування з подальшим банкрутством банків].

Обмінний курс гривні $e=f[(1)$ інфляція всередині країни; (2) рівень інфляції за кордоном в країнах – торгових партнерах; (3) обсяг і темп ВВП; (4) сальдо платіжного балансу; (5) обраний режим валютного курсу; (6) зовнішні джерела запозичень; (7) внутрішній попит на валюту; (8) пропозиція валюти; (9) ворожа діяльність іноземних банків, зокрема тих, що належать Росії; (10) курс державних облігацій і ставка відсотка по них; (11) валютні інтервенції НБУ; (12) валютна стерилізація; (13) облікова ставка НБУ; (14) реальна купівельна спроможність гривні; (15) реальні доходи агентів економіки; (16) нестабільність і спекулятивні настрої; (17) обсяг і умови залучення валюти в країну; (18) вартість і достатність надання зовнішніх валютних кредитів порівняно з потребою].

Якщо порівняти наведені нами переліки факторів, що впливають на курсову, валютну та на цінову стабільність, видно, що певною мірою вони співзгоджуються, що зайвий раз доводить міцний зв'язок, характерний саме для економічних традицій України, між обмінним курсом гривні до долара і процесом зміни цін. В країні, де сам процес ціноутворення на ресурси, на товари та послуги протягом 23 років прив'язується до стану курсу долара, де існує 50% тіншової економіки, де приватизація представлена закритими, а не відкритими акціонерними товариствами, поки не настануть нові часи або, принаймні, не будуть зламані старі економічні схеми, національний банк має не обирати між антиінфляційною метою і метою підтримки стабільності національної валюти, а розуміти, що в такій країні як Україна, треба обов'язково і першочергово всі свої заходи на найближчі чотири-п'ять років підпорядковувати саме меті досягнення валютної стабільності в першу чергу, а вже потім обирати за мету тієї чи іншої монетарної політики скорочення інфляції, сприяння інвестиціям в реальний сектор чи стабільність інвестиційно-привабливого рівня облікової ставки відсотка. І, звичайно, НБУ не повинен іти назустріч іншим міністерствам, які проводять власний різновид економічної політики, якщо це суперечить економічним імперативам стабільної грошової та банківської сфери в Україні.

Список використаних джерел

1. Ukraine: Letter of intent, Memorandum of Economic and Financial Policies, and Technical Memorandum of Understanding. February 27, 2015. – Режим доступу: <http://www.imf.org/>.
2. Меморандум МВФ для України, 2014. – Режим доступу: zn.ua/.
3. Програма реформ в Україні до 2020 р. – Режим доступу: reforms.in.ua/2020/.
4. State Statistical Committee of Ukraine/[web resource]. – Access mode: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
5. World Bank Database – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/DT.DOD.DECT.CD/countries?display=default>
6. Т. Bilenko, V. Klymenko. Economic Theory: Principles and Practice. – К.: National Aviation University. “NAU-Druk” Publishing House, 2010. – 324 p.
7. Дзюблюк О. В. Валютна політика. – К.: «Знання», 2007. – 422 с.
8. Долан Э. Дж. Деньги, банки и денежно-кредитная политика. – С-Пб, 1994. – 410 с.
9. Мэнько Н. Грегори. Макроэкономика. – М.: Изд. МГУ, 1994. – 735 с.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2015

УДК 330.341.1:001.1

БУРЛАКА В.Г.,
кандидат економічних наук, старший науковий
співробітник відділу інноваційної політики,
економіки та організації високих технологій
ДУ «Інститут економіки та прогнозування
НАН України»

ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ

Анотація. У статті висвітлено сучасні погляди щодо змісту поняття «інноваційний потенціал» та проаналізовано його стосунки із зовнішнім середовищем. Досліджено його структурні складові та встановлено фактори, що впливають на його подальший розвиток.

Ключові слова: інноваційний потенціал, інновація, новація, науково-технологічний потенціал, НДДКР, патенти, інноваційна продукція.

Бурлака В.Г., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник отдела инновационной политики, экономики и организации высоких технологий ГУ «Институт экономики и прогнозирования НАН Украины»

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ИННОВАЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА: ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация. В статье освещены современные взгляды о содержании понятия «инновационный потенциал» и проанализированы его отношения с внешней средой. Исследованы его структурные составляющие и установлены факторы, которые влияют на его дальнейшее развитие.

Ключевые слова: инновационный потенциал, инновация, новация, научно-технологический потенциал, НИОКР, патенты, инновационная продукция.

Burlaka V.G., Ph.D. in Economics, Senior Research Specialist, Department of Innovation Policy, Economy and Organization of High Technology, SO «Institute for economics and forecasting, Ukrainian National Academy of Sciences»

DEFINING INNOVATIVE POTENTIAL: A THEORETICAL ASPECT

Abstract. The article highlights the modern views on the meaning of «innovation potential» and analyzed its relationship with the environment. The author studies its structural components and revealed the factors affecting its further development.

Keywords: innovative potential, innovation, novelty, scientific and technological potential, R&D, patents, innovative products.

Постановка проблеми. Для визначення раціональних розмірів інноваційного потенціалу, який повинна мати ефективно функціонуюча макроекономічна система, а також для отримання коректних оцінок впливу інноваційного потенціалу на розвиток національної економіки, необхідно мати чітке визначення, по-перше, поняття інноваційного потенціалу, по-друге, його структури. З цією метою потрібно з'ясувати найбільш суттєві фактори, що впливають на його розвиток.

Економічна теорія, на жаль не дає вичерпної відповіді щодо сутності інноваційного потенціалу. Більша кількість публікацій з цієї проблеми присвячена дослідженню потенційних можливостей країни або групи країн, регіону або території, підприємства та потенціалу окремих видів ресурсів. При цьому незначна увага приділяється можливим загрозам від розвитку інноваційної діяльності. Недостатня розробка теоретичних і практичних аспектів інноваційного потенціалу ускладнює механізм стратегічного управління розвитком економіки та її складових. Необхідно більш чітко оцінити існуючі проблеми пов'язані з утворенням інноваційного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретичні засади інноваційного потенціалу привертала увагу багатьох вчених різних шкіл та напрямів економічної науки з цього питання. Доречно буде згадати, що початок наукових досліджень в цій сфері був ініційований бурним розвитком інноваційного потенціалу іноземних країн ОЕСР (I етап – середина ХХ ст.), коли стрімко почався розвиток інноваційної діяльності та її інфраструктури. Причинами викликаних змін були загострення конкуренції у сфері високих технологій з боку провідних іноземних компаній, бажання підвищити ефективність використання у комерційних цілях результатів НДДКР [14].

Комплексні підходи до оцінки інноваційного потенціалу в сучасних умовах розвитку економіки України набувають пріоритетного значення в системі заходів державного управління економікою. Проблемам оцінювання сутності і значення інноваційної складової розвитку економіки присвятили свої наукові розробки такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як І. Галиця [14], А. Гриньов [2], М. Данько [3], Г. Захарчин [6], Л. Калініченко [8], Д. Кокурін [9], С. Кравченко [10], В. Лазарев, І. Манаєнко, В. Матвейкін [7], Е. Менсфілд, А. Нашар, А. Ні-

колаєв [13], М. Портер, І. Саудер, Р. Солоу, Н. Тарасова [15], Б. Твісс, Ж. Тіроль, Р. Фостер, Й. Шумпетер, Ю. Яковець [11], М. Якубовський [14].

Невирішені частини проблеми. У вищезазначених працях приділено достатньо уваги теоретико-методологічним засадам інноваційної складової розвитку економіки, а питання інноваційного потенціалу залишилось недостатньо висвітленим.

Метою статті є вивчення та узагальнення сучасного досвіду щодо тлумачення змісту поняття "інноваційний потенціал".

Виклад основного матеріалу. Для виявлення сутності "інноваційного потенціалу" необхідно дослідити зміст цієї категорії, який об'єднує в єдине ціле різноманітні сторони взаємовідносин, і проаналізувати стосунки із зовнішнім середовищем. Уточнення поняття "інноваційний потенціал" спостерігається у багатьох дослідників і має не тільки чисто науковий інтерес, а й становить питання дефініцій. Саме від того, яке значення приймається за основу його визначення залежить як зміст, так і вибір альтернативи розвитку економіки, конкретні напрями формування її конкурентоздатності. Такі диференційовані підходи пов'язані з тим, що вітчизняна і зарубіжна література містить приклади неоднозначної трактовки цього поняття, а вчені і практики по-різному визначають межу використання інноваційного потенціалу, часто замінюючи цей термін синонімами.

Таким чином, у розвитку економічної системи суттєву роль відіграє інноваційний потенціал, який визначає активність інноваційної діяльності господарських суб'єктів або їх здібність виробляти, реалізовувати і сприйняти інновації. Останнє розглядається у якості необхідної умови функціонування інноваційного типу економіки. Інноваційний потенціал може бути оцінений як результат реалізації існуючої можливості, або реально-го інноваційного продукту (нові вироби, ліцензії, патенти).

У виявленні сутності інноваційного потенціалу не менш важливим слід вважати підхід науковців С.І. Кравченко і І.С. Кладченко, за думками яких поглиблений аналіз сутності й змісту категорії «інноваційний потенціал» цілком доцільно здійснювати, спираючись на складові категорії «потенціал» і «інновація» [10]. Так, поняття «потенціал» походить від латинського слова «potentia», яке визначає силу, міцність, можливість, здібність, існуючої у прихованому вигляді і здібної проявитися за відповідних умов [1, с. 428]. У спеціальному змісті – це ступінь можливого проявлення якої-небудь дії, або функції. Іноді під «потенційною енергією» розуміють будь-яку енергію, яка міститься в системі у прихованому вигляді [12]. У більш широкому розумінні потенціал – це сукупність факторів, які є в наявності й можуть бути використані та приведені в дію для досягнення визначеної цілі, результату.

Таким чином, поза прив'язки до конкретної сфери, потенціал можна розглядати як здібність матерії переходити від можливого до реального, від одного стану до іншого (наприклад, від старого до нового). При цьому потенціал – це міра єдності досягнутого, яка може бути використана з визначеною ціллю, за можливих або до-сяжних умов.

Щодо категорії «інновація», то тут також немає єдиного загальнозначеного трактування її змісту. Так, під інновацією (англ. innovation — нововведення, новаторство) розуміють «інвестицію в новацію» як результат практичного освоєння нового процесу, продукту або послуги. Новація (лат. Novation – змінення, оновлення) представляє собою новину, якої раніше не було, нове явище, відкриття, винахід, новий метод задоволення суспільних потреб та ін. Інновація представляє собою матеріалізований результат, отриманий від вкладення капіталу в нову техніку або технологію, у нові форми організації виробництва, праці, обслуговування, управління тощо [4].

Відносно економіки інноваційність розглядається як наслідок традиційної ринкової практики, конкуренції товарів та послуг. У господарській сфері інновації не можуть існувати без ринку. Вони нерозривно пов'язані зі здатністю суспільства народжувати зміни. Ринок виступає вихідною умовою необхідних змін, але сам він не приводить інноваційні процеси в рух у потрібних масштабах, не забезпечує їх стійкість. Необхідні певні культурні зміни, які б закріплювали на рівні суспільства підприємливість, винахідливість і оперативність. У даному випадку мова йде про зміни в стереотипах мислення.

Інноваційний потенціал утворюється з двох складових – науково-технологічного і підприємницького потенціалів. Для характеристики класу за різними ознаками рекомендують виділяти різні види потенціалу, використовуючи відповідну класифікацію [7; 9, с. 111].

Для забезпечення активного розвитку сфери інноваційної діяльності необхідне функціонування організацій з різними видами потенціалів. Частина дослідників визначає наступну класифікацію потенціалів [7, с. 7–21; 19, с. 61–62]:

- експлеренти, для яких характерний малий розмір, гнучкість, готовність до можливостей ризику, реалізація якості лідера;
- віоленти, які можуть забезпечити економію на масштабах, можливість залучати необхідні ресурси;
- патіенти, перевагу яких становлять володіння спеціальними знаннями технологій і сегментів ринку, випуск спеціалізованих товарів;
- комутанти, що забезпечують гнучкість, підтримку ринку через задоволення локальних потреб.

Відсутність на інноваційному ринку організацій з тим чи іншим видом потенціалу обмежує розвиток економіки. За думкою ряду дослідників, саме повна відсутність експлерентів, а також недостатня кількість патентів і комутантів, було основною причиною уповільнення НТП в національній економіці країн СНД.

Таким чином, можна зробити висновок, що проблема формування структурної складової інноваційного потенціалу багатоаспектна і потребує подальших досліджень на рівні підприємства, макроекономіки з урахуванням їх особливості. Отримані під час вивчення результати (уточнення сутності інноваційного потенціалу і складових, його структури) є основою для більш повної характеристики інноваційного потенціалу як об'єкта управління і таким чином сприяє розробці конкретних науково-практичних рекомендацій по його формуванню і ефективному використанню.

Водночас відносно інноваційного потенціалу слід зазначити, що складність даної категорії утруднює виділення незалежних його видів і унеможливує формування чіткої єдиної класифікації.

Незважаючи на те, що питанням формування інноваційного потенціалу в економічній науці не приділялося достатньо уваги, існуюча інформація не дозволяла комплексно оцінити його ефективність, оскільки вона часто носила неповний і суперечливий характер, яка не мала однозначного трактування. Деякі автори, наприклад, інноваційний потенціал ототожнювали з науково-технологічним прогресом. У цьому випадку він представився як «накопичена певна кількість інформації про результати науково-технологічної роботи, винаходи, проектно-конструкторські розробки, зразки нової техніки і продукції», або тлумачився як «система фактів і умов, необхідних для здійснення інноваційного процесу», що значно спрощувала реальне положення, а також звужувала сферу його застосування [16, с. 131].

Таке бачення основи інноваційного або науково-технологічного потенціалу стосується різних рівнів господарських системних утворень з урахуванням їх специфіки: підприємства, корпорації, регіони, галузеві, міжгалузеві й господарські комплекси.

Науково-технологічний потенціал має структуру, в основу якої покладено науково-відтворювальний цикл створення і використання інновацій у перетворенні праці, продукції і виробничого апарату господарської системи. Відтворювальний підхід дозволяє представити науково-технологічний потенціал у вигляді взаємозв'язаної сукупності блоків. Кожен з них об'єднує у собі новини, приблизно з однаковою мірою вірогідності трансформації їх в інновації – товари, які є підсумком специфічної інтелектуальної праці у кожній окремій стадії науково-відтворювального циклу. Укрупнений алгоритм аналізу науково-технічного потенціалу господарської системи представлено на рис. 1.

Таким чином, аналіз стану науково-технологічного потенціалу охоплює показники конкурентоспроможності товарів, послуг, технологій їх виробництва, ефективності менеджменту, організації і мотивації праці (сукупність маркетингових досліджень), оцінки трансформуючих можливостей існуючих інновацій різного характеру усередині й поза системою відносно товарів, технологій, організації праці та виробництва.

Оцінка науково-технологічного потенціалу господарської системи провадиться за якісними характеристиками товарів і продуктивного апарату, а також за кількісними соціально-економічними і екологічними показниками підсумкової діяльності.

Ефективність використання потенціалу узагальнено оцінюється як відношення досягнутих у поточний час кожного із сукупності соціально-економічних показників, що вибрані в якості оціночних, до можливих досягнень при максимальному використанні науково-технологічного потенціалу [7]:

$$E_n = \frac{\sum_{i=1}^{n-1} a_i}{a_{bi}} \cdot 100,$$

де E_n – підсумковий узагальнюючий показник ефективності використання науково-технологічного потенціалу господарської системи; a_i – конкретний i -й показник, який характеризує досягнення визначального ефекту; a_{bi} – можливий показник при найбільш повному використанні потенціалу; n – число показників.

Науково-технологічний потенціал становить тільки частину інноваційного потенціалу, яка характеризує здатність системи генерувати і народжувати інновацію. На відміну від інших він визначається сукупністю ресурсів і результатів діяльності наукової сфери, який реально може бути реалізований у вигляді авторських свідоцтв, раціоналізаторських пропозицій і ноу-хау. Науково-технологічний потенціал характеризується наукоємністю – показником, який віддзеркалює пропорцію між науково-технологічною діяльністю у виробництві з урахуванням витрат на науку із розрахунку на одиницю продукції.

Дуже важливим, на наш погляд, є визначення сутності інноваційного потенціалу як можливості різних галузей економіки виробляти наукоємну продукцію, задовольняючи вимоги світового ринку [7, с.7–21].

У той же час підприємницький потенціал підприємництва розглядається як процес оновлення виробничого і збутового потенціалу, а також гуманітарної сфери підприємства. Відсутність або слабкий розвиток підприємницької компоненти не забезпечує динамізм потенціалу загалом, у тому числі і науково-технологічної сфери [7, с. 29–38].

Ефективний інноваційний потенціал визначає наступні ключові фактори успіху діяльності організації: перевагу товару над конкурентами; нові характеристики ринкового товару, які відповідають більш вимогливим споживачам; вихід на світові ринки; маркетингові ноу-хау; краще сприйняття сутності і особливостей форму-

вання сучасного ринку; поведінки покупця і розміри потенційної ніші для своїх товарів; технологічні ноу-хау (переваги в НДДКР і можливості впровадження результатів НДДКР у виробництво) [18].

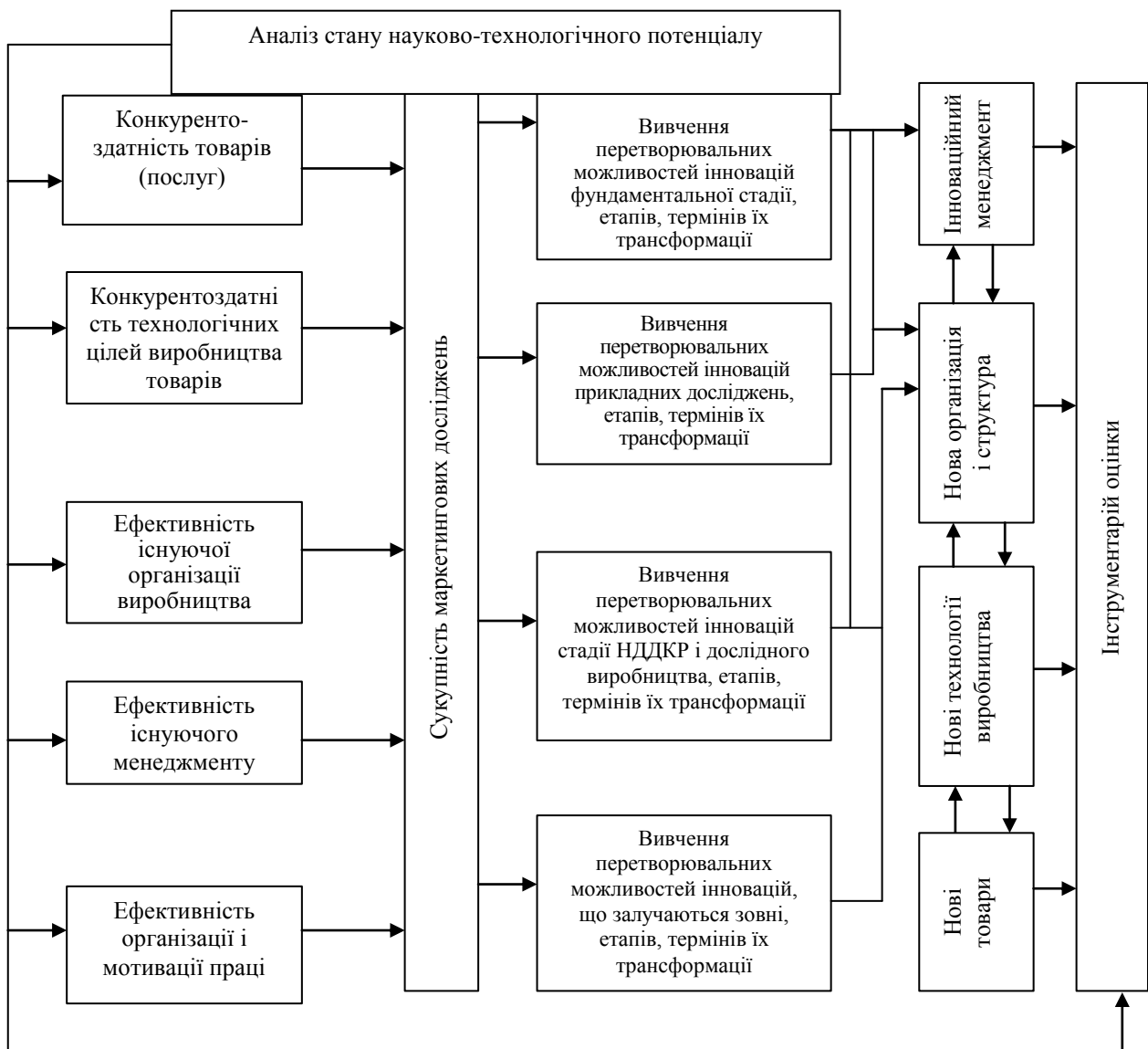


Рис. 1. Алгоритм аналізу стану науково-технологічного потенціалу

Джерело: побудовано автором за [7, с. 21–29].

Таким чином, інноваційний потенціал у більшості випадків характеризується нематеріальними активами, знаннями і вмінням об'єкту дослідження.

За визначенням дослідників, у сучасних умовах інноваційний потенціал стає «концептуальним відображенням феномену інноваційної діяльності». Для розрахунку раціональних розмірів потенціалу у змінному середовищі, ефективно функціонуючої макроекономічної системи, а також для отримання обґрунтованих висновків про ефективність впливу на розвиток національної економіки або окремої галузі промисловості, необхідно визначити зміст, склад, структуру інноваційного потенціалу, або усі суттєві фактори, що зумовлюють формування складових і динаміку розвитку [18].

Фактор часу визначає не тільки тривалість трансформації знань, а й зумовлює різну оцінку науково-технологічного потенціалу залежно від визначених тактичних і стратегічних цілей. У зв'язку з цим виглядає доцільним розподіл загального науково-технологічного потенціалу на тактичні і стратегічні блоки. До тактичного потенціалу відносять інновації, які за умов існуючої господарської системи можна ефективно впроваджувати протягом від одного до п'яти років, тоді як стратегічний потенціал, обумовлений трансформаційними можливостями підготовленими інноваціями, використання яких в оновленні і виробництві продукції можливий за межами п'ятирічного терміну. Загальний науково-технологічний потенціал представляє собою не лише суму, але і єдність тактичного і стратегічного потенціалів, яка активно впливає на весь інноваційний процес.

Сукупність науково-технологічних новин господарської системи може бути доповнена досягненнями НТП у системі вищого порядку (корпорація запозичує новину для виробництва конкретних товарів із галузевої системи, з інших галузей, із світового банку наукових знань), розпоряджаючись для цього необхідним капіталом. За цих умов науково-технологічний потенціал господарського утворення, збагачений позасистемними новинами, буде без сумніву більш ефективним, бо у ньому можуть суттєво змінитися усі блоки у часі та структурі. Тому доцільно його підрозділити на внутрішньосистемну і міжсистемну частини.

У вищенаведених та інших трактуваннях терміну «інноваційний потенціал», як правило, розкривається одна або декілька суттєвих характеристик цього явища. Так, в одному з випадків акцент зміщується на інституційні структури або засоби формування потенціалу, а в іншому спостерігається прив'язка до конкретного рівня (підприємство, національна економіка та ін.). Таке визначення, як «інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені у дію для досягнення цілей економічних суб'єктів», також свідчить про наявність неоднозначності у розумінні сутності інноваційного потенціалу. Ця обставина значною мірою утруднює розробку практичних рекомендацій і рішень з формування і ефективного використання інноваційного потенціалу і, таким чином, негативно позначається на кінцевих результатах інноваційної діяльності [5].

Визначені обставини зумовлюють необхідність проведення додаткового дослідження категорії інноваційного потенціалу як об'єкту управління (оскільки неможливо керувати об'єктом, сутність якого нерозкрита або розкрита неповною мірою). При цьому уточненню, в першу чергу, підлягають зміст і класифікація інноваційного потенціалу.

Достатньо прозорими і повними у питаннях дослідження сутності інноваційного потенціалу можна вважати висновки відомого дослідника з цієї проблематики Г.І. Жица [5]. Згідно з його думкою, під інноваційним потенціалом розуміється кількість економічних ресурсів, які у кожний конкретний момент суспільство може використати для свого розвитку. Ці ресурси розподіляються між трьома основними секторами (сегментами, напрямками) макросистеми: науково-технічним, освітнім, інвестиційним. Внаслідок цього розподілу формуються: науково-технологічний потенціал (сегмент або комплекс), освітній потенціал та інноваційний потенціал (сегмент або комплекс). Сукупність перелічених сегментів і формують інноваційний потенціал макросистеми.

За таким підходом, як визначають інші фахівці, доцільно вважати інноваційним потенціалом не всю кількість ресурсів, яку суспільство пропонує використовувати для свого перспективного розвитку, а тільки ту їх частку, яка може бути корисна для збільшення обсягів або покращення якості кінцевого споживання. При цьому необхідно звернути увагу на той факт, що динаміка кількісних і якісних показників споживання повинна здійснюватися в інтересах споживача, а не виробника.

Слід зазначити, що існують значні проблеми, пов'язані з розподілом кінцевого споживання на індивідуальне (приватне) і колективне (суспільне), але в даному випадку більш важливим є необхідність дотримання раціональних пропорцій між кінцевим і проміжним споживанням.

У підсумку з аналізу окремих поглядів відомих вчених, категорію «інноваційний потенціал» можна трактувати як здатність системи до трансформації фактичного стану речей у нову якість з метою задоволення існуючих або зростаючих потреб (суб'єкта новатора, споживача, ринку та ін.) [17]. При цьому ефективне використання інноваційного потенціалу дає можливість переходу від прихованої можливості до фактичної реальності або з одного стану в інший (тобто від традиційного до нового). Отже, інноваційним потенціалом можна вважати характеристику здатності системи до змін, поліпшення, прогресу.

Аналіз сутності і формування інноваційного потенціалу показав, що він є багатofакторним показником, який, на нашу думку, характеризує можливості підприємства до ефективного впровадження інновацій і досягнення якісніших показників з виробництва товарів на рівні досягнень світової практики. Суттєвим недоліком багатьох досліджень даної проблеми є ігнорування авторами впливу на інноваційний потенціал використання як окремими галузями, так і підприємствами інтеграційних і глобалізаційних можливостей сучасної економіки України, які формують їх загальний економічний потенціал.

Сутність будь-якого об'єкту достатньо повно розкривається через виявлення і дослідження його структури. У зв'язку з цим окремо слід зупинитися на основних компонентах інноваційного потенціалу, який може бути представлений трьома його складовими (ресурсною, внутрішньою і результативною), які існують у взаємозв'язку і взаємозалежності (рис. 2).

Тісний взаємозв'язок ресурсної, внутрішньої і результативної складових інноваційного потенціалу визначає необхідність виявлення на практиці їх оптимального співвідношення (виходячи із ролі значимості, яку вони відіграють у формуванні і розвитку потенціалу).

Ефективне використання інноваційного потенціалу підприємства вимагає постійного пошуку шляхів його удосконалення, зміцнення за рахунок освоєння нової техніки та технологій, впровадження сучасних технологій зберігання сировини, розвитку прогресивних форм організації виробництва, проведення технічної реструктуризації підприємств, постійного підвищення рівня кваліфікації персоналу всіх категорій відповідно до сучасних вимог та напрямів знань, оптимізації кадрової структури персоналу, стимулювання творчих працівників, соціального розвитку підприємств як складової їх інноваційного потенціалу, вивчення та застосування досвіду провідних підприємств світу, залучення інвестицій у власні розробки, НДДКР шляхом інвестування у вигляді фінансування, кредитування, лізингу, підвищення ролі планування, організації й контролю інноваційної діяльності; удосконалення механізмів управління інноваційною діяльністю підприємства в цілому [8].

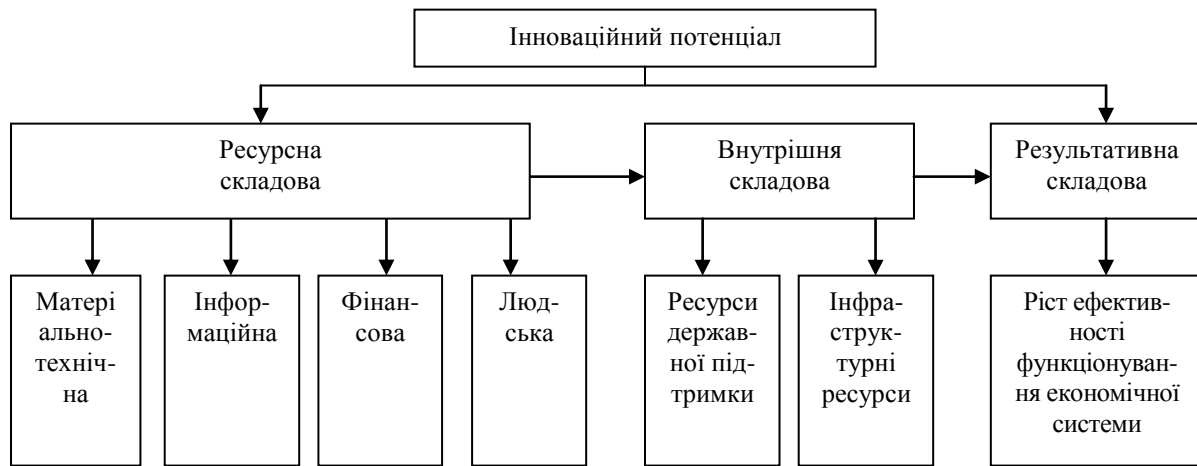


Рис. 2. Структура інноваційного потенціалу

Джерело: побудовано автором за [7, с. 7–21].

В організаційних схемах розвитку інфраструктури інноваційного потенціалу існують помітні між країнами відмінності, вибір яких значною мірою залежить від особливостей національних систем нововведення.

Основною метою розробки комплексної і системної оцінки інноваційного потенціалу було вироблення конкретних практичних рекомендацій по стимулюванню інноваційної активності як на рівні окремого підприємства, так і на рівні національної економіки.

У сучасній світовій практиці існує значна кількість різних показників, що оцінюють рівень розвитку інноваційної діяльності: починаючи з оцінки людського капіталу, показників, що вимірюють знання, науково-технологічний прогрес (НТП) і закінчуючи окремими показниками фондового ринку. Різні міжнародні організації розробляють свої системи показників, що характеризують рівень інноваційного потенціалу країни (регіону). За зразок можна навести приклади наступних систем показників:

1. Індекс науково-технологічного потенціалу (Всесвітній економічний форум) як складова інтегрального показника оцінки рівня конкурентоздатності країни;
2. Система показників оцінки інноваційної діяльності Комісії європейських товариств (КЕТ), яка використовується для порівняльного аналізу оцінки розвитку інноваційної діяльності в країнах Європейського союзу (ЄС), а також їх зіставлення з показниками США і Японії.
3. Показники, які щорічно друкуються Організацією економічного співробітництва і розвитку (ОЕСР), характеризують рівень і динаміку розвитку інноваційної економіки розвинутих і окремих країн, що розвиваються.

Висновки. Проведений аналіз проблем інноваційного потенціалу дозволив визначити наступні фактори, які впливають на його розвиток:

1. Чітке визначення потреби в інноваціях і галузевої стратегії по виробництву нової продукції.
2. Обґрунтування розрахунку економічного ефекту від впровадження потенціальних інновацій у виробництво нової продукції і її реалізації на ринку.
3. Достатній обсяг ресурсів і періодична оцінка інновацій з метою визначення моменту, коли будуть досягнуті первинно визначені організаційні задачі.

Список використаних джерел

1. Большая Советская энциклопедия: в 30 т. / гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М. : Сов. энциклопедия, 1975. – Т. 20: Плата-Проб. – 608 с.
2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління / А. В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК. – 2003. – 308 с.
3. Данько М. Інноваційний потенціал в промисловості України / М. Данько // Економіст. – 1999. – № 10. – С. 26–32.
4. Економічна енциклопедія: у 3 т. / [відп. ред. С. В. Мочерний]. – К. : Вид. центр. «Академія, 2000–2002». – 2002. – Т. 3. – 952 с.
5. Жиц Г. И. Способности и возможности: рассуждения о некоторых аспектах методологии оценки влияния инновационного потенциала на развитие социально-экономических систем различного уровня сложности / Г. И. Жиц // Инновации. – 2008. – № 11. – С. 102–107.
6. Захарчин Г. М. Концептуальна модель інноваційної культури підприємства / Г. М. Захарчин, Андрійчук О. Д. / Науковий вісник НЛУУ. – 2008. – Вип. 188. – С. 272–278.
7. Інноваційний потенціал: сучасне становище і перспективи розвитку : монографія / [В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько и др.]. – М. : «Издательство машиностроение-1», 2007. – 284 с.

8. Калініченко Л. Л. Кількісна оцінка інноваційного потенціалу підприємств / Л. Л. Калініченко // Вісник економіки транспорту (збірник науково-практичних статей). – 2010. – №30. – С. 107–112.
9. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д. И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 575 с.
10. Кравченко М. И. Исследование сущности инновационного потенциала / М. И. Кравченко, И. С. Кладченко // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия экономическая. – Донецк : ДонНТУ, 2003. – Вып. 68. – С. 88–96.
11. Кузык Б. Н. Россия-2050. Стратегия инновационного прорыва / Б. Н. Кузык, Ю. В. Яковец. – М. : Экономика, 2004. – 632 с.
12. Менеджмент організацій : підручник / [Л. І. Федулова, І. В. Сокирник, В. В. Стадник та ін.] ; за заг. ред. Л. І. Федулової. – К. : Либідь, 2004. – 448 с.
13. Николаев А. И. Инновационное развитие и инновационная культура / А. И. Николаев // Наука и науковедение. – 2001. – №2. – С. 54–65.
14. Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку / [Ю. В. Кіндзерський, М. М. Якубовський, І. О. Галиця та ін.] ; за заг. ред. Ю. В. Кіндзерського. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України, 2009. – 408 с.
15. Промисловість України: тенденції, проблеми, перспективи: монографія / [Н. В. Тарасова, Л. П. Клименко, В. М. Ємельянов та ін.]. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2011. – 320 с.
16. Рынок: Бизнес. Коммерция. Экономика: толковый терминологический словарь / сост. В. А. Калашников ; под общ. ред. А. П. Дашкова. – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Маркетинг, 1998. – 403 с.
17. Сураева М. О. Сущность и структура инновационного потенциала / М. О. Сураева // Управление большими системами : материалы VII Всерос. науч. конф. молодых ученых. – Магнитогорск : Изд-во Магнитогор. гос. техн. ун-та им. Г. И. Носова, 2011. – С. 188–192.
18. Шереметьев А. О. Категория «экономический потенциал» в экономическом анализе / А. О. Шереметьев // Экономические науки. – 2008. – №8. – С. 132–136.
19. Шерстобитова Т. И. Маркетинг инноваций : учебное пособие / Т. И. Шерстобитова. – Пенза : Издательство ПГУ, 2009. – 126 с.

Стаття надійшла до редакції 09.04.2015

УДК: 338.45.01 (061.1ЄС)

ВІТЕР І.І.,

кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, доцент,
провідний науковий співробітник Державної установи
«Інститут всесвітньої історії НАН України»

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС У ХХІ СТОЛІТТІ

Анотація. У статті аналізуються проблеми глобальної індустріалізації провідних країн як обов'язкової передумови подальшого розвитку людства та протидії віртуальній економіці. Досліджується нова роль промислової політики в провідних країнах ЄС як невід'ємної складової глобальної стратегії розвитку в умовах постіндустріальності.

Ключові слова: постіндустріальне суспільство, нова індустріалізація, стратегічні імперативи неоіндустріалізації провідних європейських країн, нова промислова політика Європейського Союзу.

Витер И.И., кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, доцент, ведущий научный сотрудник Государственного учреждения «Институт всемирной истории НАН Украины»

СТРАТЕГИЧЕСКИЕ ОРИЕНТИРЫ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ ЕС В ХХІ ВЕКЕ

Аннотация. В статье анализируются проблемы глобальной индустриализации ведущих стран как обязательной предпосылки дальнейшего развития человечества и противодействия виртуальной экономике. Исследуется новая роль промышленной политики в ведущих странах ЕС как неотъемлемой составляющей глобальной стратегии развития в условиях постиндустриальности.

Ключевые слова: постиндустриальное общество, новая индустриализация, стратегические императивы неоиндустриализации ведущих европейских стран, новая промышленная политика Европейского Союза.

Viter I.I., Ph.D. in Economics, Senior Researcher, Associate Professor, Leading Researcher at the State Institution «Institute of World History of NAS of Ukraine»

STRATEGIC GUIDELINES EU INDUSTRIAL POLICY IN THE XXI CENTURY

Abstract. The article analyzes the problems of global industrialization of leading countries as a prerequisite for further development of mankind and combating the virtual economy. We investigate the new role of industrial policy in the leading countries of the EU as an integral component of the global strategy of development in a post-industrial.

Keywords: post-industrial society, the new industrialization, strategic imperatives of neo industrialization of leading European countries, the new industrial policy of the European Union.

Постановка проблеми. Постіндустріальна економіка, до якої перейшли країни ЄС, передбачає зростання сфери послуг як у структурі ВВП, так і в структурі зайнятих. В той же час промисловість залишається ключовою сферою економіки Союзу, матеріальною базою та важливим інструментом інтеграції країн-членів та угруповання в цілому в глобальну економіку, а рівень розвитку промисловості значною мірою визначає якість життя населення європейських країн. Більше того, від розвитку промисловості багато в чому залежить розвиток і самого ЄС. Тому тема ефективності промислової політики Європейського Союзу за сучасних умов є актуальною.

Дослідження проблем неоіндустріалізації країн Європейського Союзу особливо важливо для нашої країни, виходячи з її євростратегічних напрямів, а також враховуючи значний вплив ЄС на соціально-економічний розвиток України та перспективи її нової глобальної індустріалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасний стан наукової розробки проблеми промислової політики провідних європейських країн можна охарактеризувати в двох аспектах. З одного боку, тема дослідження розроблена достатньо широко та глибоко, якщо мати на увазі роботи, присвячені промислому розвитку країн ЄС. Окрім цього, жодна програма розвитку ЄС не обминала цього питання. З іншого боку, вкрай мало дослідників акцентують увагу на загрозах переходу цих країн до постіндустріальної стадії розвитку. Справедливості заради необхідно відзначити, що останнім часом керівні та наукові кола Європейського Союзу почали гостро ставити ці питання ще й через такі фактори, як зниження конкурентоспроможності європейських країн відносно інших країн світу, організаційні та фінансові складнощі всередині Союзу, світову фінансову кризу, яка стає перманентною. Очевидно, що промисловий розвиток призваний багато в чому вирішити ці питання. Саме тому промислова політика, нова індустріалізація останнім часом стають головним стратегічним напрямом глобальної інтеграційної стратегії ЄС, а лідируючі позиції в науковій розробці проблем нової індустріалізації займають Європейський Союз, ОЕСР і частково Європейська економічна комісія ООН.

В Україні цими питаннями тією чи іншою мірою займаються Інститут економіки і прогнозування НАН України, Інститут економіки промисловості НАН України (м. Донецьк) та деякі інші установи, окремі науковці. Значна увага цим питанням була приділена у колективних монографіях ІСЕМВ НАН України.

Теоретичні проблеми постіндустріального суспільства досліджували такі українські та російські вчені, як О.Г.Білорус, Д.В.Іванов, В.Л.Іноземцев, Д.Г.Лук'яненко, Ю.М.Пахомов. Міжнародний аспект проблем індустріалізації в своїх працях розглядали Т.В.Бауліна, О.Г.Білорус, Ю.І.Єхануров, М.В.Жук, А.О.Задоя, В.В.Ковалевський, Ю.Г.Козак, Д.Г.Лук'яненко.

Проблемам розвитку Європейського Союзу присвячено багато наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема, Ю.В. Борка, Р.Д. Патори, А.Н. Поручника, В.Р.Сіденка, А.С.Філіпенка, В.І. Чужикова та ін. Процеси модифікації стратегій росту були розглянуті такими авторами, як Є.І. Арабей, Г.М.Попхадзе, В.В. Трофімова.

Однак питання модернізації промислової політики ЄС у XXI ст. в умовах формування світосистеми глобалізму ще недостатньо вивчене і потребує більш ретельного аналізу як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Головна ідея дослідження полягає в тому, що нова глобальна індустріалізація виступає обов'язковою передумовою подальшого розвитку людства і протидією віртуальній економіці, а промислова політика кожної країни є складовою її глобальної стратегії розвитку. Отже, **мета статті** – дослідити проблеми глобальної індустріалізації провідних країн, розкрити нову роль промислової політики в провідних країнах ЄС як невід'ємної складової глобальної стратегії розвитку в умовах постіндустріальності, визначити стратегічні орієнтири промислової політики ЄС за сучасних умов.

Виклад основного матеріалу дослідження. З останньої чверті XX ст. в структурі економіки розвинутих країн відбуваються зрушення, які свідчать про перехід цієї групи до вищої, постіндустріальної стадії економічного розвитку. При наявності потужної суперсучасної промисловості в цих країнах починає стрімко зростати роль сфери послуг, яка дає більше половини ВВП і охоплює переважаючу частину зайнятих у народному господарстві. Так, на початку XXI ст. частка сфери послуг у ВВП США дорівнює 76,9%, Великої Британії – 77,1%, Японії – 76,5%, Німеччини – 72,6%, Франції – 79,4% [1, с. 24]. В країнах-членах ЄС питома вага обробної промисловості у валовій доданій вартості зменшилася з 27 % у 1979 р. до 19 % у 2001 р. Частка добувної промисловості також скоротилася з 12 % до 9 % валової доданої вартості [2, с.309]. Сьогодні більша частина ВВП країн ЄС створюється у третинному секторі економіки – близько 71,5%; на частку вторинного сектора припадає (в середньому) 26,7% [3], відповідні тенденції спостерігаються і в структурі зайнятості за секторами економіки.

В той же час промисловість, як і раніше, спричиняє дуже значний вплив на всі сторони суспільного розвитку держав і світове господарство в цілому. Значення індустріального сектора в світовій економіці підтверджується такими цифрами: частка промисловості у створенні ВВП світу – близько 1/3, а в структурі економічно активного населення – близько 1/5, незважаючи на триваючий бурхливий розвиток третинного сектору економіки [4]. Промисловість залишається провідною галуззю матеріального виробництва (порівняно з двома іншими – сільським господарством і будівництвом). В цілому по світу і великих його регіонах (особливо в другій половині XX ст.) вона розвивалася швидше за інші галузі виробничої сфери, в зв'язку з чим її частка в структурі матеріального виробництва постійно зростала (в 1950 р. – 56%; у 2000-х рр. – близько 68%, без урахування будівництва). У період 1980-1990 рр. середньорічне зростання доданої вартості в промисловості становило 3,3% (у сільському господарстві – 2,8%). Хоча в період 1990-2000 рр. темпи зростання світового промислового виробництва дещо знизилися – до 2,1% (а в сільському господарстві до 1,2%), при загальному середньорічному зростанні світового ВВП, що складав 2,4%. У 2007 р. темпи зростання світового ВВП і світової промисловості знаходилися на позначці 5%. Однак в 2008 р. вибухнула світова фінансово-економічна криза, і темпи зростання ВВП світу та окремих країн істотно знизилися (у 2010 р. – 3,8% [5], в 2011 і 2012 рр. – 3,2 і 3,6% відповідно [6]). Криза зачепила як розвинені (падіння ВВП в 2009 р. склало 3,9%), так і країни, що розвиваються (темпи зростання ВВП знизилися в 2009 р. до 1,9%). На думку експертів Світового банку, деяке зниження темпів зростання світової економіки розвинених країн в 2011 р. в порівнянні з 2010 р. (у 2010 р. – 2,7%, у 2011 р. – 2,2% [7]) пов'язане також з низькими темпами зростання японської економіки після землетрусів і цунамі й впливом цих катаклізмів на всю світову економіку [8]. У зовнішньоекономічній діяльності багатьох держав і в міжнародному обміні зберігається домінуюче значення промислової продукції. Іншими словами, зменшення частки промисловості у створенні світового ВВП і зайнятості населення у вторинному секторі, яке відзначається за останні п'ятдесят років, не викликало загального зниження ролі і значення індустріального сектора в світовій економіці і в господарстві більшості країн світу [4].

Навпаки, без сучасної, базованої на інноваціях, промисловості неможливий подальший розвиток жодної сучасної країни. В той же час в процесі переходу до постіндустріальної стадії розвитку провідні країни поступово втрачають свою матеріально-технічну базу, в першу чергу – промисловість, їх економіка стає все більш віртуальною та неконтрольованою. І в цьому полягає основна проблема сучасного економічного розвитку провідних країн світу.

Отже, реалізуючи промислову та структурну політику, провідні країни стикаються з певними протиріччями. З одного боку, вони активно формують економіку постіндустріального типу, яка характеризується, зокрема, збільшенням у ВВП частки послуг і, відповідно, зменшенням частки промисловості та сільського господарства. З іншого боку, матеріальне виробництво є основою високого рівня споживання і тому обсяги виробництва промислової продукції у провідних країнах залишаються дуже значними. Виробництво промислової та

сільськогосподарської продукції є також необхідним елементом економічної безпеки будь-якої країни. Тому збереження провідних позицій у світовому промисловому виробництві є для цих країн ключовим завданням [9, с. 110-111].

Таким чином, на порядку денному провідних країн світу постає *нова індустріалізація*. І дійсно, на початку XXI ст., у обстановці нового витка науково-технічної революції, позиції будь-якої країни або регіонального економічного об'єднання в конкурентній боротьбі на світовому ринку вирішальною мірою визначаються станом їх промислового і науково-технічного потенціалу, здатністю підприємств гнучко міняти свою виробничу структуру відповідно до потреб часу [10, с. 122]. Як і раніше, контрасти між розвиненими і країнами, що розвиваються, характеризуються в першу чергу рівнем розвитку їх промисловості та їх індустріальним потенціалом [4]. Насправді немає жодної країни в світі, яка досягла б високого ступеня економічного і соціального розвитку без розвитку та вдосконалення промислового сектора.

Враховуючи важливість промисловості не тільки для економічного, але й для соціального і екологічного розвитку країн світу, Організація Об'єднаних Націй з промислового розвитку ЮНІДО (UNIDO – *United Nations Industrial Development Organization*) впроваджує загальний сталий промисловий розвиток, ISID (*Inclusive and Sustainable Industrial Development*) з метою використання повного потенціалу вкладу промисловості для довгострокового і стійкого досягнення загального розвитку і добробуту [11].

Нове бачення світового промислового розвитку зафіксовано в основоположній *Лімській декларації ЮНІДО* (2013 р.) [12]. У ній описані майбутні заходи, суть і основний напрямок діяльності ЮНІДО на кілька років вперед. Згідно цього документу, рушійними факторами економічного зростання є підприємництво, постійна економічна диверсифікація, розвиток торговельних відносин, модернізація промисловості та технологічні інновації, а створення раціональної промислової стратегії залишається головним пріоритетом у всьому світі. Всі країни-учасниці ЮНІДО погодили в декларації: загальний сталий промисловий розвиток має стати важливою частиною порядку денного довгострокового розвитку після 2015 р.

Нова Лімська декларація ЮНІДО більш впевнено спрямовує світ шляхом *загального сталого промислового розвитку*, пропонує важливе керівництво при поданні світом перспектив на 2015 р. За словами Генерального секретаря ООН на 15-ї генеральній конференції ЮНІДО, «досягнення наших цілей потребуватиме значних змін і реструктуризації глобальної економіки. Промисловість і приватний сектор будуть відігравати ключову роль. Шляхом співпраці в поєднанні з просвітницькою діяльністю ми зможемо створити нові робочі місця, поліпшити суспільний добробут і захистити навколишнє середовище... За допомогою Лімської декларації ми знову підкреслили важливість побудови безпечного, процвітаючого та гідного життя для всіх. Разом ми зможемо охопити величезний потенціал загального сталого промислового розвитку».

ЮНІДО впевнена, що ISID стане ключовим рушійним фактором успішної інтеграції економічного, соціального та екологічного аспектів, необхідним для повної реалізації сталого розвитку на благо майбутніх поколінь. Таким чином, ЮНІДО просуває ISID шляхом створення і поліпшення необхідного промислового потенціалу країн-учасниць. З документів декларації випливає: реальне питання індустріалізації полягає не в тому, чи повинна вона бути пріоритетним напрямком розвитку. Суть полягає у тому, яка саме індустріалізація є пріоритетом для максимального впливу синергії з порядком денним глобального розвитку в напрямку до досягнення визначальної мети сталого розвитку і добробуту для всіх.

Передбачається, що загальний сталий промисловий розвиток забезпечить міцну основу для глобальної економіки, колективного добробуту для кожного суспільства і захисту навколишнього середовища. Експерти говорять про наступну промислову революцію, яка буде характеризуватися партнерством, при якому уряди, приватний сектор та інші зацікавлені сторони співпрацюють для реалізації цих перетворень [11].

В цілях зміцнення і оновлення промислової бази в індустріально розвинених країнах з ринковою економікою вже не перший рік розробляється і успішно проводиться в життя *промислова політика* як частина економічної політики [10, с. 122]. Враховуючи важливість нової індустріалізації для провідних постіндустріальних країн світу, промислову політику за сучасних умов можна прирівняти глобальній стратегії. В той же час доцільність тих чи інших форм включення країни в процес глобалізації може бути виявлена лише після того, як держава визначилась з системою своїх уподобань [13, с. 17], обраних пріоритетів й макроекономічної (в тому числі, промислової) політики держави [14]. В цьому сенсі можна казати, що промислова політика є складовою глобальної стратегії.

Розуміючи необхідність неоіндустріалізації та важливість державної промислової політики в епоху постіндустріальності, провідні країни світу почали приділяти їй підвищену увагу й на сьогодні накопичили значний досвід її застосування й модернізації. Зростаюча роль державної промислової політики в зарубіжних країнах обумовлена низкою причин, найбільш істотною серед яких є різке загострення конкуренції на світових ринках. У 90-х рр. XX ст. нові індустріальні країни – Республіка Корея, Гонконг, Тайвань, Сінгапур, Бразилія, Мексика – захопили лідерство в багатьох галузях економіки завдяки тому, що сформували високоефективну і гнучку структуру промисловості з орієнтацією на виробництво новітньої наукоємної продукції. Боротьба за лідерство на глобальному ринку обумовила підвищену увагу сектору державного управління і вчених до державної промислової політики. В її основу закладались такі вихідні методологічні та концептуальні принципи: перелив капіталу в галузі, які мають потенційні можливості у найближчій перспективі досягти високої конкурентоспроможності й швидко вийти на світові ринки; надання допомоги галузям, які зазнають труднощів; прискорення розвитку провідних галузей, що спроможні надати нові імпульси технічному і технологічному прогресу; створення державного банку промислового розвитку, який має фінансувати підприємства, корпорації й окремі галузі з підвищеним ступенем ризику [15, с. 36-38].

Світовий досвід свідчить, що промислова політика набуває ефективності за умов раціонального визначення мети (стратегічних пріоритетів) та інструментів для її досягнення (табл. 1).

Таблиця 1

Основні принципи промислової політики в розвинутих країнах

Країни	Мета	Інститути	Інструменти
Франція	Інтеграція національної промисловості в ринкове середовище ЄС	Міністерство промисловості, пошти та зв'язку, Міністерство економіки, фінансів та бюджету	Переважає застосування непрямих інструментів: податкових, грошово-кредитних, бюджетних. Експортна політика (торгові місії, державне страхування, пільгове кредитування)
Німеччина	Підвищення конкурентоспроможності в цілому, особливо наукоємного сектору. Денаціоналізація інфраструктурних галузей економіки	Міністерство економіки, Міністерство фінансів	Податкова та бюджетна політика для впливу на регіональну інвестиційну складову. Стимулювання інвестицій в наукоємний сектор. Підтримка стратегічно важливих галузей (вугільної)
Великобританія	Підтримка конкурентоспроможності промисловості. Захист внутрішнього ринку	Територіальні департаменти з питань промисловості	Макроекономічне регулювання промисловості, підтримка наукоємного сектору
США	Підтримка конкурентоспроможності промисловості, захист внутрішнього ринку, експансія на зовнішніх ринках	Держрегулювання на рівні окремих штатів, місцеві органи управління	Переважає застосування непрямих інструментів: податкових, грошово-кредитних, бюджетних

Джерело: [16].

Все це повною мірою справедливо й щодо Європейського Союзу, який володіє потужним інтелектуальним і технологічним потенціалом у промисловості, а отже – має всі перспективи перетворення на один з високотехнологічних промислових центрів глобальної економіки. І дійсно, на частку Європи припадає близько третини промислової продукції світу; серед галузей її міжнародної спеціалізації – атомна енергетика, нафтогазовий комплекс, автомобільна, авіакосмічна, електротехнічна, хімічна, легка та харчова промисловість, високотехнологічні галузі машинобудування (верстатобудування, виробництво комп'ютерів і електроніки), виробництво нових конструкційних матеріалів, біотехнології [3]. Роль промисловості у забезпеченні конкурентоспроможності країн ЄС, незважаючи на тенденцію до перерозподілу трудових ресурсів та доданої вартості до сфери послуг, залишається центральною, що й зумовлює необхідність удосконалення промислової політики ЄС [2, с.310].

Взагалі промислово розвинені країни закликають зараз до «промислового ренесансу» для подолання наслідків економічної кризи, вирішення питань небезпеки деіндустріалізації та запобігання наслідків економічних криз в майбутньому. Що стосується європейських країн, то Місія ООН з економічного зростання ґрунтується на визнанні того факту, що економіка Європи не може вижити без сильної та модернізованої промислової бази. Отже, вона представляє мету збільшення частки промисловості у ВВП до 20% до 2020 р. [11].

Взагалі під промисловою політикою ЄС розуміють широкий набір інструментів державного регулювання, застосування яких забезпечує зростання виробництва та конкурентоспроможності певного сектора/галузі або секторів/галузей економіки. Комісія ЄС визначає промислову політику як складову політики у сфері регулювання підприємництва, яка визначається як «сукупність заходів, спрямованих на формування бізнес-середовища, сприятливого для розвитку підприємств усіх організаційно-правових форм, розмірів, видів діяльності та регіонів» [17].

Але насправді роль промислової політики сьогодні зростає і змінюється. Необхідність створення передумов довгострокового економічного зростання в умовах формування світової системи глобалізму, особливо в умовах розгортання перманентної глобальної кризи, ставить перед Європейським Союзом завдання здійснення нової індустріалізації, визначення нових орієнтирів та формування сучасних механізмів промислової політики. Промислова політика таким чином має стати одночасно і дієвим інструментом післякризового відновлення економіки, і механізмом, що забезпечить нарощування потенціалу промислового виробництва як основи економічного зростання ЄС у XXI столітті.

Важливість та необхідність промислової політики для країн-членів підтверджується тим фактом, що вона почала формуватися на галузевому рівні ще до офіційного утворення ЄС – в рамках Договору про створення Європейського об'єднання вугілля та сталі (СОВС, 1951 р.). До 70-рр. XX ст. був закладений правовий і організаційний фундамент для проведення загальної широкомасштабної промислової політики ЄС. Проте фактично до 1990 р. в Союзі не існувало чітко визначеної та законодавчо врегульованої промислової політики. У цей період інституції ЄС обмежувалися переважно позицією спостерігача у промисловій сфері; було запроваджено широку гаму статистичних порівняльних проектів, які пізніше було покладено на регулярну основу за допомо-

гою щорічної публікації оглядів промислового виробництва, витрат на оплату праці, структурної та короткострокової підприємницької статистики тощо [2, с.290].

Активна розробка перспективної промислової політики з упором на розвиток провідних наукоємних галузей почалася по суті тільки у 90-х рр. ХХ ст. У 1990 р. Європейська Комісія розробила документ «**Промислова політика у відкритому конкурентному середовищі**» [18], в якому були сформульовані основні принципи промислової політики. Базовим принципом визначено політику «вільної торгівлі», а особливий пріоритет було надано розвитку високотехнологічних галузей [3].

Для успішної реалізації політики промислового зростання передбачено забезпечення п'яти основних передумов: конкурентного середовища без надмірної концентрації та несправедливих субсидій; стабільної та передбачуваної макроекономічної політики; збільшення обсягів інвестування в людський капітал; економічної конвергенції та соціальної згуртованості громадян ЄС; високого рівня захисту навколишнього природного середовища. Основними заходами, здатними каталізувати промисловий розвиток у ЄС, визначено: завершення формування Єдиного ринку; завершення розробки загальноєвропейських продуктових стандартів; лібералізація системи державних закупівель; усунення будь-яких національних кількісних обмежень; формування цілісного правового поля для бізнесу; стимулювання розбудови загальноєвропейських енергетичних, транспортних та телекомунікаційних мереж; проведення відкритої зовнішньоторговельної політики, яка базується на міжнародних нормах [2, с. 290-291]. У посланні також визначено чотири головні виклики для європейської промисловості, а саме: глобалізацію, зростання вартості праці та капіталу, необхідність поширення технологічних інновацій, а також важливість і необхідність вдосконалення людського капіталу [3].

У зв'язку із завершенням формування єдиного внутрішнього ринку ЄС в промисловій політиці Співтовариства запанував *новий підхід*, що характеризується акцентом на вільну конкуренцію в рамках відкритого ринку і застосуванням так званих горизонтальних заходів, спрямованих на підвищення ефективності виробництва і впровадження передових технологій у всіх галузях промисловості. Цей підхід отримав відображення в **Маастрихтській угоді** (1992 р.), в якій вперше з'явився спеціальний розділ «Промисловість». Угода проголосила *головною метою промислової політики підвищення міжнародної конкурентоспроможності підприємств Співтовариства*. Основними напрямками політики стали: створення сприятливого середовища для розвитку підприємства, особливо дрібного і середнього, прискорена реструктуризація промисловості; стимулювання співпраці між підприємствами, перш за все на доконкурентній стадії виробництва (НДДКР, доступ до фінансування); підтримка сучасних наукоємних галузей. Для досягнення поставленої мети було розроблено комплекс заходів: сприяння підвищенню прибутковості і зниженню витрат виробництва європейської промисловості; сприяння західноєвропейським фірмам в просуванні їх продукції на світовий ринок; більш активне використання на користь європейських виробників заходів боротьби з демпінгом, субсидуванням та іншими різновидами нечесної конкуренції в торгівлі товарами, дозволених правилами СОТ, і спроби добитися розповсюдження таких заходів на сектор послуг [10, с.126-127].

Проблема ефективності промислової політики ЄС знайшла своє відображення в наступних програмних документах Союзу. Значним імпульсом до подальшого розвитку промислової політики ЄС виступила **Лісабонська стратегія** (2000 р.), яка ставила за мету перетворити економіку Союзу на найбільш конкурентну економіку у світі й передбачала перехід до конкурентної, динамічної економіки, яка базується на знаннях. Фактично Лісабонська стратегія визначала місце і роль економіки ЄС у світовому господарстві як економіки знань, її міжнародну спеціалізацію на виробництві високотехнологічних продуктів, що неможливо без розвитку сучасної промисловості. В рамках Стратегії були визначені *нові напрями інноваційної політики*, а також – основні завдання стратегічної промислової політики, серед яких: отримання максимальної користі від інновацій на рівні держав-членів та рівні ЄС, формування сприятливого середовища для створення і розвитку інноваційних підприємств.

Отже з розвитком Європейського Союзу розвивалася і його промислова політика, віддзеркалюючи сутність та стратегічні завдання співтовариства, а зі зміною цілей співтовариства змінювалися й цілі промислової політики. Якщо спершу основною метою промислової політики ЄС було, в основному, *збереження промислової структури*, то з часом акцент перемістився на *забезпечення умов для справедливої і чесної конкуренції*. *Головною метою сучасної промислової політики ЄС* є підвищення конкурентоспроможності угруповання, а головним інструментом вважається створення таких умов для бізнесу, при яких дотримуються основні ринкові свободи і умови чесної конкуренції [3]. *Головними завданнями промислової політики ЄС* на сучасному етапі його розвитку виступають: покращення умов для підприємств, що значною мірою зорієнтовані на інвестування і які здатні до міжнародної конкуренції; зміцнення конкурентоспроможності європейської економіки за посередництвом підтримки досліджень і розвитку [19, с.147]. Відповідно до поставленої мети й визначених цілей формується політика Європейського Союзу по різних напрямках діяльності.

За період здійснення промислової політики ЄС спостерігається цілий ряд позитивних змін у різних напрямках: у багатьох секторах вдалося створити реально діючий спільний ринок, що призвело до структурних реформ, необхідних для створення нових можливостей для бізнесу, збільшення продуктивності праці й розширення ринку; істотний прогрес був також досягнуто у таких секторах, як телекомунікації, енергетика, транспорт. В той же час європейська промисловість має певні проблеми, основними з яких сьогодні виступають наступні:

– проблема ресурсів (згідно з дослідженням експертів Європейської Комісії щодо доступу ЄС до важливих для промисловості та сфери високих технологій сировинних мінералів, 14 з них були визнані критичними для Союзу);

– проблеми «старих» галузей (низька конкурентоспроможність чорної металургії, суднобудування, вугі-

льної та текстильної промисловості);

– проблема продуктивності праці та підвищення ефективності виробництва (низькі темпи зростання продуктивності праці на європейських промислових підприємствах, їх відставання від американських та японських підприємств, недостатньо висока прибутковість та відносно великі витрати виробництва);

– проблема введення нової стратегії дослідження та інновацій (відставання європейської промисловості за цими показниками від американських);

– екологічні проблеми (недостатня екологічна спрямованість промисловості) тощо.

Окрім цього, законодавчі бар'єри і торговельні обмеження, а також структура управління окремих секторів заважають рівномірному функціонуванню єдиного європейського ринку. Потребують удосконалення фінансові умови для великого й особливо малого бізнесу, а саме, подальший розвиток і підвищення ефективності інтегрованих фінансових ринків. Частина проблем стосується загальноєвропейського ринку послуг, де спостерігається дуже великий розрив між стратегією інтегрованої європейської економіки і реальною ситуацією на цьому ринку. Крім того, істотно підривають конкурентоспроможність недосконалість законодавства щодо захисту інтелектуальної власності. Ще одним негативним фактором є відмінності в непрямому оподаткуванні, які можуть спотворювати внутрішньоєвропейську торгівлю і фрагментувати ринок товарів і послуг [3].

Європейський Союз має лише обмежені повноваження в національних політиках енергетичної безпеки. Існують також суттєві прогалини та недопрацювання в податкових політиках: немає можливості встановити загальноєвропейський корпоративний податок; негармонізований податок на прибуток; корпоративний податок стосується не лише промисловості, а й сфери послуг, що матиме негативні наслідки, а саме – переміщення промисловості в країни Центральної та Східної Європи та посилення деіндустріалізації країн Західної Європи [20].

Проте головною проблемою європейської промисловості є зниження її конкурентоспроможності. Велика кількість накопичених проблем (високий рівень безробіття, низька інвестиційна активність, недостатній рівень розвитку інноваційної діяльності, що у сукупності призвело до зниження динаміки продуктивності праці та відставання за показником ВВП на душу населення від США та Японії) створює системний ризик утрати конкурентного статусу європейських компаній на світовому ринку. Саме тому, на думку експертів, розвиток і вдосконалення промислових систем країн-членів, координація національних програм і стратегій розвитку промисловості, ініціювання загальноєвропейських коопераційних промислових проектів на потужній науково-технологічній базі, сприяння розвитку МСП, інвестування в інтелектуальний капітал – у цілому, спільна промислова політика ЄС – буде стрижнем стратегії розбудови суспільства, що базується на знаннях, у найближчі 7-10 років [2, с. 317-318].

З метою спрямування сучасної промислової політики ЄС на підвищення конкурентоспроможності промисловості ЄС створюються такі умови: сприяння структурній перебудові відповідно до науково-технічного прогресу; заохочення ініціативи і розвитку підприємництва, особливо малих і середніх підприємств; сприяння співпраці між підприємствами; стимулювання інноваційної політики, впровадження наукових досліджень і нової технології у виробництво [1, с. 220]. Промислова політика охоплює всі галузеві напрямки діяльності Євросоюзу, покликана прямо або непрямом підвищити конкурентоспроможність країн-членів [3].

Комісією ЄС розроблено методологію підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості, яка включає три етапи: *аналіз, консультації та дії*. Базовим, *першим етапом* промислової політики ЄС є аналіз рівня конкурентоспроможності промисловості країн-членів ЄС, який дає змогу виявити сильні та слабкі сторони кожної галузі промисловості й на цій основі запропонувати адекватні заходи промислової політики як у галузевому, регіональному так і у функціональному аспектах (за ініціативою Європейської Комісії в 1996-1997 рр. була розроблена методологія оцінки умов і результатів діяльності різних секторів промисловості та окремих підприємств у порівнянні з найкращою світовою практикою (benchmarking), яка передбачає визначення ключових проблем, що впливають на конкурентоспроможність промисловості, і показників, за якими можна судити про прогрес або відставання Євросоюзу в даній області від його основних конкурентів. Йдеться, по суті, про багаторічну програму сприяння підвищенню якості промислових товарів, технологічних процесів і пов'язаних з промисловістю ділових послуг шляхом постійного моніторингу, розвитку самоконтролю, поліпшення інформаційної забезпеченості підприємств, підготовки кваліфікованого персоналу тощо [21, с. 129]). *Другий етап* – це консультації із зацікавленими сторонами, коли мають бути максимально враховані всі інтереси та обрані найбільш адекватні й ефективні інструменти, узгоджені з усіма зацікавленими сторонами. Надалі окреслене коло цілей та релевантний набір заходів проголошується у Посланні Комісії ЄС. *Третій етап* – практична реалізація цих заходів – може бути покладена на інституції Європейського Союзу або на уряди країн-членів [2, с. 292-293].

Існуючі проблеми європейської промисловості, а також нові глобальні виклики враховані при розробці стратегії «Європа-2020» (2010 р.) [22]. Як відомо, основними пріоритетами стратегії виступають інтелектуальне зростання, стійкий розвиток й інклюзивний розвиток. Кожна з цих складових містить напрями щодо удосконалення промислової політики ЄС. Так, в першій складовій як пріоритетний обрано напрям «Інноваційний Союз», в другій – «Промислова політика ери глобалізації», третя в якості пріоритету визначає «План з розвитку нових здібностей і збільшення кількості робочих місць».

Всі сім флагманських ініціатив, спрямованих на стимулювання прогресу, що запровадила Європейська Комісія, так чи інакше стосуються розвитку промисловості, проте три ініціативи спрямовані безпосередньо на її удосконалення:

– «Інноваційний Союз» (поліпшення умов і доступу до фінансування досліджень та інновацій, що

сприятиме підвищенню конкурентоспроможності промислової продукції).

– «Ресурсоефективна Європа» (перехід до низьковуглецевої екологічно чистої економіки; підтримка використання відновлюваних джерел енергії, модернізація транспортного сектору тощо).

В рамках флагманської ініціативи визначено заходи, які необхідно запровадити на рівні ЄС: мобілізувати фінансові інструменти ЄС з метою зближення національного, державного і приватного фінансування; підвищити рівень використання ринкових інструментів; модернізувати транспортний сектор, тим самим підвищуючи його конкурентоспроможність; прискорити реалізацію стратегічних проектів з високою європейською доданою вартістю (міста, порти, логістичні платформи); розширити використання поновлюваних джерел енергії; сприяти розвитку інфраструктурних проектів, що мають важливе стратегічне значення для ЄС в Балтійському морі, а також в Балканському, Середземноморському і Євразійському регіонах; затвердити і реалізувати план дій щодо впровадження програми ефективного використання ресурсів (за підтримки малого та середнього бізнесу та домашніх господарств); розробити нове бачення структурних і технологічних змін, що дозволять ЄС досягти скорочення викидів.

Заходи, які необхідно запровадити на рівні держав-членів ЄС: поступово скасовувати екологічно шкідливі субсидії; оновити транспортну та енергетичну інфраструктуру; зосередити найбільшу увагу на міському транспорті, де має місце найбільша частина утворення викидів; використовувати оновлені експлуатаційні вимоги до будівництва для зменшення використання енергоресурсів, інвестувати в енергоефективність громадських будівель і в більш ефективну утилізацію; стимулювати використання енергозберігаючих приладів, які могли б підвищити ефективність в енергоємних секторах.

– «Промислова політика ери глобалізації» (покращення бізнес-клімату, особливо для малих та середніх підприємств; підтримка розвитку міцної індустріальної бази, здатної до конкуренції на світовому рівні).

Заходи, які необхідно запровадити на рівні ЄС: запровадити промислову політику, створюючи найкращі умови для збереження і розвитку сильної, конкурентоспроможної і диверсифікованої промислової бази в Європі, забезпечити підтримку переходу виробничих секторів з високим рівнем використання енергії на більш ефективне використання ресурсів; розробити горизонтальний підхід до промислової політики, що поєднує різні інструменти (наприклад, «розумне» регулювання, модернізовані державні закупівлі, правила конкуренції та норми); покращити бізнес-середовище, особливо для малих і середніх підприємств, у тому числі шляхом скорочення операційних витрат ведення бізнесу в Європі та сприяння недорогого доступу до фінансових ресурсів; сприяти реструктуризації секторів економіки через швидкий перерозподіл навичок; сприяти запровадженню технологій та методів виробництва, які знижують використання природних ресурсів, і збільшенню інвестицій в існуючі природні активи ЄС; сприяти інтернаціоналізації малих і середніх підприємств; створити умови, за яких транспорт і логістичні мережі дозволять промисловості на всій території Союзу мати реальний доступ до внутрішнього і міжнародного ринків; розробити ефективну космічну політику, щоб забезпечити вирішення деяких ключових глобальних викликів; підвищити конкурентоспроможність європейської туристичної галузі; переглянути правила підтримки переходу сервісних та виробничих секторів на використання енергозберігаючих технологій з метою поліпшення довгострокових перспектив конкурентоспроможності європейської промисловості; відновити стратегію ЄС щодо просування корпоративної соціальної відповідальності в якості ключового елемента в забезпеченні надійними трудовими кадрами і довіри споживачів.

Заходи, які необхідно запровадити на рівні держав-членів ЄС: покращити бізнес-середовище, у тому числі, шляхом закупівлі в державному секторі для підтримки інноваційних стимулів; поліпшити умови дотримання прав інтелектуальної власності; знизити адміністративне навантаження на компанії, а також поліпшити якість аналізу законодавчої бази; працювати в тісному співробітництві із зацікавленими сторонами в різних секторах економіки (бізнес, профспілки, науковці, неурядові організації, організації споживачів) для виявлення вузьких місць і розвивати загальний аналіз про те, як підтримувати сильну промислову і освітню бази та допомогти ЄС забезпечити глобальний сталий розвиток [23, с. 12-14].

Особлива роль у Стратегії відводиться **новій промисловій політиці ЄС**, у рамках якої здійснюватиметься подальша модернізація систем державних закупівель, державної підтримки й інших правил конкуренції, спрощення і інтернаціоналізація діяльності МСП, забезпечення ефективного доступу до єдиного ринку, розвиток європейської стандартизації, становлення інструментів для вирішення глобальних завдань і проектів, таких як «Галілео» і ГМЄД (Глобальна система моніторингу довкілля). «Стабільне економічне зростання, підвищення конкурентоспроможності європейських товарів і соціальної інтеграції європейських громадян повинні ґрунтуватися на розвитку нових екологічних технологій», – вказується у фінальній версії підсумкової заяви самміту, який затвердив Стратегію. Саме тому Євросоюз поставив перед собою завдання майже подвоїти інвестиції в розробку нових, перш за все «зелених» технологій з нинішніх 1,9% до 3% ВВП [24].

Значна увага приділена в Стратегії застосуванню *кластерної політики*, яка розглядається Союзом в якості ключового інструменту підвищення конкурентоспроможності галузей і регіонів, підвищення інноваційного потенціалу та економічного розвитку в середньостроковій і довгостроковій перспективі [3]. Взагалі в Європі розроблено цілу низку документів, які регулюють кластерну політику. На основі проведеного у 2003 р. широкомасштабного дослідження кластерних ініціатив у країнах ОЕСР (Global Cluster Initiative Survey) було розроблено «Зелену книгу кластерних ініціатив» (The cluster initiative Green Book), у якій було узагальнено досвід провідних європейських країн у створенні та розвитку кластерів конкурентоспроможності. У 2004 р. було розроблено «Білу книгу кластерної політики» (The Cluster Policies White Book), у якій описано досвід здійснення

кластерної політики та найважливіші виклики для її реалізації. На сьогодні метою Європи є побудова кластерів світового рівня, які посилять міжнародну економічну інтеграцію [15, с. 19].

Порівнюючи Стратегію «Європа-2020» з більш ранніми, «докризовими» програмними документами Євросоюзу, можна констатувати її більшу прагматичність, переважання економічних цілей над політичними, націленість на реальне підвищення глобальної конкурентоспроможності економіки Євросоюзу.

Нова роль промислової політики підтверджується й тим фактом, що конкурентоспроможність у сфері виробництва лежить в основі концепції сталого розвитку ЄС (про що йшлося у згадуваній вище Лімській декларації ЮНІ-ДО). Єврокомісія розглядає сталий розвиток як гармонійний розвиток трьох напрямків: економіки, соціальної сфери та екології. Нехтування кожним із зазначених напрямків призведе до неможливості розвитку системи в цілому. Тому промислова політика, покликана забезпечити розвиток різних секторів економіки, займає особливо важливе місце в стратегії розвитку сучасного ЄС, про що свідчить розподіл видатків бюджету ЄС (табл. 2).

Таблиця 2

Структура видатків бюджету ЄС

Стаття	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
конкурентоспроможність	7,3	9,1	10,4	11,7	12,9	14,1	15,3	16,3
єдність	32,1	35,6	34,9	34,3	33,6	32,9	32,5	32,2
сільське господарство	36,2	32,6	41,7	40,6	39,5	38,5	37,5	36,5
сталій розвиток	10,2	10,2	10,3	10,3	10,2	10,1	9,9	9,8
безпека громадян	1,1	1,2	1,5	1,6	1,8	2,0	2,1	2,3
ЄС як глобальний партнер	9,3	8,5	8,8	9,0	9,4	9,7	9,8	9,9
адміністрація	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8	2,8

Джерело: [3].

Ефективна промислова політика створює такі умови, коли діяльність ЄС по інших напрямках також вносить свій внесок у підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості. Промислова конкурентоспроможність залежить від політики, що проводиться в таких областях, як конкуренція, внутрішній ринок, освіта, торгівля, сталий розвиток, НДДКР, регіональний розвиток, макроекономіка, соціальна сфера і зайнятість, захист споживачів, охорона здоров'я та екологія. Тому головне завдання промислової політики полягає в координації, акумулюванні та максимізації результатів усіх перелічених вище напрямів.

Особлива увага приділяється сьогодні *підвищенню інноваційності європейської промисловості*. С цією метою на наднаціональному рівні було реалізовано кілька проектів з розвитку кооперації між інноваційними кластерами. Повинна бути інноваційною і промислова політика як така, наприклад, розробляти нові більш ліберальні інструменти регулювання, здатні дати промисловості велику свободу в пошуку власних технологічних рішень.

Значну увагу Єврокомісія приділяє *стимулюванню підприємництва*, особливо малого та середнього бізнесу, створенню нових і подальшому розвитку існуючих компаній цього сектора. У результаті малі й середні підприємства стали основою соціально-економічної моделі ЄС. На їх частку припадає близько 2/3 зайнятих і 60% доданої вартості. За своєю суттю й цілям промислова політика націлена на створення сприятливих умов для підвищення конкурентоспроможності виробництва, на невтручання держави у дію ринкових механізмів. Її інструменти відносно окремих компаній спрямовані на створення такого середовища, при якому малий і великий бізнес виявляв би більше ініціативи, впроваджував нові ідеї та розширював виробництво [3].

Як вже зазначалося, значна увага приділяється сьогодні в ЄС екологічним проблемам. В той же час одним з побічних ефектів індустріалізації є її значний вплив на навколишнє середовище. Немає такої країни, яка повністю вирішила б питання управління відходами, очищення води та забруднення навколишнього середовища. Однак досвід показує, що екологічно раціональне втручання в обробку промисловості може бути високоефективним і значно скоротити негативний вплив на навколишнє середовище.

У цьому контексті прагнення до інновацій і оптимізації технологічного процесу, суті всіх спроб модернізації промисловості, є важливим засобом розробки необхідних рішень для створення більш чистого виробництва, ефективного управління ресурсами, скорочення відходів і рівня забруднення. Сьогодні є технологічні можливості для більш чистого промислового виробництва. Стало можливим стимулювання «зеленої» промисловості з метою надання екологічно чистих товарів і послуг. Такі галузі промисловості самі по собі є стійким джерелом подальшої структурної диверсифікації, зайнятості, прибутку і добробуту. Більш того, прихильність до схем раціонального виробництва має економічний сенс, оскільки це скорочує відходи дорогих ресурсів та сприяє збільшенню рівня конкурентоспроможності. Також має місце необхідність збільшення енергоефективності обробної промисловості. Через те, що витрати енергії складають значну частину вартості виробництва, чиста енергія та енергоефективність поступово стають основними визначальними факторами економічної конкурентоспроможності та сталого зростання.

За таких умов перед європейськими країнами не стоїть більше необхідність вибору між ростом промисловості й забезпеченням сталого розвитку. Саме трансформація виробничих процесів і бізнес-моделей з урахуванням нових досягнень науки і техніки, впровадженням у виробництво передових технологій сприятиме вирішенню сучасних екологічних проблем [11].

Як видно з табл. 2, пріоритети видатків у бюджетах ЄС відображають зміни всередині самого Союзу і демонструють, як його політика фіксується у фінансових документах у грошовому виразі. У період 2007- 2013 рр. основним фінансовим інструментом промислової політики в ЄС була Рамкова програма конкурентоспроможності та інновацій (*Competitiveness and Innovation Framework Program*), в якій визначено три основні мети: сприяння зростанню міжнародної конкурентоспроможності європейських підприємств; формування інформаційного суспільства; сприяння використанню відновлюваних джерел енергії та зростанню енергоефективності [2, с. 305-306]. Кожна з визначених цілей була втілена у спеціальній програмі із відповідним бюджетом.

У бюджеті ЄС на 2014–2018 рр. однією з пріоритетних сфер видатків виступає сталий розвиток і робочі місця (дві інші – клімат і енергетика; глобальна Європа), який включає до себе такі напрями:

I. Дослідження та інновації (подвійне збільшення інвестицій в дослідження та інновації; поліпшення координації між державним і приватним сектором, між європейським, національним і регіональним рівнями; спрощення правил участі всіх джерел фінансування інновацій незалежно від походження; збалансований доступ до потужностей у державах-членах ЄС з нижчим рівнем доходів; механізми: підтримка стратегій національного та регіонального розвитку в рамках політики зближення ЄС або Європейської рамкової програми досліджень).

II. Європейська ініціатива щодо працевлаштування (підтримка соціальних груп або сфер політики, які інакше не отримували б або отримували недостатню підтримку; заохочення адаптивності та безперервного навчання у менш заможних державах-членах ЄС; реструктуризація та реорієнтація наявних інструментів (Європейського соціального фонду та програм безперервного навчання); збільшення кількості грантів на мобільність; інтеграція мігрантів: необхідність спільної міграційної політики; культурна взаємодія між громадянами ЄС).

III. Регулювання глобалізаційних процесів у Європі (політика зближення може сприяти досягненню цілей ЄС у сферах клімату, енергетики та довкілля; реорганізація видатків на підтримку конкурентоспроможності) [25, с. 26].

З усього вищесказаного можна зробити такі **висновки**:

1. За час існування ЄС відбувалася певна еволюція промислової політики, було розроблено ряд концепцій і програм підвищення ефективності промисловості, пристосування її до глобальних змін і викликів з боку конкурентів на глобальному ринку. Не всі ці концепції і програми були реалізовані повною мірою, ряд проблем досі залишаються невирішеними (проблема ресурсів; проблеми «старих» галузей; проблема продуктивності праці та підвищення ефективності виробництва; проблема введення нової стратегії дослідження та інновацій; екологічні проблеми тощо) та вимагають нових підходів.

2. Промислова політика ЄС повинна сприяти структурній перебудові промисловості відповідно до науково-технічного прогресу, заохочення ініціативи і розвитку підприємництва, особливо малих і середніх підприємств, сприяння співпраці між підприємствами, стимулювання інноваційної політики, впровадження наукових досліджень і нової технології у виробництво.

3. За рівнем економічного розвитку, характером структури виробництва, масштабами економічної діяльності країни ЄС можна поділити на дві групи. Основний економічний потенціал регіону зосереджений у чотирьох високорозвинених промислових країнах – Німеччині, Франції, Великобританії та Італії, в яких зосереджено майже 50 % населення та 70 % сукупного ВВП. Інші держави належать до малих промислово розвинених країн, які посідають особливе місце в регіоні та світі через високий рівень спеціалізації на виробництві технічно складної, високоякісної продукції. Очевидно, що промислова політика повинна враховувати ці регіональні особливості.

4. Перед Європейським Союзом стоїть завдання постійного перегляду промислової політики, її адекватного реформування відповідно до глобальних цілей та стратегічних пріоритетів Союзу. Нова роль промислової політики полягає в тому, що вона повинна забезпечувати конкурентоспроможність європейської промисловості, сталий розвиток ЄС, зростання його місця і ролі в глобальній економіці. За таких умов промислову політику можна прирівняти до глобальної стратегії.

5. У посткризовому періоді мають бути закладені основи промислової політики, яка здатна забезпечити адекватне реагування держави на найважливіші виклики, зокрема, пов'язані зі світовими кризовими процесами, провідними тенденціями розвитку світової економіки – глобалізацією та постіндустріальною модернізацією. Поряд із глобалізацією ринків та конкуренції, європейська промисловість має бути готовою до викликів нової промислової революції.

6. Стратегічними орієнтирами промислової політики ЄС у XXI ст. мають виступати наступні:

– збільшення інвестиційної підтримки промислової політики, зростання її ролі у підвищенні конкурентоспроможності європейської промисловості на глобальному ринку, сприяння оновленню та модернізації матеріальної бази промисловості;

– посилення інноваційної складової промислової політики, удосконалення механізмів реалізації стратегічних напрямів інноваційної діяльності, реалізація ефективної політики стимулювання інновацій на промислових підприємствах, що сприятиме зростанню промислового виробництва та неоіндустріалізації європейської економіки;

– подальший розвиток кластерного підходу до розвитку промисловості, що дозволить поєднати науково-технологічний, інноваційний та виробничий потенціали промисловості з метою отримання значного синергетичного ефекту.

чного ефекту в економіці; перехід від галузевої до корпоративно-кластерної структури економіки, кластерної організації навчальної, наукової та виробничої діяльності сприятиме досягненню цілей промислової політики держави та забезпечить комплексний підхід до вирішення проблем соціально-економічного розвитку;

– трансформація виробничих процесів і бізнес-моделей з урахуванням нових досягнень науки і техніки, впровадження у виробництво передових ресурсозберігаючих технологій, широкий розвиток «зеленої» та енергоефективної промисловості як з метою охорони навколишнього середовища, так і з метою забезпечення стало-го розвитку і підвищення конкурентоспроможності європейської промисловості на глобальному ринку.

Реалізація названих стратегічних орієнтирів промислової політики ЄС сприятиме підвищенню конкурентоспроможності європейської промисловості, а отже – подальшому ефективному розвитку самого Європейського Союзу у XXI столітті, зростанню його ролі в глобальній економіці.

Список використаних джерел

1. Козак Ю.Г., Ковалевський В.В., Захарченко О.В. та ін. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навчальний посібник. – Київ, Аврор, 2011. – 262 с. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/220>.
2. Європейська інтеграційна політика: навч. посіб. / [А. М. Поручник, В. І. Чужиков, Д. О. Ільницький, О. А. Федірко]; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. В. І. Чужикова. – К. : КНЕУ, 2010. – 451 [1] с.
3. Проблеми промисловості ЄС. – 2010. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.allbest.ru/>
4. Родионова И.А., Кокуйцева Т.В. Современные тенденции развития промышленности мира: Учебно-методическое пособие. – М.: Изд-во РУДН, 2012. – 60 с.
5. Сайт Мирового банка, 2011. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.worldbank.org.
6. По прогнозам Мирового банка (Interactive report, Global Economic Prospects 2011).
7. The global outlook in summary, 2009-2013. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.worldbank.org.
8. Growth will slow but remain robust. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.worldbank.org.
9. Міжнародні стратегії економічного розвитку: навчальний посібник / А.О. Задоя, В. В. Білоцерківцев, О.О. Завгородня, Н.В. Рябцева, Г. М. Пилипенко; За ред. А. О. Задоя. – К. : Знання, 2007. – 332 с. – (Вища освіта XXI століття). – На укр. яз.
10. Международные стратегии экономического развития: Учеб. Пособие / Под ред. Ю.В. Макогона. – К.: Знання, 2007. – 461 с. – (Высшее образование XXI века).
11. Всеобщее устойчивое промышленное развитие. Достижение общественного благосостояния. Защита окружающей среды. Доклад ЮНИДО. – 2014. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: https://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Who_we_are/Mission/3641_0114-ISID-Brochure_RU-web.pdf.
12. Лимская декларация. Путь к достижению всеохватывающего и устойчивого промышленного развития. 15 Генеральная конференция ЮНИДО. Лима – Перу, 2-6 декабря 2013 г. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.unido.org/fileadmin/user_media_upgrade/Who_we_are/Structure/Policy-making_Organs/Lima_Declaration_RU_web.pdf.
13. Некипелов А.Д. Российская экономическая стратегия в условиях глобализации / В коллект. моногр. Экономическая теория в XXI веке – 2(9): Глобальное и национальное в экономике / Под ред. Ю.М. Осипова, В.В. Чекареева, Е.С. Зотовой. – В 2-х т. Т.1. – М.: Экономистъ, 2004. – 576 с.
14. Гнилитская Е.В. Формирование национальной конкурентоспособной стратегии развития в условиях глобализации // Российское предпринимательство. – 2005. – № 4 (64). – с. 13-20. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.creativeconomy.ru/articles/6977/>.
15. Промислова політика як чинник післякризового відновлення економіки України. – К.: НІСД, 2012. – 41 с. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: www.niss.gov.ua/public/.../prompolitika.pdf.
16. Основные принципы промышленной политики в развитых странах. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.kommersant.ru/doc/866553>.
17. Commission Staff Working Paper «Towards Enterprise Europe: Work program for enterprise policy 2000-2005», SEC (2000) 771.
18. Commission of the European Communities «Industrial Policy in an Open and Competitive Environment: Guidelines for a Community Approach», COM(90)566 Final, November 16, 1990.
19. Громадська Н.А., Деріга В.В. Основні напрямки політики Європейського Союзу. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://lib.chdu.edu.ua/pdf/posibnuku/252/9.pdf>.
20. Мачок С. В. Методологічний базис промислової політики Євросоюзу. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy/world-economy-and-international-economic-relations/3239-in-machok->.
21. Commission communication to the Council and Parliament «Benchmarking the competitiveness of European industry». October, 1996.
22. Europe 2020: a European strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://europa.eu/press_room/pdf/complet_en_barroso007_-_europe_2020_-_en_version.pdf.
23. Європа 2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://fra.org.ua/uploads/media/file/0001/01/85c65ab6bada07f232e264f4d68d79ac8c9ee1a4.pdf>.

24. Саммит ЕС утвердил амбициозную стратегию «Европа-2020». – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.rosbalt.ru/2010/06/17/746150.html>.
25. Фінансова перспектива ЄС на 2014-2018 роки: способи впливу. Звіт лютий 2010 (В.Гуменюк, К. Зарембо, А.Білоус). – 29 с. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://old.icps.com.ua/files/articles/55/95/MAFF_Ukr.pdf.
26. Жук М.В. Міжнародні стратегії економічного розвитку: Навч. посіб. / М.В.Жук, Т.В. Бауліна. – К.: Вид. ПАЛИВОДА А.В., 2006. – 348 с.

Стаття надійшла до редакції 23.03.2015

УДК 339.9

ГРУЩИНСЬКА Н.М.,
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародної економіки
і економічної дипломатії
Дипломатичної академії України
при МЗС України

ГЕОЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК НАСЛІДОК СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ

***Анотація.** В статті зроблена спроба обґрунтувати особливості гео економічної конкуренції як симбіозу гео економічної стратегії і міжнародної конкуренції. Обґрунтувати місце та вплив гео економічної конкуренції в геопросторі з урахуванням сучасних глобалізаційних технологічних трансформацій та еволюції міжнародної спеціалізації України.*

Ключові слова: гео економіка, конкуренція, економічний потенціал, технологічні трансформації, світовий порядок.

Грущинская Н.Н., доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры международной экономики и экономической дипломатии Дипломатической академии Украины при МИД Украины

ГЕОЭКОНОМИЧЕСКАЯ КОНКУРЕНЦИЯ КАК СЛЕДСТВИЕ СОВРЕМЕННОГО МИРОВОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОРЯДКА

***Аннотация.** В статье предпринята попытка обосновать особенности геоэкономической конкуренции как симбиоз геоэкономической стратегии и международной конкуренции. Обосновать место и влияние геоэкономической конкуренции в геопространстве с учетом современных глобализационных технологических трансформаций и эволюции международной специализации Украины.*

Ключевые слова: геоэкономика, конкуренция, экономический потенциал, технологические трансформации, мировой порядок.

Gruschinska N.M., Doctor of Economics, Professor of International Economics and Economic Diplomacy Department, Diplomatic Academy of Ukraine, MFA of Ukraine

GEOECONOMIC COMPETITION AS CONSEQUENCE OF CONTEMPORARY WORLD ECONOMIC ORDER

***Abstract.** The article attempts to justify the features of the geo-economic competition as simbiозu geo-economic strategy and international competition. To prove the place and geo-economic impact of competition in the light of contemporary geospatial globalization process transformation and evolution of international specialization Ukraine.*

Keywords: geo-economics, competition, economic potential, technological transformation, world order.

Вступ. З урахуванням технологічних процесів, які окреслюють розвиток сучасних гео економічних, геополітичних світових процесів, стають каталізаторами формування нового економічного порядку, сприяють змінам національних і світових ринків, останнє через можливі зміни міжнародної спеціалізації країн, виокреслюються поняття гео економічної конкуренції як поєднання принципів гео економічної стратегії і міжнародної конкуренції та геоспеціалізації.

Геоспеціалізація є поєднанням понять спеціалізації та гео економіки, поняття, яке характерне для сучасного періоду світових процесів, обумовлених широкими глобальними, інноваційними, інформаційними, технологічними особливостями. Виходячи з таких характеристик, геоспеціалізація – це міжнародна спеціалізація національної економіки обумовлена гео економічними та геополітичними впливами. Також, геоспеціалізація обумовлюється інтеграційною приналежністю, політичною ситуацією на внутрішньому та зовнішньому ринках, залежить від географічного розташування, а відповідно від рівня співпраці з країнами – сусідами, який, в свою чергу, обумовлюється їх зовнішньою політикою.

Технологічні трансформації сучасних глобальних процесів зумовлюють значні зміни в структурах міжнародної спеціалізації кожної національної економіки, в т. ч. й України. Сучасне розмежування країн світу обумовлюється міжнародним поділом праці; постійними порушеннями рівноваги світового господарства, пошуком ефективніших технологій і способів виробництва, які дають змогу поліпшувати умови життя людей.

Особливе місце серед факторів, що сприяють отриманню країною конкурентоспроможного місця на світовому ринку, є стан міжнародної спеціалізації її національної економіки. Аналіз еволюції процесів спеціалізації доводить, що саме спеціалізація спонукала до створення інтеграційних утворень, розвитку не лише регіоналізації, а й глобалізації. Проте тенденції кінця ХХ – початку ХХІ ст. визначають зворотній вплив. Міжнародна

спеціалізація країн прямопропорційно залежить від загальних процесів глобалізації, інтернаціоналізації, інтеграції. Утвердитися в сучасному світі як державі, яка виробляє конкурентоспроможний товар, може лише країна з активною інформаційно-технічною економікою. Крім того, змінюються і ознаки спеціалізації, яка переходить з подетальної до предметної.

Мета статті полягає у обґрунтуванні особливостей гео економічної конкуренції як симбіозу гео економічної стратегії і міжнародної конкуренції, місце та вплив гео економічної конкуренції в геопросторі з урахуванням сучасних глобалізаційних технологічних трансформацій та формування світового економічного порядку.

Аналіз використаних джерел. Теоретичну основу статті становлять роботи провідних вітчизняних і закордонних учених і фахівців у сфері процесів глобалізації, постіндустріального розвитку, конкурентоспроможності національної економіки, міжнародних інноваційних процесів, аналізу технологічних укладів, у т. ч. наукові праці українських і російських учених, таких як А. Філіпенко, П. Леоненко, Д. Лук'яненко, С. Єрохіна, Т. Бревдо, Л. Антонюк, О. Канищенко, В. Новицький.

Технологічні трансформації та глобалізаційні процеси досліджуються і в роботах російських учених, Р. Фатхутдінова, І. Спиридонова та ін.; серед зарубіжних фахівців – це роботи А. Бранденбургера, Р. Вернона, Е. Вогеля, П. Кругмана, В. Леонтьєва, Б. Оліна, М. Познера, М. Портера, Д. Рікардо, Дж. Сакса, Н. Самуельсона, А. Сміта, Р. Солоу та ін.

Інформаційна революція, інформаційна економіка розглядаються в працях, у першу чергу, західних учених – Р. Вайнера, Б. Де Лонга, М. Каца, К. Келлі, Дж. Фаррелла, Тоффлера Е., Бжезинській Е. та ін. Серед російських дослідників слід виділити В. Аршинова, В. Матюшка, Т. Яковлеву та ін. Мережева та інформаційна економіка розкриваються і в працях українських дослідників В. Базилевича, А. Маслової, А. Гриценка, О. Михайловської.

Питання економічної дипломатії розглядалися в роботах зарубіжних та вітчизняних авторів: А. Сахарова, М. Молчанова, В. Джордона, І. Майського, О. Трояновського, А. Степанова, Є. Марчука, С. Пирожкова, Ю. Петроченко, Я. Жаліло, С. Воронцова, В. Шлемко, В. Горбуліна, І. Дудко, В. Лукашевича, О. Пасхавера.

В основу трактування світового порядку покладено класичні праці Г. Моргентау, Р. Арона, які розуміли світовий порядок як міжнародні відносини, їх об'єктивний стан, що обумовлений співвідношенням потенціалів великих держав. При проведенні аналізу умов формування нового світового порядку використовувались напрацювання С. Гантінгтона, А. Гофмана, Ф. Фукуями, І. Валлерстайна, Г. Шіллера.

Викладення основного матеріалу. Міжнародна спеціалізація припускає наявність просторового розриву між окремими стадіями виробництва або між виробництвом і споживанням у міжнародному масштабі. Під міжнародною спеціалізацією виробництва розуміють таку форму поділу праці між країнами, за якої зростання концентрації однорідного виробництва й усунювання праці у світі відбувається на основі процесу диференціації національних виробництв, виокремлення в самостійні (відособлені) технологічні процеси, галузі та підгалузі виготовлення все більш однорідних продуктів праці понад внутрішні потреби, що викликає все сильніше взаємне доповнення диференційованих національних комплексів [4].

Свого часу конкурентоспроможність держави значною мірою залежала від наявності у неї трьох основних факторів виробництва — природних ресурсів, трудових ресурсів та капіталу. З розвитком виробництва і технічним прогресом конкурентоспроможність стали визначати фактори вищого рівня, т. зв. розвинуті. Це насамперед інфраструктура країни, її науковий потенціал, рівень освіти населення тощо. Однак визначальну роль у створенні конкурентних переваг відіграють спеціалізовані фактори, спеціальна інфраструктура, спеціальні знання у вигляді науково-технічних баз даних по окремих галузях і виробництвах, наявність фахівців відповідного профілю знань тощо.

Світовий досвід свідчить, що наявність факторів виробництва є важливою, але недостатньою умовою успішної конкуренції. Для цього ще потрібен певний попит на продукцію, зокрема, вимогливі споживачі, конкурентоспроможні постачальники і суміжники, сумлінне ведення конкуренції, відповідна стратегія підприємств щодо їх розвитку і підвищення конкурентоспроможності. Практична відсутність конкуренції на внутрішньому ринку, його незначна місткість і патологічна невибагливість українських споживачів не дають змоги створити належні умови для зростання конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Національні економіки, яким вдалося розвинути внутрішні інноваційні можливості щодо швидкої адаптації і відновлення, матимуть конкурентні переваги, стабільні в довгостроковому періоді. Це передбачає відмову від надмірної залежності від дешевої і відносно некваліфікованої праці як джерела конкурентоспроможності на користь підготовки робочої сили, збільшення зусиль щодо впровадження і поширення технологічних інновацій для підвищення ефективності використання факторів виробництва. Адже вигреш від інновацій отримують ті країни, які створюють відповідні можливості. Цільовий розвиток потенціалу національної економіки залежить від постійного поліпшення і модернізації всіх сегментів національної економіки. Однак реалізація завдань такого рівня потребує прозорості інструментів, комплексності і стратегічної орієнтації інноваційної та структурної політики держави.

Взаємопов'язаність міжнародної спеціалізації з геополітичними процесами є характерною ознакою сучасних світових процесів. В такому контексті, геоспеціалізація може розглядатися в двох напрямках своєї реалізації по відношенню до країн: країни, на яких впливає геоспеціалізація (*passivus*) – пасивні та країни, які впливають на геоспеціалізацію інших країн (*activus*) – активні. Наприклад, як відповісти на запитання: що визначає напрямки спеціалізації США? Наскільки геополітика впливає на вибір спеціалізації країни? Скоріше навпаки, структура спеціалізації США обумовлює її геополітичний вектор. *Взаємодоповненість та гармонійність геополітики, гео економіки і міжнародної спеціалізації – показники успішних економік і політик країн.*

Відношення України до групи пасивних чи активних країн в геоспеціалізації можна проаналізувати шляхом проведення історичного екскурсу щодо розкриття зв'язку міжнародної спеціалізації національної економіки та гео економічних впливів в еволюційний період формування економічного порядку ХХ століття.

Найдетальніше і найдоступніше, з точки зору міжнародної економічної позиції, питання еволюції міжнародної спеціалізації викладено в роботі економіста – міжнародника, професора Філіпенка А.С. «Міжнародні економічні відносини: історія». Крім того спираючись на роботи істориків Палія О., Кульчицького С., Павленко Ю. та ін. створюється можливість викласти особливості розвитку міжнародної спеціалізації України з часів додержавної доби в історії України (кам'яна доба, трипільська культура, бронзова доба), формування перших держав на території України (скіфська культура, грецькі держави на території України, племінний союз антів та імперія гутів, зародження слов'ян, походження українського народу), періоду від заснування Києва і до ліквідації Київського князівства, Козацька доба в історії України, Українська народна республіка, проголошення незалежності України, період Голодомору та місце і роль міжнародної спеціалізації України у складі СРСР.

Передумови формування спеціалізації України в умовах географічного поділу праці. Неолітична революція. Кам'яна доба як найдавніший період людства, визначається періодом виготовлення знарядь з каміння, кісток, дерева. Основу господарства становили мисливство й збиральництво, рибальство. Відтворювальний процес розпочався пізніше та становив активні зміни в історії людства: просте споживання замінювалося на відтворення. Враховуючи, уже за часів палеоліту люди почали об'єднуватися в невеликі колективи за родинною ознакою, їх спеціалізація залежала від місця розташування, наявності сусідів, їх поведінки та взаємовідносин, обмін відбувався з урахуванням релігійних відносин та не на далекі відстані. За часів енеоліту (4 – 3 тис. до н.е.) на території України жили племена – носії трипільської культури. Крім того, трипільське населення активно займалося полюванням, рибальством і збиранням.

Київське князівство (IX – XIII ст.). Економічний розвиток Київської Русі зосереджувався у містах, представлений переважно більшістю ремісників різних спеціальностей, які об'єднувалися у групи. Період характеризується як сприятливий для зростання взаємовідносин та взаємодоповнення між селом та містом. Враховуючи, що спеціалізація обов'язково передбачає обмін продукцією (товарами), представлений як бартер, то зростаюча спеціалізація між двома суб'єктами держави сприяла ранньому розвитку торгівлі та зародженню основ міжнародної спеціалізації.

У даний період українська спеціалізація представлена у експорті переважно сировиною: дерево, воск, хутро, вироби з дерева, дерев'яні човни. Імпорт, поряд з тим, переважав у торгівлі: тропічні фрукти, спеції, сіль, килими, порцеляна, товари тваринного походження тощо. Особливе місце у представленні України за кордоном посідала торгівля людьми [16].

Козацька доба в історії України (XV – XVIII ст.). Період XV – XVIII ст. ознаменувався в історії великими географічними відкриттями, які сприяли поширенню міжнародної торгівлі за межі Європи. Фахівці вважають, що світове господарство остаточно сформувалося наприкінці XIX ст. завдяки розвитку світового ринку, транспорту та машинної промисловості. Саме остання зумовила масове виробництво товарів, обсягів яких вистачало не лише для задоволення внутрішніх потреб, а й для широкого постачання на міжнародний ринок.

Міжнародний географічний поділ праці став помітним явищем. Між країнами світу завжди існували, існують й існуватимуть відмінності щодо їх географічного положення, природних ресурсів, структури господарства, навичок і майстерності трудового населення тощо. Унаслідок географічного поділу праці у країнах світу формуються галузі міжнародної спеціалізації. Кожна країна орієнтується на експорт власної продукції. Спеціалізація господарств країн світу здійснюється з урахуванням порівняльних переваг для виробництва товарів і послуг, які має кожна окрема країна.

Войовничий характер Козацтва та політичні і соціальні умови протягом не одного століття формували і економічні ознаки держави та, відповідно, її спеціалізацію. «Козакування» полягало й у землеробстві, рибальстві, тваринництві й полюванні. Вистажливі військові дії Північної війни 1700 – 1721 років, в якій Україна приймала опосередковану участь, знищували її. Російський цар побудував на українських землях велику кількість укріплень, серед них і Київську фортецю на Печерську. Особливості спеціалізації козацької доби, як зазначає Полторак В. XVIII ст. характеризуються часом переходу козаків від екстенсивних форм господарства до інтенсивних. Згідно прийнятої зараз економічної періодизації історії війська Запорозького, виділяється три етапи: переважно промисловий етап (мисливство, рибальство тощо; XVI – XVII ст.); промислово-скотарський етап (XVII ст. – 1734); скотарсько-землеробський етап (1734 – 1775).

У період індустріальної цивілізації XV – XVII ст. зовнішня торгівля зумовлює спеціалізацію окремих європейських країн. У розвинутих країнах переважали виробництво й експорт готової продукції, в менш розвинутих країнах – утверджувалася сировинна спеціалізація. В той час як в Європі відбувалась промислова революція XIX століття, яка сприяла розвитку міжнародного поділу і кооперації праці та спеціалізації країн у виробництві, в Україні проходили історико-політичні, військові події, які і формували спеціалізацію держави, в першу чергу сировинну. XVIII – XIX ст. – період сільськогосподарської спеціалізації України, обумовлена розквітом Кріпацтва. Промисловий переворот на Україні.

У першій половині 19 ст. відбувалось поглиблення спеціалізації окремих районів в сільськогосподарському виробництві. Провідну роль в економічному житті України продовжувало відігравати сільське господарство. У середині 30-х рр. 19 ст. в Україні відбувається промисловий переворот, який приводить до утворення фабрично-заводського виробництва. Розвивається військова, металургійна, машинобудівна, вугільна галузі промисловості. Розвиток сільського господарства українських земель у складі Російської імперії у першій по-

ловині XIX ст. визначали такі тенденції: домінування в аграрній сфері поміщицького землеволодіння, яке перебувало у кризовому стані; посилення експлуатації селянства, застосування застарілих способів і засобів ведення господарства; поступова руйнація натурального господарства та розвиток підприємництва. Формування спеціалізації районів на виробництві певної промислової продукції.

Спеціалізація СРСР, яка носила характер замкнутого виробничого циклу, після розвалу Радянського Союзу була в більшій мірі ліквідована. Слід зауважити, що даний часовий період був офіційно проголошено як перетворення переважно аграрної країни на індустріальну, що вимагало мобілізації селянських коштів, що, в свою чергу, могло бути зроблено шляхом колективізації села. Відповідно, розглядаючи спеціалізацію України в даний період, можна говорити про нав'язливу спеціалізацію або точніше насильницьку. Відновлення радянської влади в Україні співпали з змінами в аграрній політиці [2]. Створення радгоспів або комун, експропріювання (так звана колективізація) власності селян, знищення ринку, що існував між селом та містом, що, в свою чергу, призвело до несамостійності аграрія, неможливості розпоряджатися своєю продукцією праці. Негативна антиаграрна політика спричинила таку ж віддачу і від селян, які відмовлялися розробляти землю, посівні площі скорочувалися, земля залишалась необробленою. Державна політика 1919 – 1920 років стаала за мету – перетворити радянські республіки на неконформно потужну країну, Державною комісією з питань електрофікації був розроблений план відбудови і розвитку основних галузей народного господарства, в основу якого було покладено технічну реконструкцію на основі впровадження електрики. «Технологічне оновлення» повинно було відбуватися за рахунок радикального невідновлювального використання сільської продукції та населення. Спеціалізація, обумовлена природними ресурсами та людськими можливостями та бажанням знищувалась. Можливим джерелом ресурсів у переважно аграрній країні залишалося сільське господарство. Процес індустріалізації перейшов у «Надіндустріалізацію» і супроводжувався соціальною напругою, держава – монополіст встановлювала високі ціни на промтовари.

УРСР з аграрної перетворилася на індустріально-аграрну. У процесі повоєнної відбудови адміністративним апаратом було проігноровано досвід відновлення економічного потенціалу країн Європи, відповідно до якого перевага надавалася технічному переозброєнню різних галузей господарства, розвитку сільського господарства, легкої та харчової промисловості. Успіхи індустріального зростання в Україні, як і в СРСР в цілому, забезпечувалися переважно за рахунок залучення додаткової робочої сили, тобто екстенсивним шляхом, що в майбутньому робило економічну політику малоперспективною. усіх секторів економіки у катастрофічному стані залишався аграрний. Внаслідок окупації значно послабилася матеріально-технічна база, зменшилися посівні площі (в УРСР посівна площа в колгоспах не перевищувала 60%), знизилася врожайність і продуктивність тваринництва, зменшилася кількість працездатних колгоспників (серед працездатного населення 80% становили жінки та діти), бракувало кваліфікованих кадрів. Скрутне становище на селі ускладнювалося непосильними податками на індивідуальне господарство, низькими закупівельними цінами на сільгосппродукцію, оргнаборами сільського населення на заводи та новобудови. Проте, аграрний сектор вважався «вторинним» порівняно з індустріальним, відповідно, на потреби сільського господарства виділялося в середньому лише 7% капітальних вкладень (всього за роки четвертої п'ятирічки капітальні вкладення разом з внесками колгоспників становили 15% від загальносоюзних асигнувань).

Період 1947 – 1948 років позначений як чорний у календарі України. Нова хвиля голоду утворена у результаті масового вилучення з колективних господарств зерна, покликана посилити позиції СРСР у світі як потужної мілітаристської держави та забезпечити через «інтернаціональну допомогу» лояльність країн «соціалістичного табору» (у той час, коли населення потерпало від голоду, хліб експортувався у дружні СРСР країни «народної демократії» – Болгарію, Польщу, Румунію, Чехословаччину).

У 1960-1970 рр. в економіці СРСР відбулися істотні зміни. «Косигінські реформи» направлені на посилення економічних важелів, на збільшення самостійності підприємств і організацій, на оновлення методів централізованого планування. Як результат, середньорічні темпи приросту національного доходу в 1966 – 1970 рр. виросли в середньому на 1,1% в порівнянні з попередньою п'ятирічкою, а приріст валової продукції сільського господарства в ті ж роки збільшився на 1,7%.

Однак в 1966 – 1967 рр. проявилися недоліки реформи, головним з яких стала розбіжність інтересів підприємства і суспільства. Через свої вигоди підприємство намагалося випускати однотипну продукцію за високою ціною. Господарський механізм країни почав давати збій в роботі, що могло призвести до серйозної економічної кризи. Для припинення цих негативних явищ керівництво країни прийняло рішення про обмеження прав підприємств і про повернення до вже перевіреного жорсткому адміністративному плануванню.

В підручниках з політології, економічної історії можна знайти таку інформацію щодо місця спеціалізації України в рамках СРСР: «За темпами економічного зростання Україна перебувала на останніх місцях серед республік СРСР. Разом з тим, що економіка Україна була другою за величиною в Радянському Союзі і важливим промисловим та сільськогосподарським компонентом планової економіки країни. В той час, як країна постачала республікам кам'яне вугілля, кокс, залізну руду, природний газ, чавун, сталь, прокат чорних металів, металургійне та гірничо-шахтне обладнання, турбіни, дизелі, електродвигуни, трактори, екскаватори, тепловози, автобуси, автомобілі, цемент, мінеральні добрива, природне каміння, зерно, цукор, кондитерські вироби, консерви, олію та багато іншої продукції. В Україну постачали нафту та нафтопродукти, руди, прокат кольорових металів, верстати, нафтове обладнання, засоби автоматизації, легкові та вантажні автомобілі, вагони, силові трансформатори, електронно-обчислювальні машини, кабель, автомобільні шини, пластмаси, вироби радіопромисловості тощо. Крім того, більше ніж 20 країн (Австрія, Нідерланди, Італія, Норвегія, Франція, Фінляндія, Німеч-

чина, Швейцарія, Швеція, США, Канада, Велика Британія, Японія) одержували з України промислову продукцію і промислову сировину: залізну і марганцеву руду, кокс, прокат чорних металів, графіт, скло, металургійне та гірничошахтне устаткування, штучні алмази, алмазний інструмент, а також цукор, олію, льоноволокно тощо. В Україну Велика Британія постачала різні машини, промислове устаткування, хімічні продукти, вовняні тканини тощо. У ФРН Україна експортувала феросплави, чорні метали, автотранспортувачі, віконне скло, олію тощо, а звідти імпортувала різні машини і промислове устаткування, прокат чорних металів, хімічну продукцію. Україна вивозила товари у понад 50 країн, що розвиваються. У структурі експорту головне місце посідали машини і промислове устаткування. Машини, устаткування, прилади для африканських, азійських і латиноамериканських країн виготовлялися, враховуючи природно-кліматичні умови роботи».

Враховуючи аналіз економічного розвитку УРСР, наслідки активної індустріалізації, політичні важелі, можна стверджувати, що міжнародна спеціалізація УРСР була відсутня, про її необхідність не оголошувалось і розглядалися можливості сусідських взаємовідносин з країнами Європи, США; агресивний, нездорово суперницький характер СРСР спричиняв заглиблення країни у кризу.

До здобуття незалежності Україна повністю була інтегрована в економічну систему колишнього СРСР і не могла виступати самостійним суб'єктом міжнародних економічних відносин. Розвал торгівлі з союзними республіками після розпаду СРСР паралізував зовнішньоторговельні зв'язки країни. З розпадом радянської системи країна перейшла від планової економіки до ринкової. Перехідний процес був важким для більшості населення. Україна спочатку розглядалася як республіка зі сприятливими економічними умовами, тим не менш, країна пережила глибокий економічний спад, ніж деякі з інших колишніх радянських республік.

Трансформаційні процеси 90-х років в Україні супроводжувались численними негативними проявами для її економіки: розпадом економіки СРСР, РЕВ та країн всього соціалістичного табору, переорієнтацією їх на більш конкурентоспроможну продукцію. Це посилювало такі значні економічні негаразди як гіперінфляція, зупинка більшості підприємств унаслідок неконкурентоспроможності вітчизняної продукції на внутрішньому ринку порівняно з імпортними товарами, які заповнили його, відсутність численних видів необхідної сировини (яка раніше постачалася з республік СРСР), гостра обмеженість власних енергоресурсів та гіперзростання цін на їх імпорт та інші. Внаслідок такого погіршення внутрішньої економічної ситуації експортні позиції України в міжнародному поділі праці значно послабшали: склалася ситуація необхідності знову завоювання місця для національної спеціалізованої продукції в МПП, яке відбулося у попередні роки. Як результат, значна частка експорту України припадала на технологічну спеціалізацію, яка включає експорт мінеральної та сільськогосподарської сировини та напівфабрикатів первинних стадій переробки металургійної, металообробної та хімічної галузей промисловості для подальшої переробки в країнах-імпортерах. Сировинна експортноорієнтованість у спеціалізації вимагає посилення техніко-технологічного рівня вказаних галузей, що в умовах жорсткої обмеженості власних та залучених іноземних інвестицій сприяє подальшій деформації економіки України в сировинному напрямку, зосередженню на первинних, недосконалих, брудних технологіях, а в підсумку - локалізації у промисловій ніші поряд з країнами чітко визначеного сировинного профілю в МПП. Предметна спеціалізація, тобто випуск готових виробів, передусім товари народного споживання: текстиль, одяг, вино, фармацевтичні вироби. Серед товарів виробничого призначення – невелика кількість літаків, кораблів, машин та устаткування. Значне місце посідає експорт зброї та військової техніки. Наявність значного науково-технічного потенціалу створювало підвалини для розширення предметної спеціалізації України на складних і наукомістких вироббах машинобудування та приладобудування, електроніки й радіотехніки, на програмних продуктах. Проте проблеми неконкурентоспроможності власної продукції перш за все на внутрішньому ринку та державної підтримки виробників продукції, яка вже має світове визнання, не давали змоги здобути вагомих результатів.

Для України процес входження у світове господарство супроводжувався формуванням нераціональної структури експорту, а отже, малоперспективної моделі міжнародної спеціалізації. Основні риси моделі міжнародної спеціалізації економіки країни пов'язані з тим, що Україна експортує на міжнародні ринки ті товари (харчові продукти, руди, метали, передусім чорні), які є відносно малодинамічними та характеризуються скороченням їхньої частки в глобальних продажах товарів. Водночас вкрай мізерними є поставки на високотехнологічні ринки, які визначають перспективи розвитку світової економіки. Історичний екскурс підтверджує, що економіка України не мала замкнутого технологічного циклу, а саме паливо і комплектуючі завозилися з інших регіонів СРСР. ВПК поглинав більшу частину капіталів, людських ресурсів, тому економіка мінімально турбувалася про людей та задоволення їх потреб. Направлення економіки, в якому відносно успішно був представлений технологічний цикл СРСР – це оборонно-промисловий комплекс.

Розроблялися та вироблялися високотехнологічні наукоємні складові частини і комплектуючі для озброєння, військової техніки і майна, які в остаточному вигляді виготовлялися підприємствами Російської Федерації.

Розробка та виробництво окремих складових частин ОВТ здійснювалися ОПК України у кооперації з науковими, проектними і виробничими підприємствами й організаціями колишнього СРСР, у першу чергу – Російської Федерації, які тепер опинилися за межами України.

Органами державної влади України у 1992 – 1998 роках приймалися заходи щодо зменшення військово-технічної залежності від інших країн, для чого надавалися кошти з Державного бюджету на реалізацію програм розробки, випробувань та виробництва основних видів ОВТ за замкнутим циклом. Як з'ясувалося, структурна перебудова українського ОПК у напрямку створення замкнутих циклів розробки, випробувань та виробництва основних видів ОВТ потребує коштів в таких обсягах, розмір яких набагато перевищують можливості держави.

Аналізуючи досвід органів державної влади України по створенню в українському ОПК окремих технологічно можливих замкнутих циклів розробки та виробництва ОВТ, слід зауважити, що державна політика розвитку і поглиблення ВТС, у тому числі у сфері міжнародної кооперації з розробки, модернізації, випробувань, виробництва, ремонту й експлуатації ОВТ, будівництва споруд й об'єктів військового призначення, значно знижує тиск на Державний бюджет, сприяє оновленню наявних виробничих потужностей і науково-технічному розвитку ОПК України, формуванню наукового, науково-технічного і технологічного набутку для створення і виробництва високоефективних вітчизняних засобів збройної боротьби.

Проводячи аналіз еволюції міжнародної спеціалізації, виникає думка щодо присутності геоспеціалізації в зовнішньоекономічній політиці України за часів Київської Русі, СРСР, перші десятиліття незалежності та лише з 2013 – 2014 років – поступове її переформатування. А саме, сприйняття України як країни, на яку впливає геоспеціалізація, визначення зовнішньої політики обумовлюється під впливом зовнішніх факторів, а не внутрішніми потребами забезпечення структури спеціалізації.

Спробуємо розібратися в питанні: геоспеціалізація – це явище притаманне неблагонадійним, економічно недостатньо розвинутим, політично обмеженим країнам? Чи, навпаки геоспеціалізація обумовлюється стрімкими технологічними інформаційними процесами і направлена на забезпечення безпеки країни?

Військовий конфлікт на Сході України 2014 – 2015 років спровокував роз'єднання коопераційних відносин України та Російської Федерації та значні зміни в торговельні, інвестиційні та інші сфери співпраці двох країн, а, відповідно, вплинувши і на сусідні держави. Прояви геоспеціалізації найбільш відчутні на зміні зовнішньої політики України, активне переформатування з російського на європейські ринки є характеристикою геоспеціалізації України. Період кінця 2013 року і по теперішній 2015 рік змінив і продовжує змінювати не лише внутрішньо національні, внутрішньоособистісні уклади, а має і геополітичні та гео економічні наслідки.

Прискорення процедури вступу України до Європейського Союзу є необхідним для визнання країни на міжнародному рівні не лише формально, а повноцінно, створення відповідної підтримки та умов для інвестування. Такі процеси підтримуються змінами відношення міжнародного, безпосередньо європейського суспільства до Росії, введення економічних санкцій та здійснення інших політичних та економічних впливів.

З урахуванням технологічних процесів, які окреслюють розвиток сучасних гео економічних, геополітичних світових процесів, стають каталізаторами формування нового економічного порядку, сприяють змінам національних і світових ринків, останнє через можливі зміни міжнародної спеціалізації країн, виокреслюється гео економічна конкуренція як поєднання принципів гео економічної стратегії і міжнародної конкуренції або геоспеціалізації.

Висновки. Процеси геоспеціалізації, обумовлені геополітичними та гео економічними процесами сприяють формуванню нового економічного порядку, який передбачає посилення міждержавного регулювання світового господарства і міжнародних економічних відносин з урахуванням інтересів країн, яких позбавляють вигід активні сили світового ринку.

Світопорядок передбачає взаємодію економіки і політики, національний розвиток та інтеграційні процеси, національної ідентичності та глобалізаційним процесам поєднання націй.

Сучасний етап формування нового економічного порядку характеризується трансформацією суспільних інститутів, зміною усього світового середовища, сучасні комунікаційні технології посилюють владу міжнародних організацій, що відстоюють економічні та політичні інтереси країн-гегемонів. Виробництво інтелектуального продукту й нових технологій стає все більш прибутковим і монополізується розвиненими країнами. Вони сьогодні виступають постачальниками якісно нового необмеженого ресурсу – інформації та знань, отримуючи за свідомо заниженою вартістю обмежені матеріальні ресурси із країн світової периферії. Такий розподіл праці спричинює новий механізм формування і розподілу багатства. Загострюється міждержавна економічна конкуренція, що ще більш посилює економічну асиметрію у взаємозалежності найбільш розвинених і найменш розвинених країн.

Особливе місце і роль в таких процесах відведено економічній безпеці держави. Головними критеріями оцінки стану економічної безпеки держави в її внутрішньому та зовнішньому контекстах є: спроможність використовувати національні конкурентні переваги для забезпечення рівноправної участі у світовому поділі праці; стійкість і стабільність національної економіки. Особливе місце в економічній безпеці займає політична ситуація всередині держави, енергетична незалежність, державна підтримка банківського сектору, конкурентоспроможність вітчизняного виробництва, інноваційний потенціал країни, інтеграційні процеси країни.

Економічна безпека створює можливість і готовність економіки забезпечити достатні умови життя і розвитку особи, соціально-економічну і військово-політичну стабільність суспільства і держави, протистояти впливу внутрішніх і зовнішніх загроз.

Світовий порядок повинен бути заснований на гармонійному співвідношенні, з одного боку, прав і свобод держав і народів, а з іншого – обов'язків перед людством. Разом з тим необхідне збереження національного суверенітету держав як гарантів захисту інтересів, прав і свобод свого населення.

Справедливий світовий порядок, що ґрунтується на дійсному рівноправ'ї держав і народів, неможливий без вироблення чіткого кодексу поведінки держав на міжнародній арені. Необхідні прийняті всіма державами дієві, навіть жорсткі механізми впливу на держав-по-рушників цього кодексу. Світовий порядок, безперечно, має забезпечуватися переважно мирними засобами. Він повинен бути побудований так, щоб провідні держави світу були такими ж відповідальними за порушення норм міжнародного права, як і всі інші.

Проте, розглянувши ознаки геоспеціалізації, залишилось ряд запитань: 1. Геоспеціалізація спонукає до необхідності зміни інституційного укладу, економічної системи шляхом активного використання мережевої економіки, а

іноді і шляхом революційних дій, чи навпаки, внутрішній стан країни спонукає до переформатування спеціалізації країни? 2. Яке поняття довготриваліше: міжнародна спеціалізація чи геоспеціалізація? Враховуючи, що основним чинником впливу на геоспеціалізацію є безпека країни, і загроза їй спонукає країну до вибору нової зовнішньої політики іноді з ігноруванням факторів впливу на спеціалізацію країни. Разом з тим, розвиток мережевої інформаційної економіки сприятиме розвитку видів міжнародної спеціалізації як позитивної, безпечної форми співпраці об'єднання країн. 3. Чи можна стверджувати, що наявність геоспеціалізації – це шлях до перемоги в економічній боротьбі? Дані запитання та значний пласт інших, породжених в процесі ознайомлення та аналізу історичних, економічних та іншого характеру матеріалів щодо світових трансформаційних, геотрансформаційних процесів стане поштовхом для майбутніх досліджень та знайде своє місце на сторінках наукових робіт.

Список використаних джерел

1. Бауман З. Глобализация. Последствия для человека и общества / Пер. с англ. – Москва: Весь Мир, 2004.
2. Бжезинский З. Великая шахматная доска. Господство Америки и его геостратегические императивы. – М.: Международные отношения, 1999 – 256 с.
3. Бжезинский Зб. Новый Мировой Порядок в опасности из-за «сопротивления широких масс населения» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://dialogs.org.ua>.
4. Білорус О. Проблеми політичної економії глобалізму [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://archive.nbuv.gov.ua>.
5. Богатуров А. Глобальные аспекты «цивилизационного» влияния США в XXI в. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://i-g-p.ru/page/stream>.
6. Бондаренко К. Пророчество Маргарет Тетчер, або новий світовий порядок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://world.lb.ua/news>.
7. Валлерстайн И. Конец знакомого мира: Социология XXI века / Пер. с англ. под ред. Б. Л. Иноземцева; Центр исследований постиндустриального общества. – М.: Логос, 2003. – 368 с.
8. Винниченко В. Відродження нації. Частина 1. – Київ – Відень. – 1920. – 345 с.
9. Гаврилишин Б. До ефективних суспільств. Дорогокази в майбутнє. – 4-те українське видання, без змін. – Київ – Українське видавництво: Пульсари. – 2013. – 248 с.
10. Гальчинський А.С. Кризи і цикли світового розвитку – АДЕФ. – Україна. – 2009. – 387 с.
11. Гальчинський А.С. Політична нооекономіка: монографія. – К.: «Либідь». – 2013. – 472 с.
12. Гантінгтон С. «Новий світовий порядок у XXI столітті: тенденції та європейський вимір» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://xyz.org.ua/russian>.
13. Дергачова К. Концепція сталого розвитку у науково-практичному вимірі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.politik.org.ua>.
14. Дж. Н. Розенау. Управление без правительства: порядок и изменения в мировой политике [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://www.google.com.ua>.
15. Идентичности и ценности в эпоху глобализации. / Под редакцией Пахомова Ю.М., Павленко Ю.В. – К.: Наукова думка. – 2013. – 602 с.
16. Каган Р. Про рай і владу. Америка і Європа у новому світовому порядку. – Переклад з англійської Яна Чайковського і Галини Безух. – Львів, 2004. – 65 с.
17. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Пер. с англ. под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
18. Киссинджер Г. Дипломатия / Г. Киссинджер; [пер. с англ. В. В. Львова]. – М.: Ладомир, 1997. – 848 с.
19. Коппель О. А. Цивілізаційна парадигма формування нового світового порядку в умовах глобалізації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://helen-koppel.narod.ru>.
20. Кравченко Б. Соціальні зміни і національна свідомість в Україні в ХХ ст. – Київ: Основи, 1997. – 423 с.
21. Лукас Е. Нова холодна війна. Як Кремль загрожує і Росії і Заходу. – К.: Темпора, 2009. – 488 с.
22. Новий світовий порядок у XXI столітті: глобальні тенденції та їх значення [Електронний ресурс]. – Сайт Цетру Розумкова: <http://razumkov.org.ua>.
23. Павленко Ю. В. Історія світової цивілізації. Соціокультурний розвиток людства. Видання третє, стереотипне. 2005. – 352 с. – <http://www.lib.ua-ru>.
24. Сміт Ентоні Д. Національна ідентичність. – К.: Основи, 1994. – С. 10–27.
25. Тенторі Д. Горизонти нового світового порядку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.epravda.com.ua>.
26. Уткин А. Новый мировой порядок / А. И. Уткин. – М.: Алгоритм, Эксмо, 2006. – 640 с.
27. Ф. Фукуяма. Сильное государство: Управление и мировой порядок в XXI веке (2006) (англ. State-Building: Governance and World Order in the 21st Century.) Cornell University Press, 2004.
28. Четверікова О. Про новий світовий порядок [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://firtka.if.ua>.
29. Шахназаров Г.Х. Грядущий миропорядок: О тенденциях и перспективах международных отношений. – М.: Политиздат, 1981. – 447 с.

УДК 339.9

ДУБАС Р.О.,
аспірант кафедри міжнародного менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана»

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ДРАЙВЕРИ СУЧАСНОЇ ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ

Анотація. Стаття розглядає вплив цифрової трансформації та глобалізації на міжнародний видавничий бізнес. Здійснено аналіз схильності видавничої галузі до інтернаціоналізації та зміни факторів впливу через поширенням електронних видань.

Ключові слова: міжнародний видавничий бізнес, глобалізація, електронні книжки.

Дубас Р.А., аспирант кафедры международного менеджмента, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ГЛОБАЛИЗАЦИОННЫЕ ДРАЙВЕРЫ СОВРЕМЕННОЙ ИЗДАТЕЛЬСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация. Статья рассматривает влияние цифровой трансформации и глобализации на международный издательский бизнес. Осуществлен анализ склонности издательской отрасли к интернационализации и смена факторов влияния в связи с распространением электронных изданий.

Ключевые слова: международный издательский бизнес, глобализация, электронные книги.

Dubas R.O., Postgraduate student of International Management Department, Vadim Hetman Kiev National Economic University

GLOBALIZATION DRIVERS OF MODERN PUBLISHING INDUSTRY

Abstract. The article considers the impact of digital transformation and globalization on international publishing business. It was analyzed the tendency of publishing companies to globalization and the change of impact factors due to spread of eBooks.

Keywords: international publishing business, globalization, eBooks.

Постановка проблеми. Технологічний прорив та розповсюдження доступу до глобальної мережі Інтернет призвели до еволюції видавничої продукції у нові форми, такі як електронні книжки, цифрові журнали, онлайн засоби масової інформації тощо. Їх популяризація докорінно змінює принципи функціонування світового видавничого ринку та перетворює галузь з переважно локальної на глобальну.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Фактори, що впливають на схильність галузі до глобалізації були класифіковані у роботах Дж. Йіпа, Б. Ллойда, Дж. Свенсона. Окремі аспекти впливу глобалізаційних драйверів на діяльність компаній та галузей економіки досліджували Ф. Лейн та М. Мілессі-Феретті, П. Монкада-Патерно-Кастелло та М. Вівареллі. Вплив цифрової трансформації на бізнес вивчали А. Андал-Ансіон, Ф. Кетврайт та Дж. Йіп. Тим не менш, академічна спільнота не розглядала факторів впливу глобалізації на видавничу індустрію та спричинену нею трансформацію.

Мета статті є дослідження впливу глобалізаційних драйверів на світову видавничу галузь та виявлення ключових факторів, що обумовлюють її інтернаціоналізацію.

Виклад основного матеріалу. Видавничий бізнес з огляду на специфіку продукції є однією з найбільш консервативних та локалізованих галузей. Це обумовлено культурними, ідеологічними, мовними особливостями сприйняття споживачами кінцевого продукту видавництва. Таким чином, друкована продукція переважно поширюється на національному, та в деяких випадках на регіональному рівні.

Із розвитком інформаційного суспільства у розвинутих країнах відбувся справжній технологічний прорив на ринку споживацької електроніки. Завдяки глобалізації, нові технології та дешева робоча сила у країнах тихоокеанського регіону призвели до утворення кластерів доступних продуктів для читання, це переважно смартфонів, планшетні комп'ютери та електронні читальні пристрої. В свою чергу, ці ринкові зміни позитивно вплинули на розвиток електронної друкованої продукції.

Останні 5 років продажі електронних книжок в рази зростали з року в рік. Станом на початок 2015 року відсоток проданих електронних книжок по відношенню до загальних продажів книжок у світі становить близько 20%, у порівнянні із 7,2 % у 2010 році [1]. У США починаючи з 2008 року продажі електронних книг зросли з 10 до 500 мільйонів копій.

Незважаючи на стрімке зростання, у структурі розповсюдження все одно значно переважають продажі друкованих видань. На сьогодні дистрибуція друкованої продукції проходить через великих онлайн ритейлерів, національні точки продажу преси, книгарні та книжкові ярмарки. Проте стрімкий розвиток ринку електронних книжок є фактором, що системно змінює глобальний книжковий ринок. Переваги та характеристики цифрової

продукції створюють умови для глобалізації видавничого бізнесу і впливають на стратегії ключових видавництв.

Глобалізаційні драйвери Йіпа

Згідно з Йіпом для отримання переваг від глобалізації необхідно розуміти глобалізаційні драйвери, що впливають на глобальну стратегію компанії. Таким чином, характер драйверів визначить, в якій мірі галузь є глобальною чи локальною. В результаті, Йіп сформував 4 ключові фактори, що визначають схильність індустрії до глобалізації, а саме: ринковий, вартісний, державницький та конкурентний драйвер [2].

У зв'язку з появою електронних книжок, слід дослідити відповідність видавничої галузі кожному з цих факторів та визначити, які зміни відбуваються у зв'язку з поширенням електронних книжок та медіа.

Ринковий драйвер

Сутність ринкового драйверу полягає у схожості вимог до продукту у різних країнах. Вища схожість дає змогу стандартизувати виробництво і налагоджувати глобальні поставки з мінімальними змінами в продукті. З огляду на видавничу галузь, продукція є неоднорідною.

Рівень впливу ринкового драйверу є низьким, незважаючи на схожі фізичні характеристики книжок. Кожен продукт є унікальним і в інших регіонах світу може не сприйматися читацькою аудиторією. З іншого боку, глобалізація культури призвела до появи бестселерів, що мають популярність у всьому світі, наприклад твори Д. Брауна, Дж. Роулінг, П. Коельйо тощо. Безперечно має місце локальний переклад і стилістичне редагування проте ці продукти мають глобальні ознаки. Перш за все спільною може організація виробничих процесів, маркетингового позиціонування, реклами. Тим не менш, виробництво продукту не може бути стандартизоване, тому виробляється локально.

Поширення електронних книжок призвело до появи електронних програм автоматичного перекладу, можуть вмонтовуватись у файл електронної книжки. Подальший розвиток цих систем може створити умови для стандартизації та централізованого розповсюдження товару до кінцевого споживача, адже книжка буде автоматично перекладатись в залежності від уподобань читача. Незважаючи на це, програми ще не досконалі і допускають стилістичні помилки, тому на сьогодні ринковий драйвер не має значного впливу на глобалізацію електронної версії продукту.

Вартісний драйвер

Фактор вартості є ключовим індикатором схильності продукту до глобалізації. Завдяки стандартизації та централізації виробництва досягається економія на масштабах, що позначається на фінансових результатах бізнесу.

Вартісний фактор має досить сильний вплив на глобалізацію книжкової продукції. Виробничий процес побудований таким чином, що збільшення накладу призводить до пропорційного зниження собівартості, тому централізація виробництва матиме позитивний вплив на прибутковість бізнесу. Проте, якщо розглядати весь виробничий цикл, то можуть виникнути складнощі із складуванням та логістикою, що нівелюватиме переваги від економії на масштабах. Для електронних книжок вартісний драйвер є ключовим диференціатором і робить цей продукт глобальним. Виробництво цифрового контенту не прив'язане до конкретної території. На додаток, нульові витрати на складування та логістику забезпечують однозначну цінову перевагу.

Державницький драйвер

Фактор впливу держави на глобалізацію книжкової продукції є суперечливим. З одної точки зору, кожна країна через друковану книжкову продукцію популяризує свою культуру та поширює вплив у світі. Таким чином, державна політика зазвичай спрямована на підтримку локальних видавців. З іншого боку, ця підтримка виражається у створенні тарифних та нетарифних бар'єрів для книжкової та медіа продукції. В результаті, допомога місцевим видавцям стримує їх міжнародну експансію.

Оскільки ринок електронних книжок та цифрових медіа є новим, він погано регулюється державною політикою. Електронна книжка є нематеріальною за своєю сутністю, а тому за відсутності регулювання і певної підтримки держави може бути сильним зовнішньополітичним інструментом. На сьогодні закордонні онлайн медіа користуючись прогалинами у законодавстві мають змогу проводити адресну пропаганду в сусідніх країнах та світі. Зважаючи на це, державний драйвер має значно більший вплив на глобалізацію видавничої галузі, ніж у випадку із друкованою продукцією.

Конкурентний драйвер

Фактор оцінює рівень зрілості ринку, співвідношення експорту та імпорту товарами, готовність конкурентів до боротьби та їх глобалізаційний потенціал.

Конкурентний драйвер не має сильного впливу на глобалізаційні процеси у видавничій галузі. Доля видавничої продукції у зовнішньоекономічній діяльності країн світу є дуже низькою. Зважаючи на відсутність потреби у централізації засобів виробництва, в основному експансія здійснюється шляхом злиттів та поглинань локальних компаній. Кожна країна на своєму локальному ринку має власні видавництва та надає їм підтримку. Незважаючи на те, що на ринку відсутня тенденція до глобалізації діяльності, є ряд англомовних видавничих груп проводять експансію на нові ринки. Насамперед глобальними лідерами є, так звана «Велика п'ятірка», до

якої входять: Hachette, HarperCollins, Macmillan, Penguin Random House, Simon and Schuster. В результаті, конкурентний фактор не має значного впливу на схильність видавничого бізнесу до глобалізації. Компанії «Великої п'ятірки» активно розвивають напрям електронних книжок. За 2014 рік співвідношення продажу паперових книжок до електронних сповільнилося, хоч і досягло свого історичного максимуму в 28%. Слід зазначити, що за рахунок особливостей цифрової продукції, конкурентний фактор відіграє більше значення і спонукає до глобалізації видавничого бізнесу. Це обумовлено нематеріальною сутністю продукту, нижчими виробничими витратами.

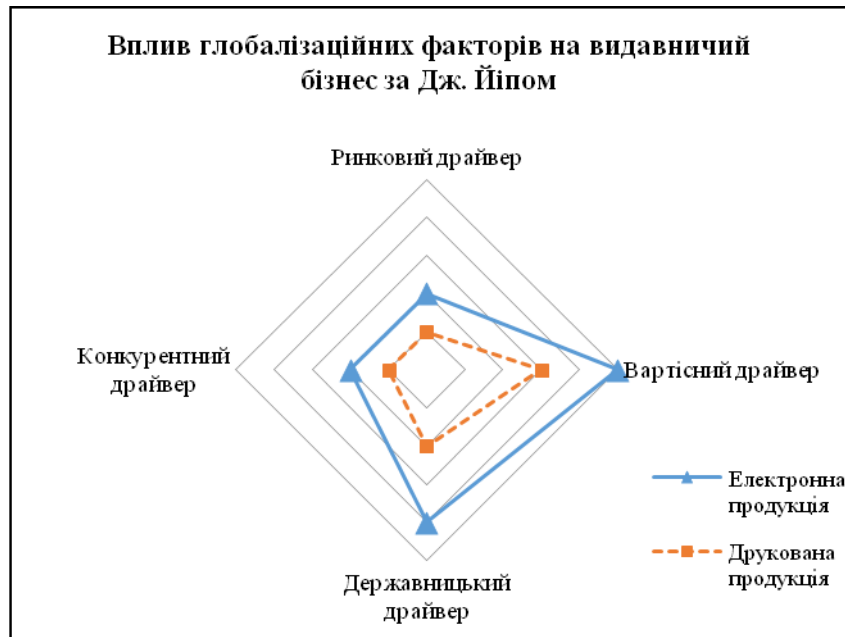


Рис. 1. Порівняльна діаграма впливу глобалізаційних драйверів на видавничий бізнес за Дж. Йіпом

Висновки. У результаті проведеного аналізу вдалося виявити посилення впливу глобалізаційних факторів на видавничу галузь із появою електронних книжок та цифрових медіа. Ключовий вплив на схильність компаній до інтернаціоналізації діяльності мають вартісний та державницький драйвери. Незначне посилення впливу відбулось у ринкового та конкурентного драйвера, проте вони не буде визначальним при прийнятті рішення щодо виходу на міжнародні ринки видавництвами.

Таким чином, поява електронної та цифрової продукція позитивно впливає на розширення міжнародної складової у видавничій галузі, хоч і не робить цю індустрію глобальною. Проте, незважаючи на посилення впливу глобалізаційних факторів на видавничий бізнес, мовні, культурні та ідеологічні бар'єри заважатимуть його глобалізації. Дані позитивні зрушення до викликані цифровою трансформацією показують, що видавничий бізнес має глобалізаційний ресурс і його реалізація залишається питанням часу та інвестицій.

Список використаних джерел

1. Deloitte / Print is alive and well – at least for books / 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/Technology-Media-Telecommunications/gx-tmt-pred15-print-alive-and-well.pdf>.
2. Йіп Дж. С. Total global strategy II / Йіп Дж. С. New Jersey: Prentice Hall. – 2003.
3. Йіп Дж. С. Global strategy... In a world of nations? / Йіп Дж. С. // Sloan Management Review. – 1989. – Vol. 31, №1. – P. 29–41.
4. Лейн Ф. Р. The drivers of financial globalization / Лейн Ф. Р., Мілеси-Феретті Г. М. // The American Economic Review. – 2008. – Vol. 98, №2. – p. 327–332.
5. Лойд Б. The outlook for globalization / Лойд Б. // Leadership & Organization Development Journal. – 1996. – Vol. 17, №5. – P. 18–23.
6. Монкада-Патерно-Кастелло П. Drivers and impacts in the globalization of corporate R&D: an introduction based on the European experience / Монкада-Патерно-Кастелло П., Вивареллі М., Войт П. // Industrial and Corporate Change. – 2011. – Vol. 20, №2. – P. 585–603.
7. Андал-Ансіон А. The digital transformation of traditional business / Андал-Ансіон А., Картврайт Ф. А., Йіп Дж. С. // Sloan Management Review. – 2003. – Vol. 44, №4. – P. 34–41.
8. Віскенбарт Р. / The Global eBook Market. / Віскенбарт Р., Карено К., Ковач М., Лішер В., Маля В. // 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://assetlibrary.supadu.com/images/ckfinder/630/pdfs/2013Global_eBook_Market_Current_Conditions_and_Future_Projections.pdf.

УДК 330.341(477)

ЗАСАНСЬКИЙ В.В.,
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри економічної теорії
Національного авіаційного університету

ШАРГУТ В.І.,
аспірант
Національного авіаційного університету

БРИЦЬКИЙ Р.М.,
аспірант
Національного авіаційного університету

ВПЛИВ НАТО НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ДЕРЖАВ

***Анотація.** Захист вибору стратегічного напрямку співпраці на мегарівні за умов появи нових соціально-економічних загроз, проявів світового тероризму, підґрунтям якого є тіньова економіка. Важливого значення набуває формування нової безпекової суспільно-економічної структури Європи, яка б відповідала сучасним викликам. На наш погляд, важливе місце у її формуванні має посісти Північноатлантичний альянс.*

Ключові слова: глобалізація, Північноатлантичний альянс, тероризм, тіньова економіка, соціально-економічні загрози, Європа, економічна безпека.

Засанський В.В., доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економічної теорії Національного авіаційного університету; **Шаргут В.І.**, аспірант Національного авіаційного університету, **Брицький Р.М.**, аспірант Національного авіаційного університету

ВЛИЯНИЕ НАТО НА ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ЕВРОПЕЙСКИХ ГОСУДАРСТВ

***Аннотация.** Защита выбора стратегического направления сотрудничества на мегауровне в условиях появления новых социально-экономических угроз, проявлений мирового терроризма, теневой экономики. В связи с этим важное значение приобретает формирование новой безопасности общественно-экономической структуры Европы, которая бы отвечала современным вызовам. На наш взгляд, важное место в формировании структуры глобальной экономической безопасности должен занять Североатлантический альянс.*

Ключевые слова: глобализация, Североатлантический альянс, терроризм, теневая экономика, социально-экономические угрозы, Европа, экономическая безопасность.

Zasansky V.V., Doctor of Economics, Professor, Head of Department National Aviation University; **Sharhut V.I.**, Ph.D. student of National Aviation University; **Brytsky R.M.**, Ph.D. student of National Aviation University

NATO'S INFLUENCE ON ECONOMIC SECURITY OF EUROPEAN STATES

***Abstract.** Protecting the choice of strategic directions of cooperation in the mega level in terms of new social and economic threats, manifestations of international terrorism, the shadow economy. In this regard, the importance of the formation of a new security becomes socio-economic structure of Europe, which would meet modern challenges. In our opinion vavzhnoe place in shaping the structure of the global ekonomicheskoy security should take the North Atlantic alliance.*

Keywords: globalization, the North Atlantic alliance, terrorism, shadow economy, social and economic threats, Europe, economic security.

Постановка проблеми. В умовах появи нових загроз проявів світового тероризму підґрунтям якого є тіньова економіка набуває актуальності вибору стратегічного напрямку співпраці на мегарівні. Важливого значення має формування нової безпекової суспільно-економічної структури Європи, яка б відповідала сучасним викликам. На наш погляд, важливе місце у її формуванні має посісти Північноатлантичний альянс.

З огляду на важливість вирішення даної проблеми із врахування всіх інтересів Європейських держав, розвитку України виникає потреба в наукових дослідженнях по розробці концепцій взаємодії України та Північно атлантичного альянсу і Європі. Тільки за умови такої співпраці можна досягти успіх в розробці ефективної стратегії забезпечення глобальної економічної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення проблеми забезпечення економічної безпеки на мегарівні займалися такі вчені, як О. Власюк, В. Засанський, В. Пономарьов, В. Молчановський та ін.

В основному у вітчизняних дослідженнях та публікаціях розглядалися питання забезпечення національної безпеки держави на макроекономічному рівні.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Нестабільність світової економіки, прояви світового тероризму на глобальному рівні підґрунтям якого є транснаціональна тіньова економіка. Стрімкий розвиток кримінальної економіки, як загрози демократії і стабільності національних економік. Ці явища зумовлюють необхідність розробки нових концепцій співпраці для захисту економічних інтересів держав та міждержавних об'єднань.

Формулювання цілей статті. Завдання дослідження: проаналізувати різні точки зору відносно понять економічна безпека держави на мегарівні, показати необхідність залучення Північно атлантичного альянсу до забезпечення глобальної економічної безпеки. Показати основні загрози економічній безпеці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Захист вибору стратегічного напрямку співпраці на мегарівні за умов появи нових соціально-економічних загроз, проявів світового тероризму підґрунтям якого є тіньова економіка. Важливого значення набуває формування нової безпекової суспільно-економічної структури Європи, яка б відповідала сучасним викликам. На наш погляд, важливе місце у її формуванні має посісти Північноатлантичний альянс.

Відповідно до вище зазначеного виникає необхідність розробленні новітніх науково обґрунтованих концепцій щодо забезпеченню економічної безпеки держави та визначення яку долю кожна з європейських держав та НАТО буде вносити для забезпечення стабілізації економіки мегарівні.

В кожній державі є своя концепція забезпечення Національної безпеки але вона не зможе ефективно функціонувати без співпраці та об'єднання зусиль для подолання загроз. У зв'язку цим важливого значення набуває діяльність Північно атлантичного альянсу. Керівництво даної міжнародної організації підтримує позицію що тільки у єдності можна досягти ефективної безпеки, зокрема Генеральний секретар НАТО Єнс Столтенберг у понеділок (30 березня 2015 року) сказав, що він «всіляко підтримує тіснішу співпрацю між Європейським союзом і НАТО», і що можна досягти більшого, «якщо ми будемо працювати разом тісніше». Він виступав у Брюсселі перед Комітетом із закордонних справ Європейського парламенту і Підкомітетом з безпеки і оборони [3].

Ключовим системним документом розвитку співробітництва з НАТО та важливим інструментом здійснення реформ в Україні за підтримки Альянсу є Річні національні програми співробітництва Україна–НАТО (РНП), перший цикл імплементації яких був розпочатий у 2009 році. РНП затверджується Президентом України та містить 5 розділів: політичні та економічні питання, оборонні та військові питання, ресурсні питання, питання безпеки та правові питання. До реалізації РНП залучаються центральні органи виконавчої влади, інші органи державної влади, неурядові організації.

Особливе партнерство з НАТО є невід'ємною складовою євроінтеграційного курсу України. У цьому зв'язку Україна продовжує розглядати РНП як ефективний інструмент для здійснення євроінтеграційних реформ. Проект РНП-2015 опрацьовується причетними ЦОВВ. Для розвитку практичного співробітництва під егідою КУН створено 5 спільних робочих груп Україна–НАТО (СРГ): з питань воєнної реформи; оборонно-технічного співробітництва; економічної безпеки; планування на випадок надзвичайних ситуацій цивільного характеру; науки і захисту довкілля. Основною платформою, на якій здійснюється взаємодія України з НАТО в оборонній сфері, залишається Спільна робоча група Україна – НАТО з питань воєнної реформи. Під егідою СРГ ВР функціонує низка проєктів, що сприяють реформуванню сфери безпеки і оборони, у тому числі: з подолання корупції, професійної підготовки цивільного персоналу сектору безпеки та оборони, реформування системи військової освіти в Україні, перепідготовки та соціального захисту військовослужбовців.

Перспективним напрямом є участь України у багатонаціональних проєктах у рамках Концепції НАТО «Розумна оборона». Україна приєдналася до проєктів із захисту портів та гендерних перспектив.

Важливим напрямом залишається оборонно-технічне співробітництво з НАТО, що дозволяє використовувати міжнародну кооперацію в інтересах розвитку озброєння та оборонно-промислового комплексу України. НАТО надає допомогу Україні в утилізації надлишкових боєприпасів, протипіхотних мін та стрілецької зброї. 25 червня 2014 р. міністрами закордонних справ держав-членів НАТО прийнято рішення щодо можливості започаткування 4-х нових трастових фондів з метою сприяння зміцненню обороноздатності України у таких сферах: модернізація систем командування, управління та зв'язку Збройних сил України, логістика та стандартизація, соціальна адаптація військовослужбовців, кіберзахист. Відповідне рішення було схвалене в ході засідання Комісії Україна–НАТО на найвищому рівні (4 вересня 2014 р., Саміт НАТО, Велика Британія). Обсяг внесків, задекларованих союзниками до бюджету згаданих ТФ, на початковому етапі склав 15 млн. євро.

У контексті надання консультативно-дорадчої допомоги передбачається посилити структури Альянсу в Україні за рахунок радників країн-членів НАТО. Радники з питань оборонного планування (від ФРН) та реформування сектору безпеки (від МВС Чехії) вже розпочали свою роботу в Києві. Також очікується прибуття радників з Туреччини (з проблематики кіберзахисту), Канади та Норвегії. Внутрішньодержавна координація розвитку партнерства України з НАТО здійснюється Комісією з питань партнерства України з Організацією Північноатлантичного договору. Комісія, створена у 2010 році, є допоміжним органом при Президентові України та очолюється Міністром закордонних справ України. Нині триває розробка нової національної системи координації співробітництва України з НАТО з урахуванням рішення Саміту Комісії Україна–НАТО щодо подальшого поглиблення Особливого партнерства України з Альянсом та на виконання Указу Президента України від 24 вересня 2014 року «Про Рішення Ради національної безпеки та оборони України від 28 серпня 2014 року «Про невідкладні заходи щодо захисту України та зміцнення її обороноздатності» [6].

Стабільність ефективного функціонування економік Європейських держав залежить від контролю за відтоком капіталів та осідання їх в офшорних зонах. Для боротьби з даним представники 51 країни підписали угоду, що передбачає щорічний автоматичний обмін даними про рахунки нерезидентів. Рішення відмовитися від банківської таємниці було документально оформлено на проведеному в Берліні 28 і 29 жовтня Глобальному форумі з прозорості та обміну інформацією в податкових цілях. Очікується, що перший такий обмін відбудеться у вересні 2017 за підсумками 2016 фінансового року [1].

Як з'ясувало видання, новий стандарт Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) передбачає, що держави можуть подавати запит до місцевих банків на рахунок інформації про рахунки нерезидентів та автоматично переправляти її в податкові органи тих держав, в яких ці іноземці проживають. В документі зазначається, що всі закони про захист особистих даних будуть дотримуватися. Передачі, зокрема, підлягає ім'я та податковий номер власника рахунку, а також інформація, що стосується одержуваного на вклади процентного доходу, дивідендів, доходів від продажу активів і певних видів страховок. Раніше західні ЗМІ повідомляли, що міністри фінансів членів Європейського Союзу дали добро на прийняття закону, який де-факто скасує банківську таємницю. Крім банків, надавати таку інформацію зобов'язали різного роду фінансові компанії, інвестиційні фонди і трасти, які займаються довірчим управлінням капіталу [4].

Економічна безпека національної безпеки держав, економічних міждержавних союзів. Вона є фундаментом економіко-політичної стабільності на мегапросторі. Економічна безпека – це складна багаторівнева система, рівні якої перебувають у взаємозв'язку.

Список використаних джерел

1. У світі посилюється процес деофшоризації: 51 країна скасовує банківську таємницю [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zik.ua/ua/news/2014/10/30/u_sviti_posylyuietsya_protsets_deofshoryzatsii_51_kraina_skasovui_bankivsku_taiemnytsiyu_536237
2. В Берліне провозгласили кінець банківської таємниці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dw.de>
3. Spiegel online politik [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.spiegel.de/thema/wolfgang_schaeuble/
4. FT: Евросоюз решил отказаться от банковской тайны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://nv.ua/business/finance/FT-Evrosoyuz-reshil-otkazatsya-ot-bankovskoy-tayny-16302.html>
5. НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nato.int/cps/uk/natohq/news.htm>
6. Особливе партнерство України з НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations/nato>

Стаття надійшла до редакції 10.04.2015

УДК 330.101

КАЛЕНЮК І.С.,
доктор економічних наук, професор,
головний науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних
досліджень імені М.В.Птухи НАН України

ГОРБЕНКО А.Л.,
аспірант кафедри міжнародного менеджменту
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ДОСЛІДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ УНІВЕРСИТЕТІВ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРИ

***Анотація.** У статті проаналізовано сучасні тенденції диверсифікації джерел фінансування вищих навчальних закладів. Особливий акцент зроблено на аналітичній характеристиці структури фінансування науково-дослідної діяльності університетів. Автором наголошено на перспективності активізації притоку фінансових ресурсів з підприємницького сектору на виконання наукових досліджень.*

Ключові слова: університет, сектор вищої освіти, бізнес-сектор, диверсифікація, науково-дослідна робота.

Каленюк І.С., доктор экономических наук, профессор, главный научный сотрудник Института демографии и социальных исследований имени М.В.Птухи НАН Украины; **Горбенко А.Л.**, аспирант кафедры международного менеджмента, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ УНИВЕРСИТЕТОВ В ГЛОБАЛЬНОМ ПРОСТРАНСТВЕ

***Аннотация.** В статье проанализированы современные тенденции диверсификации источников финансирования высших учебных заведений. Особый акцент сделан на аналитической характеристике структуры финансирования научно-исследовательской деятельности университетов. Автором сделано ударение на перспективности активизации притока финансовых ресурсов предпринимательского сектора на выполнение научных исследований.*

Ключевые слова: университет, сектор высшего образования, бизнес-сектор, диверсификация, научно-исследовательская работа.

Kalenyuk I.S., Doctor of Economic Sciences, Professor, Chief Researcher of the Ptoukha Institute of Demography and Social Studies of the National Academy of Sciences of Ukraine; **Gorbenko A.L.**, Postgraduate student of International Management Department, Vadim Hetman Kiev National Economic University

UNIVERSITIES' RESEARCH ACTIVITIES IN THE GLOBAL SPHERE

***Abstract.** The modern tendencies in diversification of financing sources of higher education are analyzed in the article. The especial accent is put on the analytical characteristic of the financial structure of universities' research activities. The author puts the emphases on the prospects of business sector financing in universities' research activities.*

Keywords: University, Higher Education Sector, Business Sector, Diversification, Research Activity.

Постановка проблеми. В сучасному освітньому середовищі спостерігається суттєве загострення конкурентної боротьби між вищими навчальними закладами як на внутрішньому, так і на світовому ринку освітніх послуг. За таких умов ефективна інтеграція університетів у світовий освітній простір вимагає їх адекватної адаптації до ключових тенденцій глобального розвитку [1-4]. Модернізація сучасних університетів відбувається за напрямками підвищення їх автономії, диверсифікації джерел фінансування, видів діяльності та спектру послуг, які надаються. З огляду на зазначене актуалізується необхідність дослідження тих процесів, що активно відбуваються та змінюють глобальний освітній простір, а також - наукового пошуку перспективних і практично досяжних за сучасних умов напрямів діяльності вищих навчальних закладів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальні проблеми розвитку глобального освітнього середовища, світового ринку освітніх послуг та функцій вищих навчальних закладів є об'єктами підвищеного наукового інтересу як у напрямі дослідження питань фінансового та матеріально-технічного забезпечення, так і за вектором ідентифікації пріоритетів та механізмів підвищення рівня їх конкурентоспроможності, розширення основних видів діяльності, посилення інноваційної активності університетів і т.п. Ці та інші проблеми розвитку системи вищої освіти та вищих навчальних закладів, а також закономірності і тенденції їх сучасного поступу

досліджують вітчизняні та іноземні вчені, зокрема: Антонюк Л., Андрущенко В., Антошкіна Л., Айдрус І., Вікерс Ф., Іцковіч Г., Каленюк І., Кремінь В., Куклін О., Лук'яненко Д., Майбуров І., Перфільєва О., Панченко Є., Романовський О., Холявко Н., Цимбал Л., Шульц Т. та ін.

В сучасному науковому просторі актуальними є також проблеми ролі університетів в інноваційному розвитку, що забезпечується їх масштабною дослідницькою діяльністю. Саме тому, незважаючи на наявність ґрунтовного наукового доробку за обраною проблематикою, подальшого опрацювання потребують питання як розгортання дослідницьких функцій університетів, так і посилення їх впливу на інноваційний характер суспільного розвитку.

Постановка завдання. Метою статті є здійснення аналітичної оцінки масштабів та характеристики основних напрямів дослідницької діяльності сучасних вищих навчальних закладів в умовах глобалізації освітнього простору.

Виклад основного матеріалу. Незважаючи на достатньо високий ступінь консервативності сфери освіти, у сучасних динамічних умовах спостерігається її активна трансформація. Різного роду зміни супроводжують розвиток сучасних вищих навчальних закладів за різними напрямками їх діяльності: від навчально-методичної до інноваційної та підприємницької. Особливої уваги заслуговує науково-дослідницька діяльність, яка залишається не тільки однією з найважливіших функцій університетів, а й стає вагомим джерелом фінансових надходжень та зв'язуючою ланкою між системою освіти та реальною економікою.

Витрати країни на НДДКР виступають першим доказом того, скільки уваги вона приділяє забезпеченню інноваційного розвитку. Розглядаючи абсолютні показники сукупних обсягів фінансування науково-дослідної діяльності, слід виокремити наступні країни-лідери серед країн ЄС-28: Німеччина (80 166 тис. у 2013 р.), Франція (47 159 415 євро), Великобританія (32 783 704 євро) та Італія (20 203 300 євро) [5]. Однак, лідерські позиції за даним показником у світі в цілому посідають Сполучені Штати Америки із 353 007 472 євро у 2012 р., Японія – 143 700 955 євро у 2011 р. та Китай (за виключенням Гонконгу) – 127 059 283 євро у 2012 р. [5]. Окремо в аналізованому контексті варто відзначити позиції Південної Кореї, яка нарощує обсяги фінансування наукових досліджень з 7 241 022 євро у 1998 р. до 32 370 522 євро у 2011 р., тобто демонструє приріст у 347,04 % за даний період [5], що є одним із найбільших показників у світі в цілому.

Безумовно, показовими визнаються дані і щодо відносних показників: частка витрат на НДДКР у відсотках до ВВП. У цілому, однозначно обґрунтованим і доведеним в реальній практиці функціонування сучасних вищих навчальних закладів є факт прямої залежності функції науки в економіці від обсягів її фінансування. Витрати загального фонду державного бюджету на наукову і науково-технічну діяльність в Україні протягом останніх років становлять традиційно менше 1% валового внутрішнього продукту, зокрема: 0,33% ВВП у 2012 р. проти 0,39% ВВП у 2005 р. [6]. Тоді як середній показник фінансування наукової діяльності в рамках Європейського Союзу становив у 2012 р. 2,06% ВВП (при перевищенні тривідсоткового порогу фінансування в таких країнах Єврозони, як Фінляндія – 3,55% і Швеція – 3,41% ВВП) [5].

Дослідницька функція залишається однією з ключових функцій університетів поряд із навчальною. Разом з тим, вона набуває нових, більш масштабних обертів і нового значення [1; 3; 4]. Для сучасних університетів дослідницька діяльність стає все більш привабливою з економічної точки зору, оскільки спроможна стати вагомою статтею надходжень до їх бюджетів. Проблематика проведеного дослідження вимагає, на нашу думку, аналізу структури витрат провідних вищих навчальних закладів світу на проведення наукових досліджень. ґрунтовно диверсифікованою є структура наукового бюджету провідних університетів США, що представлена такими джерелами: кошти федерального бюджету та бюджету штатів, кошти самого навчального закладу, кошти бізнесу, неприбуткових організацій та інші. В таблиці 1 представлена специфіка їх фінансування за даними дайджесту щодо найпотужніших американських університетів.

Таблиця 1

Структура витрат університетів-лідерів Сполучених Штатів Америки на наукові дослідження у розрізі джерел фінансування, тис. дол. (2012 р.)

Назва вищого навчального закладу	Джерела фінансування						Всього
	кошти федерального бюджету	кошти штату та місцевого бюджету	кошти закладу	кошти підприємницького сектору	кошти неприбуткових організацій	кошти інших донорів	
1	2	3	4	5	6	7	8
Університет Джона Хопкінса (Johns Hopkins University)	1 857 580 88,2%	5 109 0,2%	80 988 3,9%	47 102 2,2%	114 054 5,4%	1 352 0,1%	2 106 185 100%
Університет Мічигану Енн Арбор (University of Michigan – Ann Arbor)	791 729 60%	639 0,1%	433 249 32,8%	41 947 3,2%	46 970 3,6%	8 177 0,6%	1 322 711 100%
Університет Вісконсину – Медісон (University of Wisconsin-Madison)	580 661 49,6%	72 156 6,2%	313 895 26,8%	23 152 2,0%	157 818 13,5%	22 097 1,9%	1 169 779 100%

1	2	3	4	5	6	7	8
Університет Вашингтону (University of Washington)	909 652 82%	14 741 1,3%	74 242 6,7%	19 731 1,8%	69 617 6,3%	21 025 1,9	1 109 008 100%
Університет Каліфорнії – Сан-Дієго (University of California – San Diego)	656 891 61,2%	54 974 5,1%	118 616 11,1%	73 443 6,8%	112 971 10,5%	56 969 5,3%	1 073 864 100%
Університет Каліфорнії – Сан-Франциско (University of California-SF)	559 329 54,2	36 401 3,5%	160 711 15,6%	59 557 5,8%	127 679 12,4%	88 996 8,6%	1 032 673 100%
Університет Дюка (Duke University)	587 268 58,2%	5 539 0,6%	123 198 12,2%	226 200 22,4%	66 437 6,6%	1 269 0,1%	1 009 911 100%
Університет Каліфорнії (University of California, Los Angeles)	539 054 53,7%	46 780 4,7%	174 526 17,4%	51 311 5,1%	101 999 10,2%	89 705 8,9%	1 003 375 100%
Стенфордський університет (Stanford University)	338 759 46,4%	54 973 7,5%	137 894 18,9%	92 103 12,6%	86 601 11,9%	20 018 2,7%	730 348 100%
Колумбійський університет (Columbia University in the City of New York)	645 573 72,6%	12 580 1,4%	102 628 11,5%	37 341 4,2%	71 117 8,0%	20 248 2,3%	889 487 100%
Університет Північної Кароліни (University of North Carolina)	606 348 68,5%	14 722 1,7%	163 669 18,5%	26 722 3,0%	73 108 8,3%	222 0,03%	884 791 100%
Університет Пітсбургу (University of Pittsburgh)	637 857 73,6%	9 186 1,1%	182 144 21%	12 060 1,4%	25 391 2,9%	0	866 638 100%
Університет Пенсільванії (University of Pennsylvania)	669 970 79,%	20 185 2,4%	52 324 6,2%	42 744 5,1%	61 501 7,3%	353 0,04%	847 077 100%
Університет Міннесоти (University of Minnesota)	485 462 58,8%	50 691 6,2%	216 007 26,2%	29 657 3,6%	22 476 2,7%	21 880 2,7%	826 173 100%
Массачусетський технологічний університет (Massachusetts Institute of Technology)	496 132 60,2%	163 0,02%	80 832 9,8%	119 068 14,5%	88 595 10,8%	39 340 4,8%	824 130 100%
Корнельський університет (Cornell University)	472 673 58,9%	63 881 8%	145 93218,2%	31 365 3,9%	85 314 10,6%	3 222 0,4%	802 387 100%
Гарвардський університет (Harvard University)	589 860 73,8%	1 632 0,2%	69 386 8,7%	34 901 4,4%	91 040 11,4%	12 613 1,6%	799 432 100%
Пенсільванський державний університет (Pennsylvania State University)	531 421 66,6%	47 402 5,9%	138 999 17,4%	36 973 4,6%	38 626 4,8%	4 258 0,5%	797 679 100%
Державний університет Огайо (The Ohio State University)	445 635 58,1%	69 456 9,1%	91 490 11,9%	100 986 13,2%	25 108 3,3%	33 838 4,4%	766 513 100%
Університет Кароліни, Берклі (University of California, Berkeley)	269 734 60,4%	7 700 1,7%	138 499 31,0%	13 892 3,1%	16 347 3,7%	257 0,06%	446 429 100%

Джерело: складено автором на основі [7].

Аналіз даних табл. 1 дозволяє відзначити, що найвищі показники фінансування науково-дослідної і науково-технічної діяльності державним сектором демонструють Університет Джона Хопкінса (Johns Hopkins University), Університет Вашингтону (University of Washington) та Університет Мічигану (University of Michigan). Можемо також констатувати, що переважним джерелом фінансування дослідницької діяльності провідних американських університетів залишаються ресурси федерального уряду.

Серед аналізованих вищих навчальних закладів США лідерами за обсягами залучених із бізнес-сектору фінансових ресурсів на реалізацію науково-дослідних робіт станом на кінець 2012 р. виявились: Університет Дюка (Duke University, 226200 тис. дол.), Массачусетський технологічний університет (Massachusetts Institute of Technology, 119068 тис. дол.), Державний університет Огайо (The Ohio State University, 100986 тис. дол.), Стен-

фордський університет (Stanford University, 92103 тис. дол.), Університет Каліфорнії – Сан-Дієго (University of California – San Diego, 73443 тис. дол.) [7]. Решта вищих навчальних закладів має дещо скромніші обсяги фінансування науково-дослідної діяльності з підприємницького сектору, які, однак, все ж є достатньо високими (особливо, безперечно, співрозмірно з відповідними показниками в Україні як, зрештою, і в низці інших країн пострадянського простору).

Перспективним за сучасних умов соціально-економічного розвитку є розширення масштабів співпраці секторів вищої освіти та бізнесу, тобто в рамках так званого «трикутника знань» («освіта – наука – виробництво») [2]. Зближення діяльності вищих навчальних закладів, академічної науки та виробничої сфери забезпечує активізацію інноваційної діяльності в країні в цілому та рівня підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва на внутрішньому та світовому ринках. Досягнути зазначеного вище результату можливо тільки за рахунок налагодження тісного співробітництва університетів з підприємствами в напрямі реалізації спільної науково-дослідної діяльності. Причому мова може йти як про замовлення бізнес-сектора на проведення науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, так і про безпосереднє залучення представників (співробітників) підприємств до дослідницької роботи.

Однозначно обґрунтованим з наукової, практичної та економічної точки зору бекграундом ефективного співробітництва бізнесу та вищої освіти є налаштованість і зацікавленість їх суб'єктів у такого роду співпраці. Взаємовигідність партнерства у рамках «трикутника знань» базується на перманентному розширенні обома сторонами кооперації кола послуг, що можуть надаватись на пільгових (у фінансовому чи часовому плані) умовах партнерам. Інноваційно орієнтовані підприємства схильні до перманентного оновлення свого виробництва та асортименту продукції, венчурного інвестування, постійний розвиток персоналу.

Вищі навчальні заклади, у свою чергу, мають будувати співробітництво з підприємствами на принципах гнучкості, оперативності та прозорості. Іншими словами, ефективна взаємодія між освітою та бізнесом можлива лише на основі гарантування широкого доступу до інноваційних ідей і науково-технічних розробок учених університетів. Враховуючи виключну важливість фактору часу в умовах сучасної конкуренції, можна констатувати необхідність забезпечення оперативного трансферу інформації про інноваційні розробки та винаходи від університетів до підприємств. Дуже важливо, щоб науково-дослідні роботи навчальних закладів орієнтувалися на ідентифікацію напрямів, розробку механізмів, виявлення резервів і знаходження інструментів розв'язання актуальних проблем розвитку бізнес-сектору в цілому чи його суб'єктів зокрема.

Таким чином, забезпечення стійкого співробітництва вищих навчальних закладів і бізнесу відбувається на основі дієвих механізмів та стимуляторів активізації співпраці й підвищення економічного інтересу обох сторін у реалізації спільної діяльності. Ініціатива співробітництва має бути обоюдною, що повинно ґрунтуватись на взаємовигідності та постійному підвищенні ефективності партнерства університетів із суб'єктами підприємницького сектору країни. Постійне відстеження університетами запитів бізнес-середовища має забезпечувати високу адаптивність і адекватність їх навчально-методичної і науково-дослідної діяльності викликам та потребам реального сектору економіки.

Достатньо цікавою є структура науково-дослідницької діяльності університетів передових країн за галузями наук. Основна частка фінансування НДДКР в університетах припадає на природничі та прикладні науки – табл. 2. Саме природничі науки (фізика, астрономія, хімія, біологія, географія, геофізика, геологія, медицина, аграрні науки, математика, інформатика і механіка) є базою для низки різноманітних прикладних (технічних) наук (гідроліка, матеріалознавство, аеродинаміка, теплотехніка, навігація, технічні науки, машинобудування тощо). Беручи до уваги, що прикладні науки зорієнтовано, в першу чергу, на вирішення конкретно визначених актуальних проблем об'єкта, цілком обґрунтованим є інтерес підприємницького сектору до фінансування науково-дослідних робіт саме прикладного характеру.

Значна частка фінансових ресурсів спрямовується на виконання наукових досліджень у галузях медицини та біології. Поряд із цим, стрімко нарощуються обсяги фінансування досліджень у напрямі електроніки (електронної інженерії). Наприклад, Університет Каліфорнії (Сан-Франциско) абсолютно всі залучені та власні кошти направляє на виконання природничих наук: з переважанням медичних наук – близько 987 млн. дол. у 2012 р., тоді як на проекти у сферах хімічних та біологічних наук було виділено приблизно 46 млн. дол. [6].

Таблиця 2

**Структура фінансування науково-дослідної діяльності
університетів-лідерів Сполучених Штатів
Америку у розрізі наукових напрямів, тис. дол. (2012 р.)**

Університет	Сукупні витрати на наукові дослідження	у тому числі		
		на природничі науки (science)	на прикладні науки (engineering)	інше
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Університет Джона Хопкінса (Johns Hopkins University)	2 106 185 100%	1 233 438 58,6%	859 561 40,8%	13 186 0,6%
Університет Мічигану Енн Арбор (University of Michigan – Ann Arbor)	1 322 711 100%	1 026 614 77,6%	221 066 16,7%	75 031 5,7%

1	2	3	4	5
Університет Вісконсину – Медисон (University of Wisconsin-Madison)	1 169 779 100%	916 863 78,4%	113 742 9,7%	139 174 11,9%
Університет Вашингтону (University of Washington)	1 109 008 100%	961 218 86,7%	104 196 9,4%	43 594 3,9%
Університет Каліфорнії – Сан-Дієго (University of California – San Diego)	1 073 864 100%	939 199 87,5%	126 107 11,7%	8 558 0,8%
Університет Каліфорнії – Сан-Франциско (University of California-San Francisco)	1 032 673 100%	1 032 673 100%	0	0
Університет Дюка (Duke University)	1 009 911 100%	946 167 93,7%	58 592 5,8%	5 152 0,5%
Університет Каліфорнії (University of California, Los Angeles)	1 003 375 100%	898 926 89,6%	70 756 7,1%	33 693 3,4%
Стенфордський університет (Stanford University)	903 238 100%	722 400 80%	131 406 14,6%	-
Колумбійський університет (Columbia University in the City of New York)	889 487 100%	788 570 88,7%	59 239 6,7%	41 678 4,7%
Університет Північної Кароліни (University of North Carolina)	884 791 100%	860 791 97,3%	3 957 0,5%	20 043 2,3%
Університет Пітсбургу (University of Pittsburgh)	866 638 100%	808 626 93,3%	31 167 3,6%	26 845 3,1%
Університет Пенсільванії (University of Pennsylvania)	847 077 100%	767 369 90,6%	45 841 5,4%	33 867 4,0%
Університет Міннесоти (University of Minnesota)	826 173 100%	715 839 86,7%	90 993 11%	19 341 2,3%
Массачусетський технологічний університет (Massachusetts Institute of Technology)	824 130 100%	405 168 49,2%	365 199 44,4%	53 763 6,5%
Корнельський університет (Cornell University)	802 387 100%	711 943 88,7%	87 851 11%	2 593 0,3%
Гарвардський університет (Harvard University)	799 432 100%	706 020 88,3%	47 953 6,0%	45 459 5,7%
Пенсільванський державний університет (Pennsylvania State University)	797 679 100%	485 083 60,8%	298 811 37,5%	13 785 1,7%
Державний університет Огайо (The Ohio State University)	766 513 100%	570 741 74,5%	149 341 19,5%	46 431 6,1%
Університет Кароліни, Берклі (University of California, Berkeley)	730 348 100%	524 471 71,8%	172 433 23,6%	33 444 4,6%

Джерело: складено автором на основі [6].

У приведеному рейтингу на перших позиціях за обсягами фінансування прикладних наук у 2012 р. знаходились Університет Джона Хопкінса (859561 тис. дол.) та Массачусетський технологічний університет (365199 тис. дол.). Причому варто відзначити, що Массачусетський технологічний університет в аналізованому періоді з державного та місцевого бюджетів отримав лише 163 тис. дол., проте престижність вищого навчального закладу дозволила залучити майже 120 млн. дол. на проведення наукових досліджень з альтернативних джерел фінансування [6].

Варто відзначити, що для провідних вищих навчальних закладів світу залучення фінансових ресурсів з бізнес-сектору на проведення наукових досліджень є достатньо апробованим на практиці і достатньо прибутковим видом співробітництва з підприємствами країни. Як правило, це група загальновідомих на міжнародному рівні університетів, що проводять наукові дослідження прикладного характеру (дослідження в медичній, інженерній і екологічній сферах). Співробітництво в науково-технічній сфері дозволяє університетам наповнювати власні бюджети, підвищувати рівень конкурентоспроможності та комерціалізувати результати проведених досліджень; підприємства-партнери – отримують доступ до новітніх наукових розробок та економічно, технологічно й екологічно безпечних та ефективних інноваційних технологій.

Якщо в бюджетах окремих університетів переважним джерелом фінансування залишаються кошти держави, то на рівні країни спостерігається інша тенденція - превалювання ролі бізнес-сектору у фінансуванні науково-дослідної діяльності в країнах ЄС-28, США, Японії. Причому відсоткове співвідношення між обсягами фінансування даного виду діяльності зберігається приблизно сталим протягом 13 останніх років – рис. 6.

Одну із ключових ролей у фінансуванні науково-дослідної діяльності в країнах ЄС-28 відіграє сектор вищої освіти. Тоді як на підприємницький сектор припадає 64% усіх витрат на наукові дослідження, на сектор вищої освіти відводиться традиційно більше 20% (зокрема: 21% у 2000 р. проти 23% витрат у 2013 р.) [5]. Протягом аналізованого періоду чітко простежується тенденція до поступового скорочення питомої ваги державного фінансування науково-дослідних робіт в країнах ЄС-28: з 14% у 2000 р. до 12% у 2013 р., що, однак, в абсо-

лютному виразі все ж відображається у зростанні державних витрат на науково-дослідні роботи в євровому еквіваленті – із 23 475 842 євро у 2000 р. до 33 404 534 євро у 2013 р. [5]. Однозначно позитивною є тенденція до нарощування обсягів фінансування наукових досліджень вищими навчальними закладами країн ЄС-28, що наочно демонструє зростання внеску сектору вищої освіти в науково-технічний, інноваційний та соціально-економічний розвиток сучасних розвинутих країн світу.

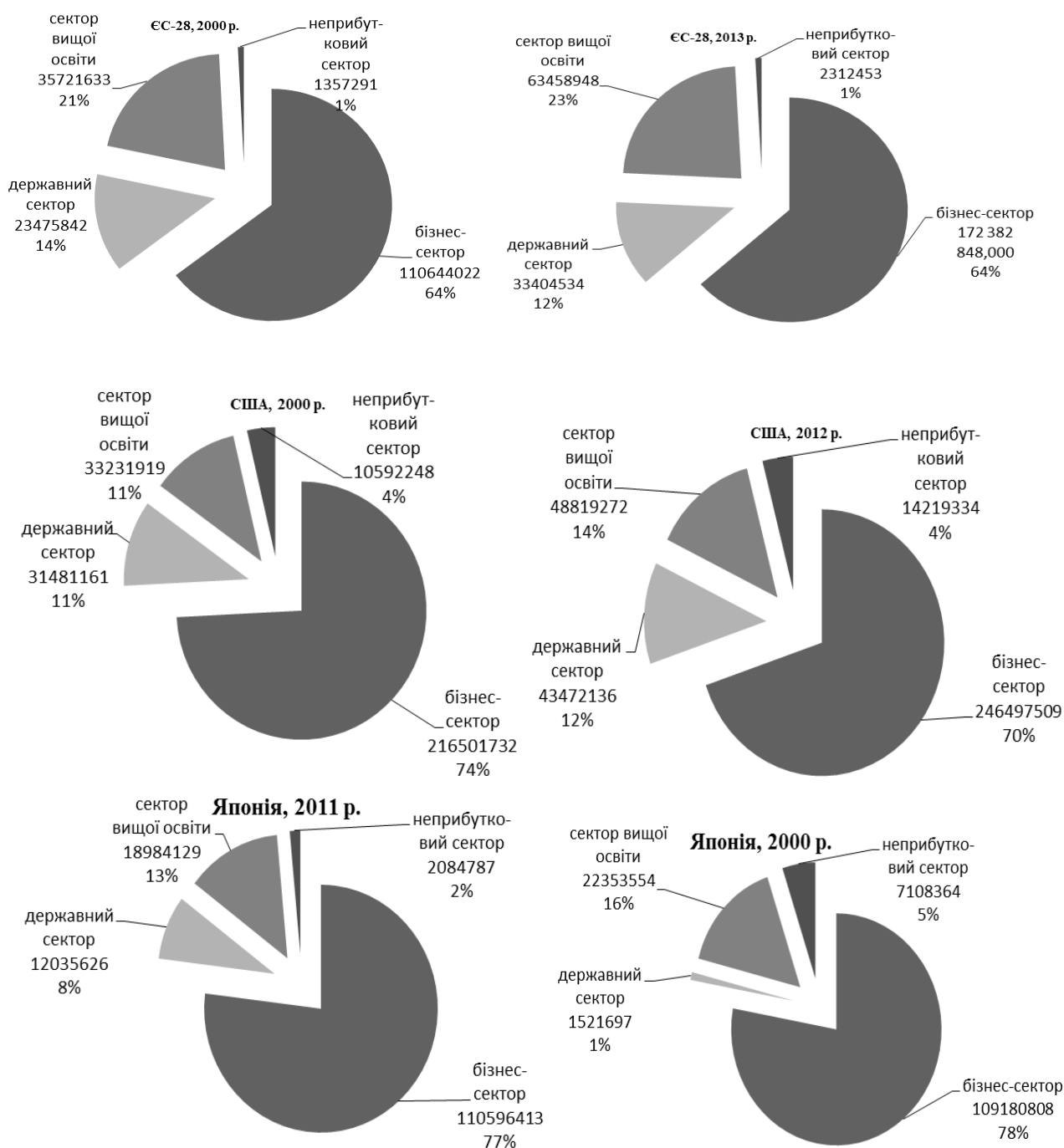


Рис. 6. Структура джерел фінансування науково-дослідної діяльності, млн. євро

Джерело: побудовано автором на основі [5].

Закономірність по переважанню підприємницького фінансування наукових досліджень зберігається і в США, де сягає 70% усіх витрат на дану сферу. При цьому також простежується тенденція до підвищення ролі сектору вищої освіти в науково-дослідній діяльності країни, що супроводжується зростанням питомої ваги участі вищих навчальних закладів держави у фінансуванні науково-дослідних робіт з 11% у 2000 р. до 14% у 2012 р. [5].

Стабільно високий ступінь фінансової підтримки бізнес-сектору в науково-дослідній діяльності демонструють підприємства Японії, на які припадає 77% всіх витрат на науково-дослідні роботи у 2011 р. Друге місце серед джерел фінансування в країні посідає сектор вищої освіти. При цьому внесок державних структур є

порівняно невеликим, хоча й характеризується певним приростом за період з 2000 по 2011 рр. – з 1% до 8% витрат на дослідження відповідно [5].

Висновки. Таким чином, приведений у даній статті аналіз дозволяє констатувати високий розвиток дослідницької діяльності вищих навчальних закладів в якості перспективного і достатньо прибуткового джерела наповнення їх бюджетів. Приклади провідних університетів світу засвідчують наявність потужного фінансування дослідницької діяльності, причому основне місце серед його джерел займають саме державні кошти. Не дивлячись на певний діапазон значень щодо частки вищої освіти у загальному фінансуванні НДДКР серед передових країн (13-23%), вона демонструє деяку тенденцію до зростання. Головним же джерелом фінансування дослідницької діяльності залишається бізнес-сектор, що в свою чергу підтверджує наявність потенціалу для поглиблення співробітництва вищої освіти та бізнесу у сфері дослідницької діяльності.

Піднята у даній статті проблематика є достатньо актуальною та потребує провадження подальших наукових досліджень. А саме: вивчення й окреслення шляхів активізації притоку фінансових ресурсів до сектору вищої освіти на виконання наукових досліджень потребують аспекти, що охоплюють фінансові заходи співробітництва університетів з неприбутковими організаціями, міжнародними науково-освітніми організаціями та фондами, а також аспекти оптимізації у використанні власних коштів. Із вищеперерахованого особливий акцент у силу сучасних тенденцій глобалізації та інтернаціоналізації освітнього простору слід зробити на перспективності наукового пошуку векторів диверсифікації джерел залучення фінансових ресурсів на дослідницьку діяльність університетів з іноземних джерел.

Список використаних джерел

1. Интернационализация высшего образования: тенденции, стратегии, сценарии будущего / М.Л. Агранович [и др.]; Национальный фонд подготовки кадров. – М.: Логос, 2010. – 280 с.
2. Ицковиц Г. Тройная спираль. Университеты – предприятия – государство. Инновации в действии: монография / Г.Ицковиц; пер. с англ. под ред. А.Ф.Уварова. – Томск: изд-во Том. гос. ун-та систем упр. и радиозлектроники, 2010. – 237 с.
3. Освітній імператив суспільного розвитку : Наукова монографія / І.С. Каленюк, О.І. Гонта, Н.І. Холявко, О.С. Сакун, О.П. Демченко, А.А. Дьякон, Л.І. Цимбал / За заг. ред. д.е.н., проф. І.С. Каленюк. – Чернігів: ЧДІЕУ, 2014. – 172 с.
4. Романовський О.О. Феномен підприємництва в університетах світу: монографія / О.О. Романовський – Вінниця : Нова Книга, 2012. – 504 с.
5. European Commission – Official website [Electronic Recourse] Access mode: www.epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database.
6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2013 році. Статистичний бюлетень. – К.: Державна служба статистики України, ДП «Інформаційно-видавничий центр Держстату України», 2014.
7. The 50 U.S. colleges that spend the most on research and development [Electronic Recourse]. – Access mode: <http://www.bestcolleges.com/features/colleges-with-highest-research-and-development-expenditures/>.

Стаття надійшла до редакції 27.04.2015

УДК 349.412:332.27 (045)

КОЗЛОВА Т.В.,

кандидат технічних наук, доцент,
доцент кафедри землеустрою та кадастру
Інституту екологічної безпеки
Національного авіаційного університету

НАГОРНА Л.Р.,

студент Інституту екологічної безпеки
Національного авіаційного університету

САМОВІЛЬНЕ ЗАЙНЯТТЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

***Анотація.** Стаття присвячена з'ясуванню причин самовільного зайняття земельних ділянок. Визначені суспільно-політичні, соціально-економічні, організаційно-управлінські, нормативно-правові й соціально-психологічні причини самовільного зайняття земельних ділянок. Запропоновано шляхи подолання цієї проблеми.*

Ключові слова: земельна ділянка, самовільне зайняття, законодавство, порушення чинного законодавства, право власності, заподіяна шкода.

Козлова Т.В., кандидат технических наук, доцент, доцент кафедры землеустройства и кадастра Института экологической безопасности Национального авиационного университета; **Нагорная Л.Р.,** студент Института экологической безопасности Национального авиационного университета

САМОВОЛЬНОЕ ЗАНЯТИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ: ПРИЧИНЫ И ПУТИ ПРЕОДОЛЕНИЯ

***Аннотация.** Статья посвящена выяснению причин самовольного занятия земельных участков. Определены общественно-политические, социально-экономические, организационно-управленческие, нормативно-правовые и социально-психологические причины самовольного занятия земельных участков. Предложены пути преодоления этой проблемы.*

Ключевые слова: земельный участок, самовольное занятие, законодательство, нарушение действующего законодательства, право собственности, причиненный ущерб.

Kozlova T.V., Candidate of Sciences (Engineering), Associate Professor, Department of Land Planning and Cadastre, Institute of Ecological Safety, National Aviation University; **Nahorna L.R.,** student of Institute of Ecological Safety, National Aviation University

UNAUTHORIZED OCCUPATION OF LAND: REASONS AND WAYS OF OVERCOMING

***Abstract.** The article is dedicated to finding out a reasons of unauthorized occupation of lands. Socio-political, socio-economical, organizational, managerial, legal and socio-psychological reasons of unauthorized occupation of land are identified. The ways to overcome this problem are proposed.*

Keywords: land, unauthorized occupation, law, violation of the law, property rights, the damage.

Актуальність і постановка проблеми. З набуттям незалежності Україна проголосила курс на побудову демократичної правової держави, головним обов'язком якої є утвердження та забезпечення прав і свобод людини та громадянина. Важливе місце серед цих прав посідає право власності на землю, яке набувають та реалізують громадяни, юридичні особи та держава виключно відповідно до закону.

Стрімке впровадження ринкових механізмів засвідчило неефективність більшості правових норм, які визначають загальні засади реалізації права власності на земельні ділянки. Наслідком незбалансованої політики держави в сфері земельних ресурсів стало суттєве збільшення порушень земельного законодавства, у тому числі у сфері самовільного зайняття земельних ділянок (рис. 1).

Відповідно до ст. 1 Закону України «Про державний контроль за використанням та охороною земель» самовільне зайняття земельної ділянки – це будь-які дії, котрі свідчать про фактичне використання земельної ділянки за відсутності відповідного рішення органу виконавчої влади чи органу місцевого самоврядування про її передачу у власність або надання у користування (оренду) або за відсутності вчиненого правочину щодо такої земельної ділянки, за винятком дій, які відповідно до закону є правомірними.



Рис. 1. Основні види порушень земельного законодавства (Дніпропетровська обл., 2013 р.)

Метою дослідження є з'ясування причин самовільного зайняття земельних ділянок та визначення можливих шляхів їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблему самовільного зайняття земельних ділянок у своїх працях розглядали такі вітчизняні вчені, як О. Ю. Дрозд, О. В. Дудоров, О. В. Копан, М. Ю. Марченко, С. М. Рогозін, С. А. Шепетько, М. В. Шульга, О. М. Юрченко [1–7]. Окремими питаннями самовільного зайняття земельних ділянок займалися Р. О. Мовчан, В. В. Носік, О. Світличний, В. В. Сидоренко та ін.

Постановка проблеми. В Україні контролюючими органами у сфері земельних відносин фіксуються тисячі фактів порушення земельного законодавства, 60% з яких приходить саме на самовільне зайняття земельної ділянки. Лідерами за кількістю зареєстрованих таких випадків є м. Київ та Київська область, Дніпропетровська, Запорізька і Харківська області, а також АР Крим. «Ціна» вказаних випадків складає понад 2 млрд грн. у рік, а середня шкода від її окремих проявів – близько 50 тис. грн. [1]. Найбільша площа самовільно зайнятих земельних ділянок припадає на землі сільськогосподарського призначення – 63% [2].

Як зазначає 83% громадян, основною причиною цього явища є бюрократизм і корумпованість механізму отримання земельних ділянок у власність, у той же час 62% порушень пов'язано з низьким рівнем контролю з боку правоохоронних органів і відсутністю ефективних правових заходів протидії самовільному зайняттю земельних ділянок [3].

Головними причинами самовільного зайняття земельної ділянки визнано [1] суспільно-політичні чинники, оскільки саме від влади й політиків залежить ступінь особливої охорони землі як основного національного багатства та об'єкта права власності Українського народу, а також подальше земельне реформування загалом. До цих же причин відноситься високий рівень корупції в контролюючих та правоохоронних органах (найбільші неправомірні вигоди, що сягають іноді кількох мільйонів дол. США, фіксуються саме у земельній сфері).

Соціально-економічні чинники самовільного зайняття земельної ділянки пов'язані з безробіттям, бідністю, значною майновою поляризацією населення, особливо у сільській місцевості, недовістю державних та регіональних антикризових заходів, глибинними прорахунками в гуманітарній політиці.

Чинниками організаційно-управлінського характеру самовільного зайняття земельної ділянки є: незадовільна робота судових, правоохоронних, контролюючих органів, органів місцевого самоврядування; висока вартість землевпорядної проектної документації; тривалий період розгляду й видачі державними органами правовстановлюючих документів на землю та об'єкти нерухомого майна; незавершеність інвентаризації та грошової оцінки земель; відомчі перешкоди й бар'єри тощо.

Чинники нормативно-правового характеру: наявність неточностей, неконкретність формулювань, застарілості деяких положень, невідповідності правилам юридичної техніки чинного земельного і кримінального законодавства.

Соціально-психологічні чинники самовільного зайняття земельної ділянки зумовлені специфічним психологічним кліматом в Україні, що характеризується розладом системи цінностей, обумовлене кризою суспільства, суперечністю між виголошеними цілями і неможливістю їх реалізувати для більшості, впевненість передусім у «вершків суспільства» у їх безкарності, а у пересічних громадян брак нетерпимості до усіх криміногенних проявів, включаючи сферу земельних відносин.

Визначення можливих шляхів подолання проблеми. Для вирішення даних проблем існує система захисту прав на землю. Адже досвід розвинутих країн свідчить про те, що наявність системи захисту прав власності

сті на землю стимулює удосконалення земельних відносин, модернізацію та розвиток села, формування повноцінного ринку земель, який є необхідною умовою розвитку аграрного сектора, підвищення його продуктивності та ефективності.

Згідно зі ст. 212 Земельного кодексу України самовільно зайняті земельні ділянки підлягають поверненню власникам землі або землекористувачам без відшкодування затрат, понесених за час незаконного користування ними.

До шкоди, заподіяної власнику земельної ділянки або землекористувачеві, можуть включатися такі складові:

- 1) використання земельних ділянок не за цільовим призначенням;
- 2) зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу;
- 3) збитки, пов'язані із знищенням або пошкодженням зелених насаджень або руйнуванням будівель чи споруд, які знаходилися на самовільно зайнятій земельній ділянці;
- 4) витрати, які особа мусить понести для відновлення а) свого порушеного права на земельну ділянку (наприклад, проведення геодезичних робіт із відновлення межових знаків); б) якості земельної ділянки як об'єкта права власності чи користування (зокрема, оранка, внесення добрив, проведення рекультивациі порушених земель) [5–7].

Крім того, відповідно до статей 90, 95 Земельного кодексу України посіви і насадження сільськогосподарських та інших культур, які знаходяться на самовільно зайнятих земельних ділянках, є власністю власників земельних ділянок та землекористувачів, а отже, майном, чужим для того, хто самовільно зайняв земельну ділянку.

З метою створення економічного механізму захисту законних інтересів держави, територіальних громад, власників та користувачів земельних ділянок, права яких порушуються, урядом розроблено Методику визначення розміру шкоди, заподіяної внаслідок самовільного зайняття земельних ділянок, їх використання не за цільовим призначенням, зняття ґрунтового покриву (родючого шару ґрунту) без спеціального дозволу, яка затверджена Постановою Кабінету Міністрів України від 25 липня 2007 року № 963.

Згідно з цим нормативно-правовим актом розмір шкоди, заподіяної внаслідок самовільного зайняття земельної ділянки, визначається за спеціальною формулою з урахуванням таких показників:

- площа самовільно зайнятої земельної ділянки;
- середньорічний дохід, який можна отримати від використання земель за цільовим призначенням;
- коефіцієнт функціонального використання земель;
- коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель.

Визначення розміру заподіяної шкоди у випадку належності самовільно зайнятої земельної ділянки до земель житлової та громадської забудови має особливість, яка полягає в урахуванні спеціальних коефіцієнтів (застосовуються до населених пунктів обласного значення, міст Києва і Севастополя, населених пунктів, віднесених до курортних), а також у тому, що розмір середньорічного доходу, який можна отримати від земель житлової та громадської забудови, диференційовано залежно від належності населеного пункту до тієї чи іншої групи за чисельністю населення.

Якщо порівнювати стан земельної реформи і захисту прав власності на землю та інше нерухоме майно в Україні та країнах Центральної й Східної Європи, можна зробити висновок про значне відставання України в цих процесах [8]. Тому з боку органів державної влади України потрібні ефективні та швидкі заходи щодо якнайповнішого захисту прав власності на землю, що в свою чергу прискорило б створення конкурентного ринку землі. До таких заходів віднесемо:

- розробка і прийняття програми завершення земельної реформи в Україні;
- формування дієвої системи підвищення ефективності державного регулювання земельних відносин та управління землекористуванням;
- проведення інвентаризації усіх категорій земель;
- оптимізація фонду земельних ресурсів і системи землекористування;
- розробка дієвого механізму економічного стимулювання використання і охорони земель;
- удосконалення системи платежів на землю;
- мінімізація корупційних ризиків сфери земельних відносин;
- усунення недоліків роботи та відомчих бар'єрів у діяльності державних землевпорядних органів;
- створення інтегрованої системи органів державної і виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з метою усунення міжвідомчих неузгодженостей та підвищення ефективності управління землекористуванням;
- посилення поінформованості громадян та територіальних громад про випадки самовільного зайняття земельних ділянок;
- активізація роботи контролюючих і правоохоронних органів із виявлення даних порушень;
- підвищення відповідальності посадових осіб контролюючих органів за результати роботи;
- належне фінансове, матеріально-технічне, ресурсне й кадрове забезпечення роботи контролюючих, правоохоронних та судових, землевпорядних органів;
- посилення контролю, в тому числі громадського, за діяльністю державних землевпорядних органів та органів місцевого самоврядування;

- обмеження негативної дії спотвореної економічної ментальності українців, нейтралізація духу кримінального капіталізму й матеріального культу;
- розробка стратегії адаптації земельних відносин до вимог Європейського Союзу.

Висновки.

Державний контроль над земельними ресурсами спрямовано переважно на реагування на зловживання у сфері землекористування, але не на запобігання їм і, тим більше, не на коригування державної земельної політики.

Самовільне зайняття земельної ділянки є негативним соціальним явищем, що набуло широкого поширення по всій території України, завдаючи значних збитків державі й суспільству в цілому.

Масштабність й регіональна поширеність цієї проблеми є індикатором незавершеності земельного реформування й необхідності подальшого удосконалення земельних відносин в Україні відповідно до напрацювань й позитивного досвіду інших країн світу.

Виконання вище перелічених заходів забезпечить створення необхідних умов для захисту прав власності на землю, що в свою чергу сприятиме подальшому становленню і функціонуванню ринку земель в Україні, підвищенню добробуту громадян та матиме позитивний вплив на економіку України в цілому.

Список використаних джерел

1. Марченко М.Ю. Кримінологічна характеристика та запобігання самовільному зайняттю земельної ділянки та самовільному будівництву [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://inter.criminology.onua.edu.ua/?p=10575>.
2. Коваленко Т.О. Самовільне заняття земельної ділянки: юридична консультація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.agro-business.com.ua/2011-05-11-22-05-40/453-2011-06-01-14-04-51.html>
3. Адміністративна відповідальність за самовільне зайняття земельної ділянки [Текст]: монографія / [О.Ю. Дрозд, О.В. Копан, С.М. Рогозін, С.А. Шепетько, О.М. Юрченко]. – К.: «МП Леся», 2013. – 240 с.
4. Шульга М.В. Правові проблеми самовільного зайняття земельних ділянок / М.В. Шульга // Державне будівництво та місцеве самоврядування. – Вип. 7. – 2004. – С. 128–136.
5. Дудоров О.В. Кримінально-правова характеристика самовільного зайняття земельної ділянки / О.В. Дудоров, М.І. Мельник // Вісник Верховного Суду України. – 2007. – № 12. – С. 29–36. – Режим доступу: <http://www.scourt.gov.ua/clients/vs.nsf/0/CDF3D33CC3A35AE2C22573DB004ACB88>.
6. Дудоров О.О. Вибрані праці з кримінального права / МВС України, Луган. держ. ун-т внутр. справ ім. Е.О. Дідоренка. – Луганськ: РВВ ЛДУВС ім. Е.О. Дідоренка, 2010. – 952 с.
7. Поняття самовільного зайняття земельної ділянки як злочину [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yuricom.com/ru/yuridichni_visnyk_ukrainy/overview/?id=4079.
8. Національний інститут стратегічних досліджень. Проблеми захисту прав власності на землю та інше нерухоме майно та їхній вплив на соціально-економічне становище в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://old.niss.gov.ua/monitor/Monitor45/002.htm>.

Стаття надійшла до редакції 13.04.2015

УДК 665.71:504/502

КОФАНОВА О.В.,

доктор педагогічних наук, кандидат хімічних наук,
професор кафедри інженерної екології
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

КОФАНОВ О.Є.,

магістр кафедри інженерної екології
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

МЕХАНІЗМИ ПОСИЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО АВТОТРАНСПОРТУ ЗА РАХУНОК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Анотація. Стаття присвячена актуальним питанням підвищення екологічності автотранспортного комплексу та забезпечення вітчизняних споживачів власними паливними ресурсами. Проведено аналіз техногенного тиску на довкілля з боку автотранспорту, а також наслідків викидів забруднюючих речовин для здоров'я людини. Запропоновано дієві заходи з ресурсозбереження, в тому числі й з виробництва альтернативного біологічного моторного палива.

Ключові слова: автотранспортний сектор; альтернативне паливо; біопаливо; сталий розвиток суспільства й біосфери; навколишнє природне середовище; моторне паливо.

Кофанова Е.В., д. пед. н., к. х. н., професор кафедри інженерної екології Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»; **Кофанов А.Е.,** магістр кафедри інженерної екології Національного технічного університету України «Київський політехнічний інститут»

МЕХАНИЗМЫ УСИЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННОГО АВТОТРАНСПОРТА ЗА СЧЕТ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЕГО УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Аннотация. Статья посвящена актуальным вопросам повышения экологичности автотранспортного комплекса и обеспечения отечественных потребителей горючим. Проведен анализ техногенного влияния на окружающую природную среду со стороны автотранспорта, а также последствий загрязнения атмосферы выхлопными газами для здоровья людей. Предложены действенные ресурсосберегающие меры, в том числе и по производству альтернативного биологического горючего.

Ключевые слова: автотранспортный сектор альтернативное топливо; биотопливо; устойчивое развитие общества и биосферы; окружающая природная среда; моторное топливо.

Kofanova O.V., Doctor of Pedagogics, Ph.D. in Chemistry, Professor of Engineer Ecology Department, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»; **Kofanov O.E.,** Master of Engineer Ecology Department, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

MECHANISMS OF THE ECOLOGICAL COMPATIBILITY AMPLIFICATION OF THE NATIONAL MOTOR TRANSPORT BY ENSURING ITS SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract. The article is devoted to the topical issues of motor transport environmental sustainability increasing and ensuring of the national consumers with motor fuel. The anthropogenic influence of the vehicles on the environment, as well as the exhaust gases pollution impact on the human health have been investigated. Effective resource conservation measures, including alternative biological fuel production, have been proposed.

Keywords: road transport sector; alternative fuels; biofuels; sustainable development of society and biosphere; environment; motor fuel.

Постановка проблеми. Просування України до спільного європейського науково-економічного простору зумовлює необхідність пошуку оптимальних шляхів та механізмів співпраці з Європейським Союзом, адаптації вітчизняного законодавства й нормативної бази, в тому числі й в сфері екології автотранспорту. На думку міжнародних експертів, вже до 2030 р. приблизно дві третини населення світу житиме у містах, і при цьому урбанізація чинитиме значний тиск і на інфраструктуру, і на природні та енергетичні ресурси, і на навколишнє середовище в цілому [1]. Значущість автоперевезень у соціально-економічному розвитку будь-якої розвиненої країни та необхідність забезпечення сталого розвитку її автотранспортного комплексу (АТК) обумовлюють надзвичайну актуальність досліджень у сфері раціонального природокористування та екологізації автотранспорту, особливо у зв'язку з інтегруванням вітчизняного АТК до Транс'європейської транспортної мережі (TEN-T).

Актуальність проблеми обумовлена також і тим, що за останні роки різко погіршилась екологічна ситуація в нашій країні і в світі загалом, що певною мірою спричинено саме неконтрольованим спалюванням вуглеводневого палива. У табл. 1 показана динаміка споживання нафти та продуктів її переробки вітчизняними споживачами за період 2005–2012 рр. [2], а на рис. 1 продемонстровано (на прикладі 2013 р.), що в Україні у переважній більшості нафтова сировина переробляється саме на паливні продукти [3].

Таблиця 1

Споживання нафти та продуктів її переробки (млн. т) в Україні

Показник	2005	2008	2009	2010	2011	2012
Нафта, включаючи газовий конденсат	18,8	10,8	11,3	11,3	9,3	4,8
Бензин моторний	3,7	5,1	4,7	4,6	4,4	4,2
Газойлі (паливо дизельне)	5,1	6,2	5,3	5,7	6,1	6,3
Мазути топкові важкі	0,7	1,2	2,1	0,8	0,9	0,3

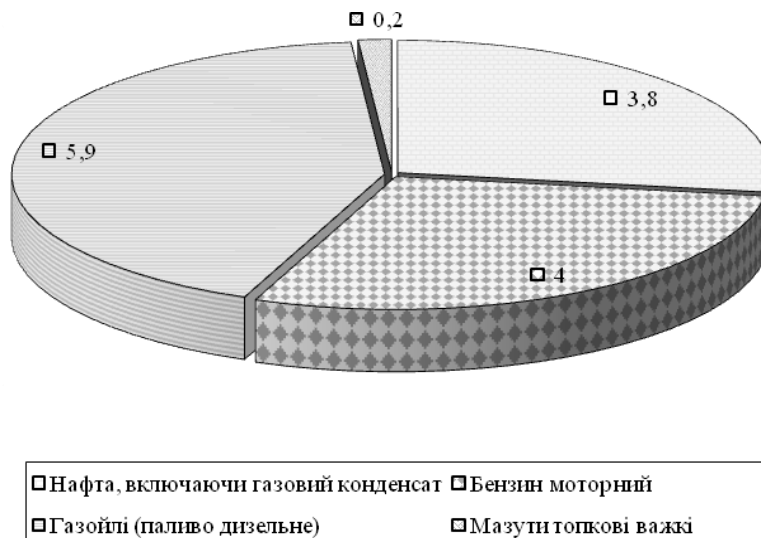


Рис. 1. Споживання нафти та продуктів її переробки (млн. т) в Україні за 2013 рік

Таким чином, найгострішими проблемами національної економіки, від розв'язання яких залежить її сталий, збалансований розвиток, є підвищення екологічності автотранспортних засобів та максимальне забезпечення вітчизняних споживачів власними паливними ресурсами. Суспільству необхідно звернути особливу увагу на розробку заходів зі зменшення антропогенного тиску на довкілля з боку автотранспорту, вдосконалення технологій добування екологічно безпечних видів моторного палива, зокрема на основі біологічних ресурсів країни та відходів виробництва й споживання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у теорію та практику наукових досліджень з проблем охорони атмосферного повітря, зменшення техногенного тиску з боку автотранспорту на довкілля внесли такі вчені, як О. Ф. Балацький, С. В. Бойченко, Б. М. Данилішин, В. М. Ісаєнко, О. І. Запорожець, П. М. Канило, В. Б. Кропивенська, В. С. Міщенко, Г. М. Франчук та інші науковці. На сьогодні транспортне забруднення не тільки суттєво впливає на показники якості атмосферного повітря, а й спричинює зміни клімату на планеті, а також мікроклімату в містах та прилеглих територіях (підвищується температура повітря, знижується рівень ультрафіолетового випромінювання, збільшується кількість опадів, у тому числі й кислотного характеру). Вчені пов'язують це з різким збільшенням концентрації парникових газів в атмосфері (зокрема CO₂, N₂O, NO₂, CH₄, SF₆ та ін.), обумовленою саме діяльністю людини. Тільки в період 2012–2013 рр. обсяги викидів вуглекислого газу в Україні майже досягли рівня 45 млн. т [2; 4; 5].

На думку дослідника О. В. Лямцева [6], особлива небезпека з боку автотранспортного комплексу полягає в тому, що на сьогодні в країні зростає чисельність приватних автотранспортних засобів, особливо великогабаритних, які "наполегливо" витискують з вітчизняного ринку автомобілі економ-класу (табл. 2) [2]. Це спричиняє також неконтрольоване зростання інтенсивності руху автотранспорту у великих містах і передмістях. Як наслідок, в Україні спостерігається стрімке посилення негативного тиску з боку автотранспорту на всі компоненти біосфери і особливо – на атмосферу [7].

Метою статті є дослідження механізмів послаблення енергетичної залежності нашої країни від імпорних енергоносіїв в автотранспортному секторі; розробці та обґрунтуванні способів підвищення екологічності автотранспортних засобів за рахунок упровадження альтернативних видів моторного палива, зокрема біодизелю, а також модифікації властивостей традиційного нафтового палива.

Таблиця 2

**Структура автомобільного транспорту України (тис. одиниць) за видами та призначенням
(на кінець кожного року)**

Показник	2005	2008	2009	2010	2011
Вантажні автомобілі	888,5	976,2	935,3	945,2	1337,9
– з них в особистій власності	349,7	474,4	455,5	479,2	795,6
Пасажи́рські автобуси	167,9	188,0	180,4	171,5	249,7
– з них в особистій власності	90,2	114,5	110,5	101,9	120,7
Легкові автомобілі	5539,0	6393,9	6518,7	6769,3	6900,5
– з них в особистій власності	5260,1	6090,4	6216,7	6470,5	6514,5
Інші автомобілі	137,3	213,3	231,6	241,5	73,0
Мототранспорт	982,6	650,9	554,5	528,4	1205,7
– з нього в особистій власності	970,5	645,0	549,2	522,7	1186,9

Виклад основного матеріалу. Пересувні джерела спричинюють забруднення майже всієї території країни, причому найбільший негативний вплив чиниться в житлових (селітебних) районах з великою щільністю населення. За визначенням фахівців, у структурі чинників, що формують ризик здоров'ю людини, перше місце посідає якість повітряного середовища (66,7 %), друге місце – якість харчових продуктів (13,5 %) і третє – шумове забруднення (12,6 %) [8]. На рис. 2 показана динаміка викидів речовин-поллютантів навколишнього середовища в атмосферне повітря України пересувними джерелами забруднення у 2012 році. [9].

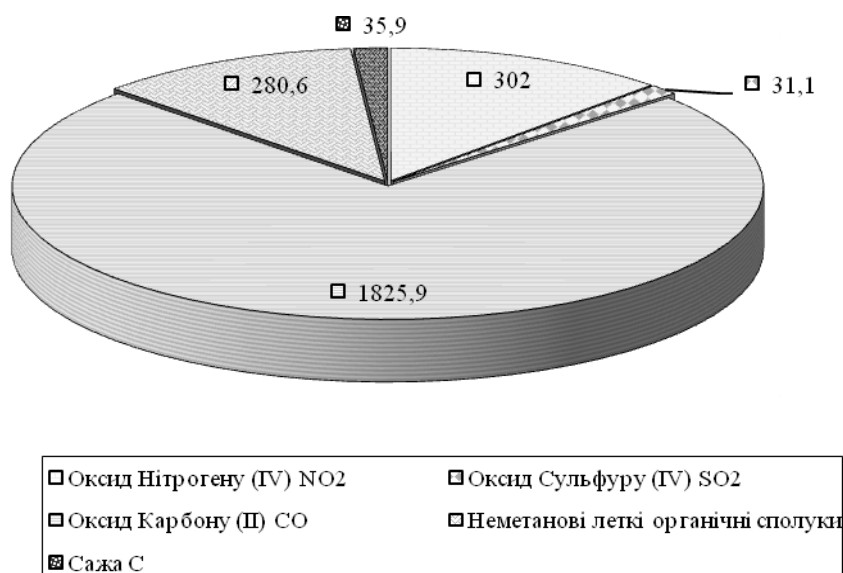


Рис. 2. Динаміка викидів забруднюючих речовин (тис. т) пересувними джерелами забруднення за 2012 рік та їх хімічний склад

За оцінками фахівців, в Україні щорічно в атмосферне повітря потрапляє близько 7 млн. т різноманітних поллютантів, небезпечних для здоров'я людей і живих організмів. І велика частка цих забруднень викидається саме з відпрацьованими газами автомобілів. За офіційними даними Державної служби статистики України, загальний обсяг викидів забруднюючих речовин автотранспортом у 2009 р. становив 2514,8 тис. т, у 2010 р. – 2546,4 тис. т та у 2012 р. – 2485,8 тис. т [10]. При цьому середня щільність викидів в атмосферу на території України становить близько 11 т/км², а в окремих регіонах вона в десятки разів перевищує її середнє значення по країні. Це стосується в основному промислово розвинутих територій, де щільність річних викидів в атмосферу коливається в межах від 20 до 60 т/км². Зокрема на території Києва в 2011 р. у розрахунку на 1 км² території було викинуто 318,1 т забруднюючих речовин, що перевищило середній показник по країні майже у 29 разів [11].

Концентрація шкідливих речовин від викидів автотранспортних засобів максимальна в зоні подиху людини і особливо – дітей. Встановлено, що близько 20 % викидів автотранспорту залишається поблизу автомагістралей, унаслідок чого формуються техногенні аномалії токсичних і канцерогенних речовин [6]. Негативний вплив викидів автотранспорту відчувається на відстані до 2-х км від автомагістралі та розповсюджується на висоту майже до 300 м [12]. Результати досліджень свідчать, що діти до двох років, які живуть поблизу автодороги, в 2–8 разів частіше страждають уродженими аномаліями, рахітом, діатезом тощо, а у трирічних дітей майже у 18 разів частіше трапляються патології центральної нервової системи [6].

Такі поллютанти, як бенз(а)пірен C₂₀H₁₂, альдегіди RC(O)H, оксид Сульфуру (IV) SO₂, оксиди Нітрогену NO_x та Карбону CO_x здатні спричинювати астматичні ефекти, особливо в дітей, зростання кількості випадків

захворюваності на рак (канцерогенна дія) та інші негативні наслідки для здоров'я людини. Зокрема концентрація надзвичайно шкідливої речовини бенз(а)пірену (поліциклічний вуглеводень) у відпрацьованих газах автомобілів настільки велика, що його середньодобова концентрація на великих магістралях міста в середньому складає до 3 мкг/100 м³. Тобто в середньому кожен міський житель вдихає приблизно 0,6 мкг/добу бенз(а)пірену (гранично допустимі концентрації (ГДК) шкідливих компонентів відпрацьованих газів автомобілів подано в табл. 3) [6; 12].

Таблиця 3

Гранично допустимі концентрації речовин-поліутантів, що містяться у відпрацьованих газах двигунів внутрішнього згорання (ДВЗ)

Речовина	Формула	ГДК в атмосферному повітрі населених пунктів, мг/м ³	
		Максимально разова	Середньодобова
Оксид Карбону (II)	CO	5,0	3,0
Оксид Нітрогену (II)	NO	0,4	0,06
Оксид Нітрогену (IV)	NO ₂	0,085	0,04
Вуглеводні	C _x H _y	1,0	не встановлена
Бенз(а)пірен	C ₂₀ H ₁₂	не встановлена	1·10 ⁻⁶
Акролеїн	C ₂ H ₃ C(O)H	0,03	0,03
Формальдегід	HC(O)H	0,035	0,003
Сажа	C	0,15	0,05
Плюмбум	Pb	0,001	0,0003

Склад викидів значною мірою залежить від типу двигуна, технічного стану автотранспортного засобу, швидкості його руху, режиму роботи та терміну й умов експлуатації [13]. Навіть незначні порушення в роботі ДВЗ можуть спричинити збільшення вмісту шкідливих речовин у відпрацьованих газах у декілька разів [14]. Причому бензинові двигуни, особливо карбюраторні, є основними емітентами чадного газу CO, а, наприклад, викиди оксидів Нітрогену, зокрема NO₂, спричинені в основному роботою дизельних двигунів [15]. Окрім того, невідрегульований дизельний двигун "димить" через викиди дрібнодисперсних твердих частинок, зокрема частинок сажі. Останні, в свою чергу, є надзвичайно шкідливими, оскільки здатні адсорбувати на своїй розвинутій поверхні інші токсичні речовини, в тому числі й канцерогенні.

Встановлено, що викиди забруднюючих речовин найбільш інтенсивні при змінних режимах роботи двигуна, а також при роботі в холостому режимі. Тому на перехрестях, де працюють світлофори та утворюються автомобільні затори, у повітрі спостерігається дуже висока концентрація речовин-токсикантів. Близько 50 % викидів автотранспорту в межах міста припадає саме на траси з малою швидкістю руху і менше 25 % – на швидкісні траси [14]. З метою запобігання забрудненню навколишнього природного середовища шкідливими компонентами відпрацьованих газів автомобілів у країнах ЄС було прийнято досить жорсткі стандарти щодо викидів відпрацьованих газів автотранспортними засобами та якості моторного палива (Євро 2...6). Зараз у ЄС діють норми Євро 5 (запроваджуються з 2008 р. для різних типів автомобілів).

У табл. 4 показано вимоги екологічних стандартів ЄС щодо вмісту у відпрацьованих газах автомобілів речовин-поліутантів навколишнього природного середовища, зокрема оксидів Карбону та Нітрогену, вуглеводнів, дрібнодисперсних частинок пилу, а також димності двигунів. Очікується найближчим часом (поки ще його введення відкладено) прийняття екологічного стандарту Євро 6, який передбачає, що викиди, наприклад, тільки вуглекислого газу новими марками легкових автомобілів повинні бути меншими, ніж 130 г на 1 км шляху [16]. В Україні з 1 січня 2014 р. діють стандарти Євро 4; тобто всі автомобілі (як нові, так і старі), що підлягають першій реєстрації, повинні відповідати саме цим нормам. Але, якщо автомобіль уже зареєстрований, ці зміни його не стосуються [17]. Тому багато автотранспортних засобів, що експлуатуються в нашій країні, є досить застарілими та не відповідають навіть екологічним стандартам Євро 2.

Таким чином, спрямування України на євроінтеграцію, входження до єдиного науково-економічного простору потребує суттєвої екологізації паливно-енергетичного комплексу за рахунок удосконалення технічного стану автотранспортних засобів, будівництва сучасних автомагістралей, забезпечення відповідності якості пального європейським стандартам, мінімізації викидів шкідливих речовин-поліутантів з відпрацьованими газами та ін. Перехід до сталого розвитку економіки країни передбачає також підвищення ефективності використання палива, розробку заходів з ресурсозбереження на транспорті та за рахунок цього – запобігання погіршенню якості навколишнього природного середовища.

Необхідність забезпечення основних принципів сталого розвитку країни та її просування до членства в ЄС зумовили розробку й прийняття урядом Транспортної стратегії України до 2020 року [18]. Реалізація цієї Стратегії, серед інших завдань, передбачає створення умов для збалансованого розвитку АТК; впровадження природоохоронних технологій і заходів, спрямованих на підвищення екологізації автотранспорту з огляду на необхідність забезпечення екологічної безпеки країни, розвитку автотранспортної системи України відповідно до Білої книги ЄС щодо транспорту [6]. У свою чергу, екологізація АТК передбачає орієнтацію на основні індикатори та показники його екологічно-збалансованого розвитку, а саме:

– заохочення населення щодо використання автотранспортних засобів, які відповідають європейським стандартам Євро 3, Євро 4 до 2016 р., а також перехід до стандартів Євро 4 та Євро 5 до 2020 р.;

- забезпечення пріоритету у розвитку громадських видів транспорту у містах;
- підвищення кількості транспортних засобів та систем, що використовують альтернативні види палива (до 25 % до 2016 р. та до 50 % до 2020 р. від базового рівня);
- оптимізація дорожнього руху на території великих міст та подальший розвиток громадського електротранспорту;
- збільшення екологічно сприятливих видів міського транспорту до 25 % до 2016 р. і до 50 % до 2020 р.;
- підтримка інноваційних проектів, спрямованих на зменшення рівня шумового забруднення та ін. [19].

Таблиця 4

**Вимоги екологічних стандартів Європейського Союзу щодо викидів шкідливих речовин
автотранспортними засобами**

Стандарт	Концентрація викидів, г/кВт·год; димність, м ⁻¹				
	CO	C _x H _y	NO _x	Тверді частинки	Димність
Євро 0	12,3	2,6	15,8		–
Євро 1	4,5	1,1	8,0 (<115 к.с.)	0,612 (<115 к.с.)	–
	4,5	1,1	9,0 (>115 к.с.)	0,36 (>115 к.с.)	–
Євро 2	4,0	1,1	8,0 (жовтень 1996 р.)	0,25 (жовтень 1996 р.)	–
	4,0	1,1	7,0 (жовтень 1998 р.)	0,15 (жовтень 1998 р.)	–
Євро 3	2,1	0,66	5,0	0,10	0,8
Євро 4	1,5	0,46	3,5	0,02	0,5
Євро 5	1,5	0,46	2,0	0,02	0,5

Зниження токсичності відпрацьованих газів автомобілів досягається низкою технічних рішень, серед яких, наприклад, встановлення на автомобілі нейтралізаторів відпрацьованих газів, спеціальних фільтрів, а також модифікація властивостей палива введенням присадок спеціальної та комплексної дії з метою підвищення ефективності його використання та зменшення вмісту шкідливих речовин (у тому числі й парникових газів) у відпрацьованих газах, застосуванням альтернативних видів палива тощо.

Екологічні, економічні та експлуатаційні властивості моторних палив багато в чому визначаються їх фракційним складом, тобто безпосередньо залежать від фізико-хімічних характеристик палива. Метод цілеспрямованої зміни (модифікації) цих характеристик за допомогою введення до моторного палива спеціальних речовин – присадок, добавок тощо отримав назву метод "фізико-хімічного регулювання" [20–22]. За даними авторів роботи [23], модифікація вуглеводневого палива шляхом додавання присадок різного функціонального призначення (депресорні, октанопідвищуючі, цетанопідвищуючі, протизносні, антидимні, миючі, диспергуючі присадки, антиоксиданти, інгібітори корозії тощо) надає змогу досягти покращення не тільки експлуатаційних характеристик автотранспортних засобів, а й підвищити їх екологічні показники.

На сьогодні присадки і добавки до моторних палив використовуються і для забезпечення відповідності моторних палив чинним стандартам (додаються під час одержання товарного продукту на нафтопереробному заводі), і для поліпшення характеристик, у тому числі й екологічних, стандартного палива (додаються, як правило, вже під час його споживання). Крім того, домішки біопалива, зокрема біоетанолу, біометанолу, біодизелю тощо можуть використовуватися як поліпшене в екологічному аспекті альтернативне паливо. У табл. 5 показана динаміка споживання рідких біопалив в Україні (в тому числі прогностні дані) у період 2010–2030 рр. [24].

В ЄС розроблено спеціальну концепцію розвитку виробництва біопалив, що передбачає не тільки заміну частини традиційного нафтового палива на альтернативне, біологічного походження, а й виділення земель для вирощування енергетичної сировини таким чином, щоб не зашкодити навколишньому середовищу і не створити проблем із забезпеченням населення продовольством [25]. В Україні біопаливо також розглядається як реальна альтернатива нафтовому пальному. Заміна традиційного вуглеводневого палива на альтернативні джерела та зменшення за рахунок цього залежності країни від імпорту енергоносіїв є пріоритетними завданнями на всіх ланках економічної діяльності нашої держави.

Таблиця 5

Динаміка споживання рідких біопалив в Україні в період 2010–2030 рр.

Показник	2010	2015	2020	2025	2030
Споживання біоетанолу, млн. т	<0,1	0,3	0,6	0,8	1,1
Споживання біодизелю, млн. т	~0	~0	<0,1	0,3	0,8
Усього, споживання рідких біопалив, млн. т	<0,1	0,3	0,6	1,1	1,9
Частка біопалив від усіх моторних палив в Україні, %	<1	2,5	4,5	7,2	10,9
Частка біопалив від всіх моторних палив у ЄС, %	4,4	7,0	10,0	20,0	31,0

В автомобільних двигунах успішно застосовуються паливні бензинові суміші етанолу, зокрема, E5–E100 та біодизель B2–B100. Літера "E" відповідає англійському слову "Ethanol", а "B" – "Biodiesel". Цифри поряд з

літерами позначають, відповідно, відсоток етанолу або біодизеля на одиницю об'єму паливної суміші. В Україні як паливо для дизельних моторів найширше використовується ріпакова олія та біологічні палива на її основі [26]. Біодизельне паливо не є абсолютно екологічно чистим, але значно чистіше за нафтове. До суттєвих переваг біодизелю відноситься те, що, потрапляючи у ґрунт або природні водні об'єкти, він практично повністю розкладається упродовж декількох тижнів. Окрім того, цей вид палива характеризується малим вмістом Сульфуру та поліциклічних ароматичних вуглеводнів [25].

Дослідження свідчать, що в продуктах згоряння біодизелю на 8–10 % менше оксиду Карбону (II), майже на 50 % менше сажі й значно нижчий вміст Сульфуру (0,005 % проти 0,2 % у нафтовому дизельному паливі). Проте через високий вміст Оксигену в біодизелі продукти його згоряння приблизно на 10 % містять більше оксидів Нітрогену порівняно з традиційним дизельним паливом. Окрім того, біопаливо впливає на техніко-експлуатаційні параметри двигуна. Наприклад, потужність двигуна під час роботи у номінальному режимі на біопаливі знижується на 6–8 %, а витрата палива зростає приблизно на 58 %. Біодизель також є більш агресивним до гумових і полімерних матеріалів деталей двигуна, ніж звичайне нафтове паливо [25]. І хоча біодизельне паливо за своїми фізико-хімічними характеристиками відповідає вимогам надійного функціонування дизельного двигуна, при переводі його на сумішеве паливо з високим вмістом біодизелю (більше 20–30 %) необхідним виявляється регулювання паливної апаратури.

Розв'язання проблеми енергетичної безпеки країни шляхом заміни частини нафтового пального на біопаливо тільки за рахунок, наприклад, збільшення посівних площ технічних культур є нерентабельним для української економіки, оскільки призведе до виснаження земель, продуктової кризи та занепаду багатьох галузей сільського господарства. Необхідно шукати не тільки способи суттєвого підвищення врожайності технічних культур, а й розробляти нові (або вдосконалювати існуючі) технології переробки відходів виробництва й споживання на моторне або пічне паливо. На сьогодні у КНДЛ "Реактор" ОКБ "Шторм" Національного технічного університету України "КПІ" завершено лабораторні випробування технології виробництва біодизелю з відходів виробництва та споживання, створено пілотну установку для вироблення дослідних партій цільового продукту. Ця технологія може бути реалізована як на великих виробництвах, так і на малих, у тому числі фермерських господарствах. Потенційними користувачами є підприємства аграрного сектору, хімічної промисловості тощо, а також підприємства з виробництва та переробки сільськогосподарської продукції, на яких є теплоагрегати, що працюють на рідкому паливі.

Запропонована технологічна схема переробки рослинних олій та відходів виробництва й споживання на біодизель має такі переваги:

- реакція переестерифікації здійснюється за кімнатної температури (не передбачає нагрів реакційної суміші);
- застосовується стехіометричне співвідношення компонентів реакції (не потрібно використовувати надлишок спирту);
- збільшується вихід цільового продукту – біодизелю приблизно на 10 %;
- знижуються обсяги відходів виробництва, в тому числі токсичних;
- спрощується технологічна схема та завдяки цьому знижуються енерговитрати й собівартість цільового продукту без втрати його якісних характеристик.

Експериментально встановлено, що застосування запропонованої технології виробництва біодизелю сприятиме скороченню споживання вуглеводневого палива та зменшенню антропогенного тиску на довкілля.

Висновки. Таким чином, автотранспортний комплекс є провідною ланкою економіки України, тому неможливо забезпечити стійкий збалансований розвиток країни без урахування його потреб. Це визначає особливу важливість обраної теми дослідження. Для забезпечення сталого розвитку АТК та ресурсозбереження в цій галузі необхідно об'єктивно визначити джерела екологічної небезпеки з боку автотранспорту та розробити спеціальні управлінські рішення, скомпановані на економію моторного палива, цілеспрямовану та виправдану модифікацію його властивостей, заміну традиційного нафтового пального на альтернативні джерела біологічного походження тощо.

Список використаних джерел

1. International Energy Agency. 2012. "World Energy Outlook Factsheet" [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://www.worldenergyoutlook.org/media/weowebbsite/2012/factsheets.pdf>. – Назва з екрана.
2. Україна у цифрах 2013: Статистич. збірн. / за ред. О. Г. Осауленка; Держ. служб. стат. Укр. – К., 2014. – 240 с.
3. Державна служба статистики України. Паливно-енергетичні ресурси України: Статистич. збірн. / під кер. В. О. Піщейка. – К., Держ. служб. стат. Укр., 2011. – 316 с.
4. Робоча група зі зміни клімату [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: http://climategroup.org.ua/?page_id=75. – Назва з екрана.
5. Робоча група неурядових екологічних організацій України з питань зміни клімату [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: http://climategroup.org.ua/?page_id=75. – Назва з екрана.
6. Лямцев О. В. Організаційно-економічний інструментарій управління екологічно збалансованим розвитком автотранспортного комплексу: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.06 "Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища" / О. В. Лямцев. – Суми, 2012. – 20 с.

7. Моніторинг атмосферного повітря. Проблеми моделювання і прогнозування [Електронний ресурс] / [В. В. Трофімович, О. С. Волошкіна, М. М. Фандікова, І. В. Клімова та ін.] // Екологічна безпека та природокористування: збірн. наук. праць. – К. – 2012. – Вип. 10. – С. 102–120. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/handle/123456789/57536>. – Назва з екрана.
8. Боев В. М. Гигиеническая оценка формирования суммарного риска популяционному здоровью на урбанизированных территориях / В. М. Боев, В. И. Дунаев, Р. М. Шагеев, Е. Г. Фролова // Гигиена и санитария. – 2007. – № 5. – С. 12–14.
9. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2012 році [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/dopovidi>. – Назва з екрана.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/4>. – Назва з екрана.
11. Яценко Л. Д. Екологічний складник національної безпеки: основні показники та способи їх досягнення: аналіт. доп. / Л. Д. Яценко. – К.: НІСД, 2014. – 52 с. – (Сер. "Національна безпека", вип. 7).
12. Бутенко О. С. Механізм визначення кількісних характеристик рівня концентрації забруднюючих речовин викидами автомобільного транспорту [Електронний ресурс] / О. С. Бутенко, В. О. Охарев // Екологічна безпека та природокористування: збірн. наук. праць. – К. – 2009. – Вип. 3. – С. 14–33. – Режим доступу: <http://dspace.nbu.gov.ua/handle/123456789/19359>. – Назва з екрана.
13. Гутаревич Ю. Ф. Екологія та автомобільний транспорт: навч. посіб. / Ю. Ф. Гутаревич, Д. В. Зеркалов, А. Г. Говорун – К.: Арістей, 2006. – 292 с.
14. Транспортна екологія: Метод.-інформац. матер. до самост. вивч. дисц. та викон. індив. завдань [для студ. напряму підготовки 6.070101 Транспортні технології (за видами транспорту)] / [А. В. Павличенко, С. М. Лисицька, О. О. Борисовська, О. В. Деменко]. – Д.: Нац. гірничий ун-т, 2012. – 39 с.
15. Расчетный мониторинг распространения выбросов автомобильного транспорта в крупном промышленном городе / [Гольдфейн М. Д., Кожевников Н. В., Кожевникова Н. И., Фетисова Н. А.] // Успехи современного естествознания. – 2006. – № 4 – С. 35–36. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rae.ru/use/?section=content&op=show_article&article_id=4168. – Назва з екрана.
16. Черноштан Т. М. Високі екологічні стандарти Євросоюзу для автотранспорту / Т. М. Черноштан // Гуманітарний вісник ЗДА. – 2013. – № 52. – С. 125–132.
17. Сайт о зеленых автомобилях [Електронний ресурс]:[Сайт]. – Режим доступу: <http://autoeco.info/index.php>. – Назва з екрана.
18. Транспортна стратегія України на період до 2020 року. Схвалена Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 20.10.2010 р. № 2174 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%80>.] – Назва з екрана.
19. Никифорок О. І. Удосконалення системи екологічного управління – шлях до стійких транспортних систем / О. І. Никифорок // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях: Матер. Трьогої Всеукр. наук.-практ. конф. (м. Бахчисарай, 15–16 верес. 2011 р.); НДІ сталого розвитку та природокористування, ДУ "Ін-т економіки природокористування та сталого розвитку НАН України", Кримський екон. ін-т ДВНЗ "КНЕУ ім. Вадима Гетьмана". – Сімферополь: Фенікс, 2011. – С. 190–192.
20. Казначевский В. Л. Повышение энергетических, экономических и экологических качеств дизеля регулированием физико-химических свойств топлива / Казначевский Владимир Леонидович. – Дисс. ... канд. техн. наук: 05.04.02 – Тепловые двигатели, М., 2006. – 156 с.
21. Виноградский В. Л. Регулирование дизеля изменением физико-химических свойств топлива добавкой сжиженного нефтяного газа / Виноградский Владимир Леонидович. – Дисс. ... канд. техн. наук: 05.04.02 – Тепловые двигатели. – М., 2002. – 165 с.
22. Русинов А. Р. Повышение эффективности работы дизеля добавкой легких синтетических парафиновых углеводородов в дизельное топливо. – Дисс. ... канд. техн. наук: 05.04.02 – Тепловые двигатели. – М., 2007. – 158 с.
23. Марченко А. И. Влияние молекулярной массы нефтяных сульфонов на высокотемпературную диспергирующую способность полученных на их основе нейтральных и высокощелочных присадок / А. И. Марченко, О. Л. Главати, В. Х. Премислов // Химия и технология топлив и масел. –1981. – № 2. – С. 28–32.
24. Гелетуха Г. Г. Место биоэнергетики в проекте обновленной энергетической стратегии Украины до 2030 года / Г. Г. Гелетуха, Т. А. Железная [Ин-т технич. теплофизики НАН Украины] // Пром. теплотехника, 2013, т. 35, № 2. – С. 64–70.
25. Чупайленко О. А. Розвиток використання біопалива для автотранспорту в Україні [Електронний ресурс] / О. А. Чупайленко // Управління проектами, системний аналіз і логістика. Технічна серія. – 2014. – Вип. 13(2). – С. 133–143. – Режим доступу: [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2014_13\(2\)_16.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Upsal_2014_13(2)_16.pdf). – Назва з екрана.
26. Кириллов Н. Г. Альтернативные моторные топлива XXI века / Н. Г. Кириллов // Автогазозаправочный комплекс + альтернативное топливо. – 2003. – № 3. – С. 58–63.

УДК 339.9.012(045)

КРАВЦОВА І.В.,
аспірантка Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ З ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ

Анотація. У статті аналізуються особливості функціонування глобальних ланцюгів створення вартості на сучасному етапі в контексті світової торгівлі з доданою вартістю. Розглянуто участь розвинених країн і країн, що розвиваються, у глобальних ланцюгах створення вартості, виявлено відповідні причинно-наслідкові зв'язки. Подано аналіз світової торгівлі з доданою вартістю на рівні галузей світової економіки, особливу увагу приділено ролі сектору послуг.

Ключові слова: глобальні ланцюги створення вартості, світова торгівля, додана вартість, індекс участі в глобальних ланцюгах створення вартості.

Кравцова И.В., аспирантка Института международных отношений Национального авиационного университета

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ГЛОБАЛЬНЫХ ЦЕПОЧЕК СОЗДАНИЯ СТОИМОСТИ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ С ДОБАВЛЕННОЙ СТОИМОСТЬЮ

Аннотация. В статье рассматриваются особенности функционирования глобальных цепочек создания стоимости на современном этапе в контексте мировой торговли с добавленной стоимостью. Рассмотрено участие развитых и развивающихся стран в глобальных цепочках создания стоимости, выявлены соответственные причинно-следственные связи. Представлен анализ мировой торговли с добавленной стоимостью на уровне отраслей мировой экономики, особое внимание уделено роли сектора услуг.

Ключевые слова: глобальные цепочки создания стоимости, мировая торговля, добавленная стоимость, индекс участия в глобальных цепочках создания стоимости.

Kravtsova I.V., Ph.D. student at the Institute of International Relations of the National Aviation University

CURRENT TRENDS OF GLOBAL VALUE CHAINS OPERATION IN THE CONTEXT OF THE WORLD TRADE IN VALUE ADDED

Abstract. The article analyses the peculiarities of global value chains at present stage in the context of the world trade in value added. The participation of developed and developing countries in global value chains is considered, appropriate cause-and-effect relations are explored. The industry-level analysis of the world trade in value added is provided, a special attention is paid to the role of services sector.

Keywords: global value chains, world trade, value added, global value chains participation index.

Постановка проблеми. Глобальні ланцюги створення вартості (ГЛСВ) стали домінуючим елементом світової торгівлі та інвестицій, що охоплює розвинені країни та країни, що розвиваються. Весь процес виробництва товарів, від сировини до кінцевого продукту, все частіше здійснюється там, де необхідні професійні знання та матеріали належної якості доступні за конкурентною ціною. Фрагментація виробничих процесів і їх розосередження по різних країнах і призвели до появи ГЛСВ. Міжнародний поділ виробництва викликано змінами у діловому та правовому середовищі, новими технологіями, змінами у колективному мисленні та стратегіях підприємств, а також систематичною лібералізацією торгівлі та інвестицій протягом останніх двох десятиліть. З одного боку, країни можуть отримувати позитивні ефекти від участі у ГЛСВ, що полягають, зокрема, у розвитку національної економіки, залученні інвестицій, підвищенні технологічних можливостей і виробничих потужностей, створенні нових робочих місць тощо. У той же час ГЛСВ можуть нести в собі цілу низку ризиків для країн, що беруть у них участь, особливо для країн, що розвиваються. Таким чином, дослідження закономірностей функціонування ГЛСВ на сучасному етапі, як в цілому у світі, так і на рівні окремих країн і галузей, є вкрай важливим для розуміння причинно-наслідкового зв'язку між особливостями розвитку країн та рівнем їх участі у ГЛСВ, а також для розробки державної та міждержавної політики у відповідних сферах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Поняття глобальних ланцюгів створення вартості та методологію дослідження конкурентоспроможності країни на їх основі вперше запропонував Г. Джереффі у 1994 р. [3]. У подальшому цей підхід розвивали та використовували у практичних дослідженнях такі іноземні вчені, як К. де Бекер, Р. Каплінські, Дж. Лі, О. Мемедовіч, К. П'єтробеллі, Т. Стеджен, Дж. Хамфрі та ін. Для вітчизняної літератури проблема вивчення глобальних ланцюгів створення вартості є відносно новою, тому недостатньо розробленою. Серед українських науковців варто виділити роботи І. Й. Гладія, Г. В. Дугінець, І. Я. Зварич, О. В. Підчоси, О. І. Рогача, С. Соколенко та ін. Втім, більшість існуючих на сьогоднішній день досліджень мають прикладний характер та є вузьконаправленими, в них розглядаються лише окремі галузі або країни. Тому

вивчення особливостей функціонування глобальних ланцюгів створення вартості на сучасному етапі, зокрема в контексті світової торгівлі з доданою вартістю, є актуальним.

Метою даного дослідження є виявлення сучасних тенденцій функціонування глобальних ланцюгів створення вартості, а також аналіз участі у них розвинених країн і країн, що розвиваються, у контексті світової торгівлі з доданою вартістю.

Виклад основного матеріалу. Глобальний ланцюг створення вартості – це послідовність взаємопов'язаних видів діяльності зі створення доданої вартості, розташованих як мінімум на двох континентах або у межах двох торгових блоків, що забезпечують виробництво товару чи послуги, починаючи з ідеї щодо їх створення та закінчуючи доставкою до кінцевого споживача.

На сьогоднішній день близько 60% світової торгівлі припадає на торгівлю проміжними товарами або послугами, які використовуються на різних стадіях процесу виробництва товарів і послуг для кінцевого споживання [5, с. 123]. ГЛСВ створюють значний елемент повторного рахунку в торгівлі, оскільки проміжні продукти у світовому експорті враховуються кілька разів, хоча повинні рахуватися лише один раз як за доданою вартістю. Близько 28% світового валового експорту становить додана вартість, що спочатку імпортується країнами у якості проміжних товарів і послуг, які потім знову експортуються. Таким чином, майже 5 трлн дол. з 19 трлн дол. світового валового експорту (за показниками 2010 р.) враховуються двічі [5, с. 123].

Частка іноземної доданої вартості в експорті розвинених країн становить 31%, що є більшим за середнє світове значення (рис. 1), а отже, залежність експорту цих країн від імпорту є вищою. Проте цей показник є дещо спотвореним через високу вагу у сукупному значенні внутрішньої торгівлі між тісно інтегрованими країнами ЄС, яка складає близько 70% сукупного експорту ЄС. Японія і США мають набагато менші показники такого «подвійного рахунку».

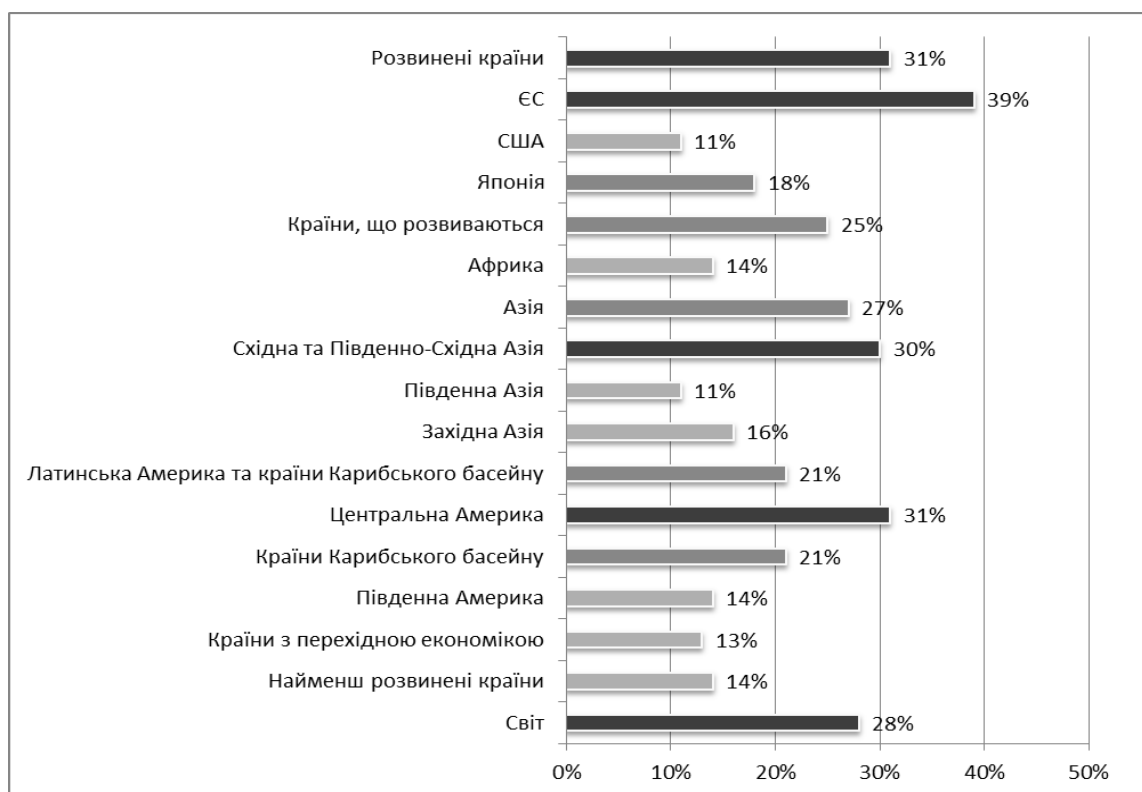


Рис. 1. Частка іноземної доданої вартості в експорті, за регіонами, 2010 р.

Джерело: побудовано автором за даними [2], [5, с. 131].

У країнах, що розвиваються, частка іноземної доданої вартості в експорті (25%) є нижчою, ніж у світі, але набагато більшою, ніж у США та Японії, і навіть ЄС, якщо враховувати лише зовнішню торгівлю. Серед країн, що розвиваються, найбільші частки іноземної доданої вартості в експорті мають країни Східної та Південно-Східної Азії, а також Центральної Америки, де значну частину експорту складає обробна промисловість. Набагато нижчим даний показник є в Африці, Західній Азії, Південній Америці та у країнах з перехідною економікою, де ключову роль відіграє експорт природних ресурсів і сировинних товарів, що не передбачає значної іноземної складової. Найнижчою частка іноземної доданої вартості в експорті є у Південній Африці, переважно через експорт послуг, що також передбачає відносно низький рівень використання іноземних товарів та послуг.

Велика частина країн, що розвиваються, стали активніше брати участь у ГЛСВ. Частка цих країн у світовій торгівлі в рамках ГЛСВ збільшилася з 20% у 1990 р. до 30% у 2000 р. і до більш ніж 40% на сьогоднішній день [5, с. 133]. Однак найбільш розвинені країни, що розвиваються, як і раніше, борються за розширення їх участі у ГЛСВ, крім ролі експортерів природних ресурсів.

Роль ГЛСВ у сучасній світовій торгівлі добре простежується при дослідженні того, як країни все більше покладаються на іноземні ресурси для експорту товарів та послуг власних підприємств, які можуть далі перероблятися у партнерських країнах. На рис. 2 і рис. 3 це проілюстровано за допомогою індекса участі в ГЛСВ (*GVC participation index*), який охоплює ці два виміри. Даний індекс представляє собою індекс, що базується на двох показниках – частці вартості, доданої за кордоном, у експорті та частці вітчизняної доданої вартості в експорті третіх країн, – надаючи таким чином більш повне уявлення про залучення країни у функціонування ГЛСВ [1, с. 5]. Індекс участі країни i у ГЛСВ галузі k розраховується за такою формулою:

$$GVC_{participation}_{ik} = P_{ik} = \frac{IV_{ik}}{E_{ik}} + \frac{FV_{ik}}{E_{ik}},$$

де IV – вітчизняна додана вартість у сукупному експорті третіх країн; FV – вартість, додана за кордоном, в експорті країни; E – сукупний експорт.

Від 35% до 70% експорту країн світу складають проміжні товари, що продаються в рамках ГЛСВ. Порівняно з 1995 р. у 2009 р. (останній рік, за який наявні статистичні дані у відкритому доступі) участь у ГЛСВ зростає майже у всіх економіках країн ОЕСР. Виняток становлять лише Бельгія, Велика Британія, Естонія, Іспанія та Канада, але варто зауважити, що індекс цих країн також збільшувався до 2008 р., втім, у 2009 р. різко зменшився, повернувшись до рівнів 1995 р. (імовірно, це було обумовлено стратегією держав у кризових умовах світової економіки). Переважна більшість країн, що не є членами ОЕСР, також збільшили свою участь у ГЛСВ, крім Мальти, індекс якої поступово зростає і різко зменшився у 2009 р., а також Болгарії, Камбоджі та ПАР, рівень участі яких у ГЛСВ постійно змінювався й у 2009 р. був меншим, ніж у 1995 р.

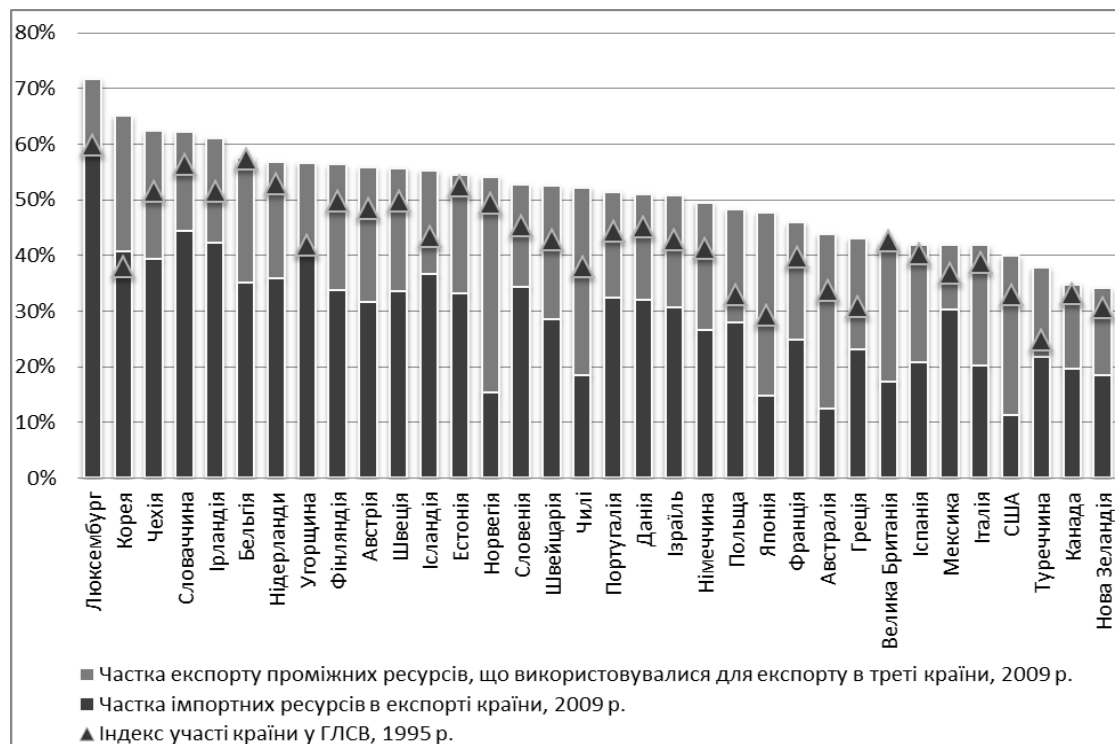


Рис. 2. Участь країн ОЕСР у ГЛСВ, 1995 і 2009 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Серед країн ОЕСР малі відкриті економіки, такі як Люксембург, Словаччина, Ірландія, при виробництві товарів та послуг на експорт використовують більше іноземних проміжних ресурсів і є більш залученими до участі у ГЛСВ, ніж великі економіки, такі як США, Канада та Японія, у яких через розмір економіки більша частина ланцюгів створення вартості зосереджена на власній території. Слід зауважити, що у випадку великих економік доцільніше розглядати обидві складові індексу участі у ГЛСВ, а не лише імпортовану складову експорту, оскільки зазвичай експорт цих країн не містить високої частки іноземної доданої вартості, але їх проміжні ресурси широко використовуються у наступних ланках ГЛСВ, чим і пояснюється достатньо високе значення індексу.

У країнах, що не є членами ОЕСР, спостерігається схожа тенденція: малі економіки, такі як Сінгапур і Тайвань, показують найвищі показники участі у ГЛСВ, причому частки використання імпортованих ресурсів у експорті цих країн також є найвищими. Великі економіки, такі як Росія та Бразилія, мають незначний рівень іноземної доданої вартості в експорті (не більше 10%), але їх участь у ГЛСВ є досить високою (35–50%). Це

пояснюється складом експорту, оскільки ці країни експортують більше продуктів тих галузей, де не переважає поділ виробництва (переважно видобувна промисловість або сектор послуг). Така сама тенденція стосується і таких країн, як Бруней і Саудівська Аравія, які у великих обсягах експортують сировинні ресурси (нафту), а у виробництві більше покладаються на вітчизняні товари та послуги.

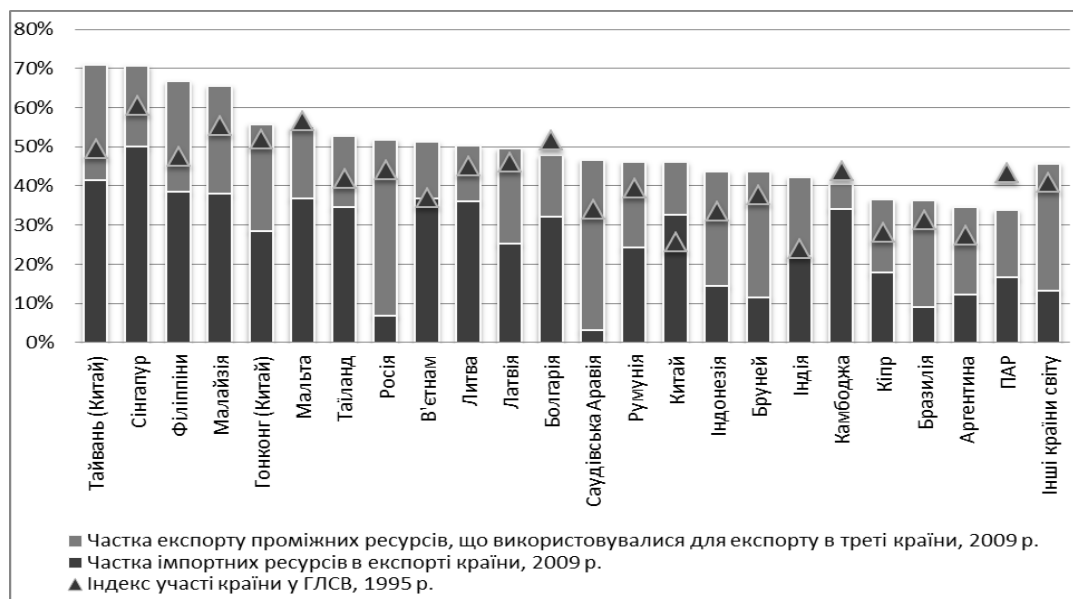


Рис. 3. Участь країн, що не є членами ОЕСР, у ГЛСВ, 1995 і 2009 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4].

На рівні галузей промисловості найвищі частки іноземних ресурсів (товарів та послуг) у світовому експорті спостерігаються у виробництві електричного й оптичного (38%) та транспортного (37%) обладнання (рис. 4). Як правило, ці галузі передбачають довгі та складні ланцюги створення вартості, у яких виробництво основних елементів і компонентів винесено за межі країни-виробника кінцевого продукту. Компанії виграють на різниці у вартості, кваліфікації та технологіях між країнами, а також на економії за рахунок зростання масштабу виробництва, пов'язаної зі спеціалізацією на конкретних стадіях виробництва. Виробництво електричного устаткування також характеризується низькими торговими витратами завдяки зусиллям з усунення торгових бар'єрів для ключових технологічних товарів у рамках СОТ.

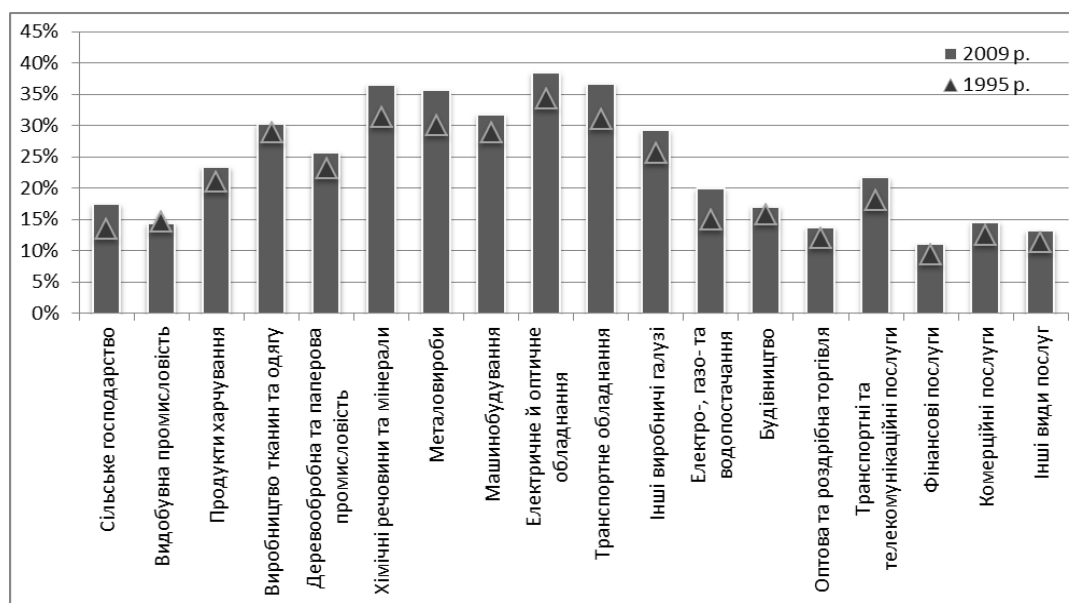


Рис. 4. Частка іноземної доданої вартості у світовому експорті, за галузями, 1995 і 2009 рр.

Джерело: побудовано автором за даними [4].

Інші виробничі галузі та сектор послуг також показують зростання частки іноземної доданої вартості у виробництві експортних товарів та послуг. У таких галузях, як хімічна промисловість, виробництво металовиробів,

машинобудування, близько третини проміжних ресурсів для виробництва експортних товарів мають іноземне походження. Даний показник у порівнянні з 1995 р. зріс у всіх галузях, що чітко свідчить про поглиблення поділу виробництва та зростання використання іноземних ресурсів для підтримки продуктивності підприємств та експортної конкуренції. Єдиним винятком із загальної тенденції є видобувна промисловість, рівень використання іноземних ресурсів в експорті якої залишився практично без змін (14%), що пояснюється специфікою галузі.

Варто зазначити, що загальносвітові показники у деяких галузях не дають повної картини щодо участі країн у ГЛСВ. Так, наприклад, частка іноземної доданої вартості в експорті текстильної промисловості набагато вища у розвинених країнах, ніж у країнах, що розвиваються (рис. 5), що підтверджує той факт, що останні надають проміжні товари та компоненти експортерам кінцевих виробів з розвинених країн; те саме стосується й електроніки. В інших галузях, наприклад, в автомобільній і хімічній промисловості, у машинобудуванні країни, що розвиваються, зазвичай використовують значно більше імпортованих компонентів для власного експортного виробництва, ніж розвинені країни.

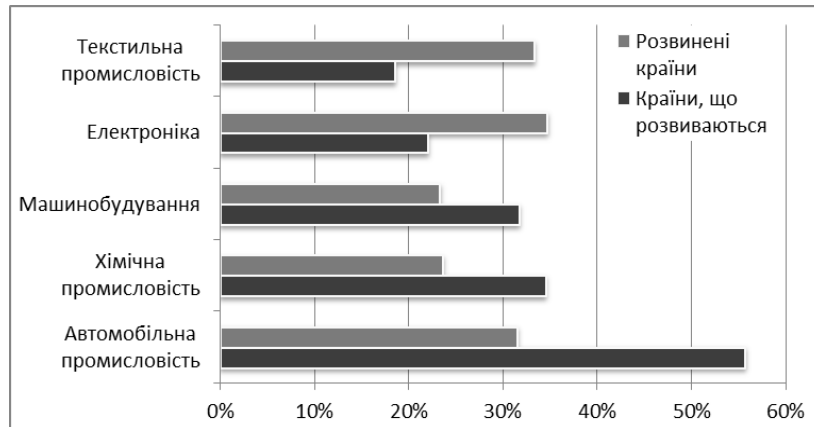


Рис. 5. Частка іноземної доданої вартості в експорті деяких галузей, розвинені країни та країни, що розвиваються, 2010 р.

Джерело: побудовано автором за даними [5, с. 129].

На особливу увагу в контексті дослідження ГЛСВ і торгівлі з доданою вартістю заслуговує сектор послуг. Протягом досить довгого часу валова торгова статистика стверджувала, що торгівля послугами вносить невелику частку у світову торгівлю (близько однієї п'ятої). Нові дані на основі доданої вартості показують, що значна частина послуг включена у товари, які потім підуть на експорт, і, отже, частка послуг у торгівлі набагато вища, беручи до уваги додану вартість, що виникла у даному секторі. Так, середня частка доданої вартості сектору послуг в експорті країн ОЕСР складає 48%, в середньому у світі цей показник є дещо меншим – 45% [4]. Отже, загалом у сфері послуг створюється майже половина доданої вартості світового експорту, оскільки послуги необхідні для виробництва більшості експортованих готових виробів.

Висновки. На сьогоднішній день близько двох третин світової торгівлі припадає на торгівлю проміжними складовими, які використовуються на різних стадіях процесу виробництва товарів і послуг для кінцевого споживання у рамках глобальних ланцюгів створення вартості. ГЛСВ створюють значний елемент повторного рахунку у міжнародній торговій статистиці, тому їх варто досліджувати у контексті торгівлі з доданою вартістю. Рівень участі країн у ГЛСВ помітно відрізняється за регіонами, але загальною тенденцією є посилення залучення країн, що розвиваються, до виробничих процесів у межах ГЛСВ. Крім того, малі відкриті економіки зазвичай мають вищі показники участі у ГЛСВ, оскільки використовують високу частку імпортованих складових у експорті. Країни з великою економікою також активно беруть участь у ГЛСВ, але більшою мірою як експортери товарів і послуг для експорту у треті країни.

Список використаних джерел

1. De Backer K. Mapping Global Value Chains [Електронний ресурс] / К. De Backer, S. Miroudot // The OECD Conference Centre Working Papers. – December 2012. – No. 9. – 45 р. – Режим доступу : http://www.oecd.org/dac/aft/MappingGlobalValueChains_web_usb.pdf.
2. Eora MRIO Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldmrio.com>.
3. Gereffi G. The organization of buyer-driven global commodity chains: How US retailers shape overseas production networks / G. Gereffi // Commodity Chains and Global Capitalism. – Westport, CT: Greenwood Press, 1994. – P. 95–122.
4. OECD-WTO Trade in Value Added (TiVA) Database [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=TIVA_OECD_WTO.
5. World Investment Report 2013. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – Geneva : UNCTAD, 2013. – 264 р.

Стаття надійшла до редакції 03.04.2015

УДК 338.001.36

КУЗНЕЦОВА К.О.,
асистент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

***Анотація.** В даній науковій статті досліджуються питання оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств на основі оптимізації їх ресурсного потенціалу. Проведено багатofакторний кореляційно-регресійний аналіз залежності рівня конкурентоспроможності від визначеного набору показників ресурсного потенціалу енергогенеруючого підприємства та складено економетричні моделі.*

Ключові слова: енергогенеруючі підприємства, економетрична модель, конкурентоспроможність, оптимізація, ресурсний потенціал.

Кузнецова Е.А., асистент кафедри менеджмента Национального технического университета Украины «Киевский политехнический институт»

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭНЕРГОГЕНЕРИРУЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦИАЛА

***Аннотация.** В данной научной статье исследуются вопросы оценки конкурентоспособности энергогенерирующих предприятий на основе оптимизации их ресурсного потенциала. Проведен многофакторный корреляционно-регрессионный анализ зависимости уровня конкурентоспособности определенного набора показателей ресурсного потенциала энергогенерирующих предприятия и составлены эконометрические модели.*

Ключевые слова: энергогенерирующие предприятия, эконометрическая модель, конкурентоспособность, оптимизация, ресурсный потенциал.

Kuznietsova K.O., Assistant of Management Department, National Technical University of Ukraine «Kyiv Polytechnic Institute»

MODEL EVALUATION OF ENERGY GENERATION ENTERPRISES COMPETITIVENESS BASED ON RESOURCE POTENTIAL

***Abstract.** In this article it was researched the problems of power generation enterprises competitiveness evaluation based on optimization of their resource potential. It was carried out a multivariate correlation-regression analysis of the competitiveness level depends on a certain set of resource potential indicators of energy generating enterprises and composed the econometric models.*

Keywords: power generating enterprises, econometric model, competitiveness, optimization, resource potential.

Постановка проблеми. Ринкове середовище, в умовах якого здійснюють свою діяльність підприємства, висуває певні вимоги через свою постійну змінність. Тому для потреб керівництва підприємства важливим є прийняття оптимальних рішень щодо обрання цільових ринків реалізації своєї продукції, економічно обґрунтоване планування обсягів виробництва й реалізації продукції, застосування заходів для забезпечення прибуткової діяльності та підтримки стабільності функціонування та розвитку підприємства. Все це передбачає ефективне використання наявних ресурсів підприємства. Особливу актуальність ця проблема набуває через обмеженість ресурсів та зумовлює необхідність постійного пошуку шляхів оптимізації використання ресурсного потенціалу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики і розвитку процесів формування конкурентоспроможності підприємства та ресурсного потенціалу присвячені роботи відомих вітчизняних і зарубіжних вчених: І. Балабанов, К. Борзенкова, І. Булах, Б. Вернерфальт, А. Воронкової, П. Забеліна, В. Дергачової, Л. Довгань, Г. Клейнер, К. Макконнелл, В. Оберемчука, Л. Окорокової, М. Портера, В. Стівенсона, Р. Фатхутдінова, З. Шершньової та ін.

Метою статті є розроблення моделі оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства на основі оптимізації його ресурсного потенціалу.

Виклад основного матеріалу. Принцип запропонованих методичних основ оцінювання ресурсного потенціалу полягає в розрахунку кількісної оцінки із застосуванням методу, що показує ступінь відхилення реальних показників підприємства від створеної еталонної моделі.

Комплексне оцінювання використовується для порівняння результатів діяльності енергогенеруючого підприємства в часі та для створення рекомендацій щодо оптимізації структури потенціалу. В результаті визнача-

ється узагальнений показник, за допомогою якого можна надати кількісну та якісну характеристику динаміки розвитку підприємства з точки зору його конкурентних переваг.

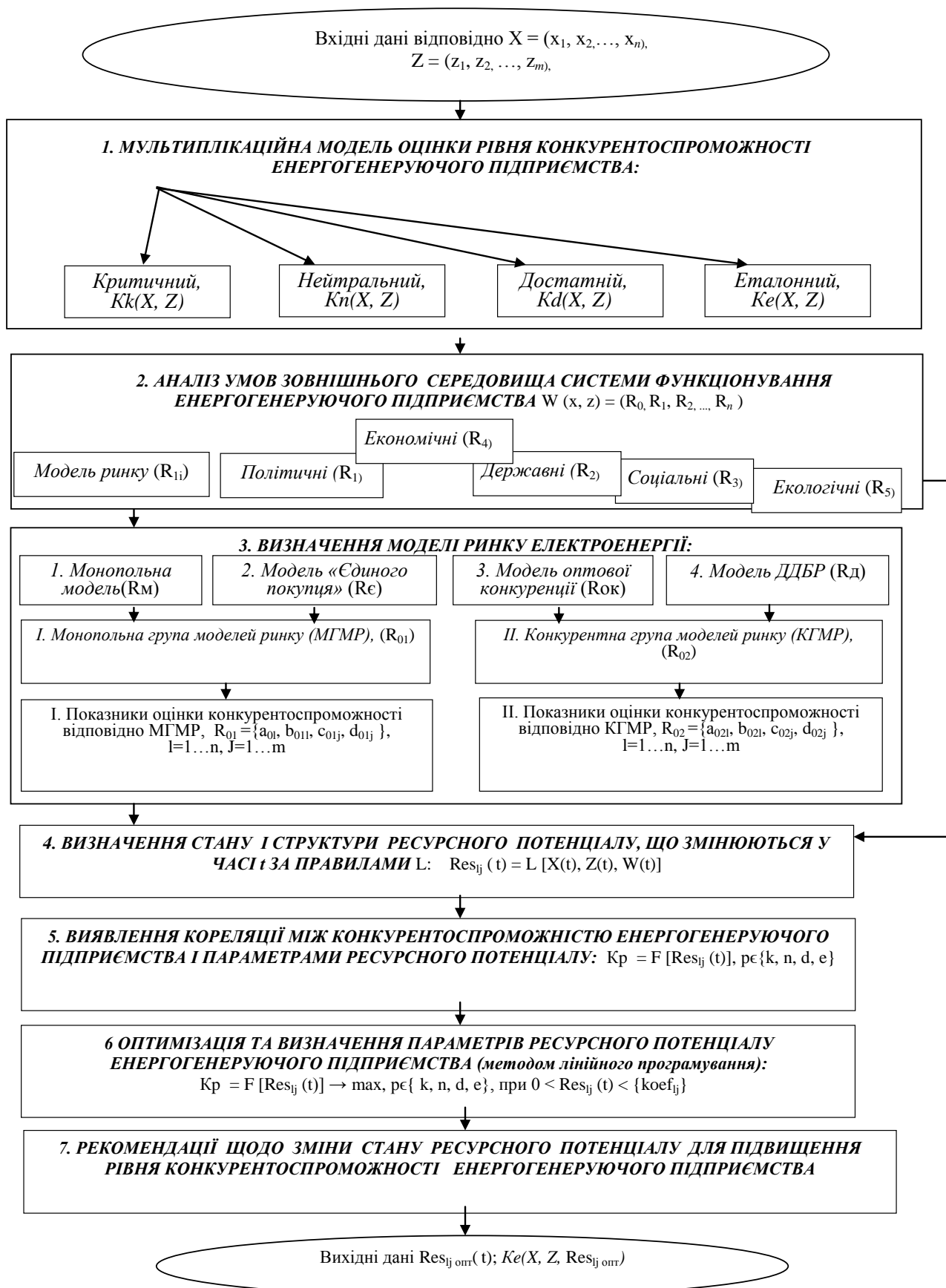


Рис. 1. Структурно-логічна модель оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства на основі ресурсного потенціалу

Джерело: розроблено автором.

Розроблена структурно-логічна модель оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючих підприємств на основі ресурсного потенціалу, зазначена на рис. 1, складається з 7 послідовних процедур. Починаючи від аналізу рівня конкурентоспроможності підприємства, оцінки умов зовнішнього середовища та ресурсного потенціалу, який реалізується в цих умовах, до визначення та надання відповідних рекомендацій з приводу підвищення конкурентоспроможності на основі оптимізації ресурсного енергогенеруючого підприємства, обраного для аналізу.

Крім того, дана модель передбачає два важливі моменти:

- можливість визначення оптимальної структури ресурсного потенціалу енергогенеруючого підприємства відповідно до функціонуючої моделі ринку електроенергії в країні;
- визначення методичної послідовності оцінки конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства та виявлення резервів для її підвищення.

Будь-яка компанія розглядається фахівцями як поєднання господарських процесів і ресурсів (матеріальних і нематеріальних активів), які створюють головні компетенції організації та її конкурентні переваги.

Відомими зарубіжними вченими Й. Шумпетером та К. Пенроузом були розроблені концептуальні основи теорії можливостей і ресурсів. Вони розглядали компанію як поєднання різнорідних ресурсів і припустили, що специфічні характеристики ресурсів, які знаходяться у власності або під контролем компанії, пояснюють, чому лише деякі організації отримують досить високу економічну ренту. Крім зазначених науковців в 1961 р. Р. Данієлом були опубліковані основні положення концепції критичного фактору успіху. В основі головної ідеї закладено обґрунтування безпосереднього зв'язку прибутковості з певними внутрішніми факторами, а оптимальний вибір ресурсів дозволяє сформулювати конкурентні переваги компанії [1]. Даний підхід надає можливість отримати інформацію про ступінь впливу того чи іншого чинника на конкурентоспроможність підприємства і оцінити можливі зміни конкурентоспроможності в результаті оптимізації задіяних ресурсів і впровадження тих чи інших техніко-економічних заходів.

Згідно з пропонованою в роботі структурно-логічною моделлю аналізу конкурентоспроможності підприємства на основі ресурсного потенціалу (див.: рис. 1), після виявлення фактичного рівня конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства встановлюється перелік факторів, вплив яких на конкурентоспроможність розглянутого господарюючого суб'єкта необхідно проаналізувати. Наступним, етапом дослідження є визначення основних показників й аналіз структури ресурсного потенціалу. Процес аналізу стану ресурсного потенціалу в першу чергу починається зі збору фінансово-економічної інформації досліджуваних енергогенеруючих підприємств. Визначаються основні напрями діяльності підприємств, здійснюється їх порівняння між собою для визначення характерних схожих та відмінних характеристик для адекватності подальших висновків.

Розрахунок стану та фактичного рівня використання ресурсного потенціалу підприємства здійснюється шляхом:

- відбору комплексу показників для кожної складової ресурсного потенціалу, який найбільш повно відобразить їх поточний стан;
- виокремлення складових ресурсного потенціалу, які є найбільш значущими з точки зору їх впливовості на рівень конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства та перспективністю використання як потенційного резерву для підвищення конкурентних переваг підприємства, що досліджується.

З метою здійснення аналізу діяльності енергогенеруючих підприємств пропонується виокремити сім груп показників, які характеризують різні складові ресурсного потенціалу: природну, технічну, технологічну, фінансову, трудову, управлінську та інформаційну (табл. 1). Для оцінювання ресурсного потенціалу важливо проаналізувати діяльність підприємств протягом декількох років, розглянути показники в динаміці, що дозволить більш повно показати економічні процеси та зробити відповідні обґрунтовані висновки. Оцінювання стану ресурсного потенціалу енергогенеруючих підприємств та фінансових результатів їх діяльності є передумовою виявлення позитивного або негативного впливу структури ресурсного потенціалу на результати діяльності підприємств та виявлення необхідності зміни його структури при зміні зовнішніх умов функціонування енергогенеруючих підприємств, тобто моделі ринку електроенергії в країні.

Як видно з табл. 1, показники ресурсного потенціалу обох моделей представлені у всіх структурних групах, але за змістом і переліком майже на 50% (шістнадцять з тридцяти одного) відрізняються одна від одної. На основі запропонованих показників було здійснено оцінку сучасного стану діяльності енергогенеруючих підприємств, відповідно до нової «Конкурентної» моделі ринку електроенергії згідно з вступивши в силу законом [2].

Розглядаючи показники за кожним окремим структурним підрозділом ПАТ «Центренерго» можна дійти висновків, що всі ТЕС мають схожі величини параметрів ресурсного потенціалу, але Зміївська ТЕС найбільшу частку ринку (у середньому на 20%), хоча Вуглегірська ТЕС виробляє більшу кількість електроенергії.

Вивчаючи структуру і стан ресурсного потенціалу підприємств, що досліджуються, слід розглянути одне з принципових питань, який має важливе теоретико-методологічне значення і полягає в розкритті поняття «ефективність використання ресурсного потенціалу».

Таблиця 1

**Показники для аналізу стану ресурсного потенціалу (РП)
енергогенеруючих підприємства, де «-»-, +- позитивний вплив**

Група показників, які складають РП	Відповідно до «Монопольної» моделі		Відповідно до «Конкурентної» моделі
1. Природні, Ппр	1. Частка імпорتنих ПЕР (-) 2. Енергоємність виробленої е/е (-) 3. Виробнича собівартість е/е (-) 4. Втрати при виробництві е/е (-)	↔ ↔	1. Ціна на природні ПЕР (-) 2. Регулярність постачання ПЕР (+) 3. Виробнича собівартість е/е (-) 4. Втрати при виробництві е/е (-)
2. Технічні, Птх	1. ККД енергетичних установок (-) 2. Заборгованість у постачанні е/е (-) 3. Коефіцієнт використання встановленого обладнання (+) 4. Фондовіддача (+) 5. Залишкова вартість ОФ (+) 6. Коефіцієнт завантаження ОФ (+)	↔ ↔	1. Коефіцієнт використання встановленого обладнання (+) 2. Фондомісткість (+) 3. Залишкова вартість ОФ (+) 4. Коефіцієнт завантаження ОФ (+)
3. Технологічні, Птл	1. Залишкова вартість нематеріальних активів (+) 2. Частка нематеріальних активів в активах підприємства (+)	↔ ↔	1. Залишкова вартість нематеріальних активів (+) 2. Частка нематеріальних активів в активах підприємства (+)
4. Фінансові, Пфін	1. Коефіцієнт оборотності активів (+) 2. Чистий прибуток підприємства (+) 3. Період окупності власного капіталу (+) 4. Коефіцієнт фінансової незалежності (+) 5. Коефіцієнт фінансової стійкості (+)	↔ ↔ ↔ ↔ ↔	1. Коефіцієнт оборотності активів (+) 2. Чистий прибуток підприємства (+) 3. Коефіцієнт фінансової незалежності (+) 4. Коефіцієнт фінансової стійкості (+) 5. Коефіцієнт чистої рентабельності продукції (+)
5. Трудові, Птр	1. Зарплатоємність 1кВт е/е (-) 2. Продуктивність праці (+) 3. Коефіцієнт плинності кадрів (-)	↔ ↔ ↔	1. Зарплатоємність 1кВт е/е (-) 2. Трудомісткість праці (-) 3. Коефіцієнт плинності кадрів (-)
6. Управлінські, Пупр	1. Коефіцієнт ефективності управління(+) 2. Частка персоналу паливно-транспортного цеху в загальній чисельності (+)	↔ ↔	1. Коефіцієнт ефективності управління (+) 2. Частка управлінського персоналу в загальній чисельності (+)
7. Інформаційні, Пінф	1. Рівень комунікацій підприємства (+) 2. Інформаційна озброєність праці (+)	↔	1. Частка ринку, яку займає підприємство(+) 2. Рівень комунікацій підприємства (+) 3. Інформаційна озброєність праці (+)

Джерело: складено автором.

З одного боку, є ряд праць, в яких зазначається, що поняття «ефективність ресурсного потенціалу» відрізняється від ефективності виробництва, з іншого боку – що немає ніяких підстав для протиставлення цих двох понять. Разом з тим, деякі економісти вважають, що ефективність виробництва можна розрахувати абсолютно точно лише за допомогою ресурсних показників, інші за допомогою витратних [3]. Але відповідно до поставлених у даній роботі завдань, на наш погляд, доцільним є розгляд ресурсного потенціалу з точки зору співвідношення між затраченими ресурсами та результатами діяльності, які відображаються у відповідному рівні конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства. Тому доцільно говорити не лише про ефективність використання ресурсного потенціалу, а й про його оптимізацію як основу досягнення максимально допустимого у той чи інший період діяльності підприємства рівня його конкурентоспроможності. Таким чином, методичною основою оцінювання ресурсного потенціалу енергогенеруючих підприємств є співвідношення певного рівня конкурентоспроможності і того обсягу ресурсу, який задіяно для його досягнення. При цьому ресурсні показники повинні давати можливість для порівняльної оцінки як ефективності використання різних елементів потенціалу одного підприємства, так і різних виробничих систем.

Тому саме кореляційно-регресійний аналіз дозволить отримати такий рівень результативного показника (рівень конкурентоспроможності), який буде розглядатися в якості узагальнюючої оцінки ресурсних можливостей підприємства і буде застосовуватися для визначення найбільш вагомих факторів (видів показників ресурсного потенціалу) за досліджуваній період.

Вибір факторів визначається конкретними завданнями та цілями аналізу. В даній роботі вони відносяться до параметрів ресурсного потенціалу та визначаються переліком показників, наданих у табл. 1. На основі на-

явних даних засобами інструментарію табличного процесору Microsoft Excel виконаний кореляційний аналіз залежності конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС, конкурентоспроможності її конкурентів Зміївської та Трипільської ТЕС від аналізованих факторів.

Метод обчислення коефіцієнта кореляції залежить від виду шкали, до якої відносяться змінні. Так, для вимірювання змінних з інтервального і кількісної шкалами необхідно використовувати коефіцієнт кореляції Пірсона при дотриманні закону нормального розподілу. Якщо щонайменше одна з двох змінних має порядкову шкалу, або не є нормально розподіленою, необхідно використовувати рангову кореляцію Спірмена або Кендалла. У випадку, коли одна з двох змінних є дихотомічною, використовується точкова дворядна кореляція, а якщо обидві змінні є дихотомічними – чотирьохполева кореляція. [4–6]. Перевіряючи відповідність елементів рядів початкових даних закону нормального розподілу, дійшли висновку, що не всі предиктори відповідають зазначеним вимогам, тому визначення сили впливу ресурсного потенціалу на рівень конкурентоспроможності виконувались за допомогою двох коефіцієнтів кореляції Пірсона і Спірмена. В результаті аналізу отриманих величин зазначених коефіцієнтів, було виокремлено найбільш впливові з усіх груп показників ресурсного потенціалу на результуючий показник – рівень конкурентоспроможності.

Отже, згідно структурно-логічної моделі оцінювання конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства на основі ресурсного потенціалу (див.: рис. 1) було визначено стан і впливовість ресурсного потенціалу на конкурентоспроможність Вуглегірської ТЕС та її конкурентів у період з 2007 по 2013 р. Виявлена кореляція між параметрами ресурсного потенціалу і показниками рівня конкурентоспроможності показала, що існує як схожість, так і відмінність у переліку предикторів, які вплинули на конкурентоспроможність енергогенеруючих підприємств відповідно «Монопольної» і «Конкурентної» моделей функціонування ринку електроенергії України. Їх порівняльна характеристика показала, що тільки п'ять з тридцяти одного показника співпадають по силі впливу відповідно «Монопольної» і «Конкурентної» моделей функціонування ринку на конкурентоспроможність Вуглегірської ТЕС (виробнича собівартість е/е, залишкова вартість нематеріальних активів, коефіцієнт оборотності активів, чистий прибуток підприємства, рівень комунікацій підприємства) та один фактор (коефіцієнт ефективності управління) співпадає відповідно конкурентоспроможності її конкурентів Зміївської, Трипільської ТЕС (коефіцієнт ефективності управління).

Враховуючи вищевикладене, структуру найбільш впливових на конкурентоспроможність предикторів зі складу ресурсного потенціалу енергогенеруючого підприємства доцільно будувати за імплікативним принципом, а саме, якщо впливові фактори достатньо сильно відповідно до коефіцієнту детермінації зкорельовані з рівнем конкурентоспроможності підприємств – конкурентів, у яких цей рівень більший ніж у досліджуваного підприємства (Вуглегірська ТЕС), то включення їх до регресійного рівняння залежності рівня конкурентоспроможності даного підприємства від ресурсного потенціалу допоможе побудувати економетричну модель з найбільш повним змістом показників у структурі зазначених предикторів.

Таким чином, подальше виявлення форми залежності конкурентоспроможності Вуглегірської ТЕС від ресурсного потенціалу доцільно формувати паралельно для показників і «Монопольної», і «Конкурентної» моделей функціонування ринку електроенергії, а також включаючи до переліку незалежних параметрів всі найбільш впливові фактори як для Вуглегірської ТЕС, так і для її конкурентів.

На основі отриманих результатів багатофакторного кореляційно-регресійного аналізу засобами інструментарію табличного процесора MSExcel було складено рівняння залежності рівня конкурентоспроможності (K) від показників, що характеризують ресурсний потенціал енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС (табл. 2).

Таблиця 2

Економетричні моделі залежності рівня конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства Вуглегірська ТЕС від показників ресурсного потенціалу

Група показників ресурсного потенціалу	Рівняння	Множинний коефіцієнт кореляції, r	Коефіцієнт детермінації, R ²	Дисперсійна статистика, F
1. Природні, <i>Ппр</i>	$Y_1 = 0,824 + 1,584x_{12} - 0,008x_{13} - 0,009x_{14}$	0,74	0,56	3,39 (f=0,034) Квантиль $F_{0,95; 3; 8} = 3.38$
2. Технічні, <i>Птх</i>	$Y_2 = 4,298 + 0,019x_{22} + 2,533x_{24}$	0,89	0,79	11,27 (f=0,009) Квантиль $F_{0,95; 2; 6} = 5.14$
3. Технологічні, <i>Птл</i>	$Y_3 = 4,301 + 2,883x_{31} + 0,6997x_{33}$	0,76	0,58	6,2 (f=0,0323) Квантиль $F_{0,95; 2; 6} = 5.14$
4. Фінансові, <i>Пфін</i>	$Y_4 = 2,0936 - 0,344x_{41} + 0,018x_{42} - 2,989x_{44} - 10,88x_{45}$	0,75	0,56	4,19 (f=0,022) Квантиль $F_{0,95; 4; 10} = 3.48$
5. Трудові, <i>Птр</i> 6. Управлінські, <i>Пупр</i> 7. Інформаційні, <i>Пінф</i>	$Y_5 = 2,1097 - 3,027x_{52} + 3,935x_{61} + 0,0067 x_{72}$	0,51	0,26	3,89 (f=0,033) Квантиль $F_{0,95; 3; 11} = 3.59$

Джерело: складено автором.

Усі отримані економетричні моделі (див. табл. 2) мають достатньо вагому дисперсійну статистику та коефіцієнти детермінації. Так, для перших чотирьох рівнянь (відповідно до груп незалежних показників з природної, технічної, технологічної та фінансової груп) коефіцієнти детермінації у середньому мають значення 0,62. Тобто, за досліджуваний період варіація показника конкурентоспроможності у 62 відсотках випадків пояснюється саме змінами величин факторів, використаних у моделях. Розраховані коефіцієнти Фішера мають значення більше, ніж критичні квантилі $F_{0,95; k1; k2}$, а дисперсійні значимості f мають величини менші, ніж величина рівня вагомості 0,05. Вищеназвані статистичні критерії дають змогу зробити висновки про адекватність отриманих економетричних моделей (див. табл. 2) та можливість їх використання для подальшого прогнозування.

Слід зазначити, що загальне рівняння щодо залежності рівня конкурентоспроможності підприємства від трудової, управлінської, інформаційної груп факторів при невеликому значенні коефіцієнту детермінації все ж має допустиме відносно критичного значення коефіцієнту множинної кореляції значення 0,51 та незначно, але більший, ніж квантиль Фішера, розрахунковий показник критерію Фішера. Ця група факторів із показників, що досліджувались, має найменший вплив на рівень конкурентоспроможності підприємства.

Висновки. Компаративний аналіз отриманих моделей дасть змогу оцінити при якій моделі функціонування ринку електроенергії рівень конкурентоспроможності енергогенеруючого підприємства на основі ресурсного потенціалу буде мати найкращі показники. Подальше прогнозування зміни рівня конкурентоспроможності на основі ресурсного потенціалу досліджуваного підприємства дозволить надати пропозиції щодо заходів підвищення рівня конкурентоспроможності вже з урахуванням переліку оптимальних величин показників ресурсного потенціалу енергогенеруючого підприємства.

Список використаних джерел

1. Чернега О. Б. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств (організацій): навч. посібник. – Львів: «Магнолія 2006», 2009. – 261 с.
2. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» від 24.10.2013 р., № 663-VII.
3. Економічна енциклопедія: [у 3т.]. – Київ: Видавничий центр «Академія», 2002 / голова редакційної ради: Гаврилишин Б. Д. [та ін.]. Т.1. / [відп. редактор Мочерний С. В. та інші]. – 2002. – 864 с.
4. Гмурман В. Е. Теория вероятностей и математическая статистика: Учебное пособие для вузов. – 10-е издание, стереотипное. – Москва: Высшая школа, 2004. – 479 с.
5. Общая теория статистики: Учебник / Под ред. Р. А. Шмойловой. – 3-е издание, переработанное. – Москва: Финансы и Статистика, 2002. – 560 с.
6. Суслов В. И., Ибрагимов Н. М., Талышева Л. П., Цыплаков А. А. Эконометрия. – Новосибирск: СО РАН, 2005. – 744 с.

Стаття надійшла до редакції 10.04.2015

УДК 330.341.(477)

КУРИЛІНА О.В.,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри цивільного права і процесу
Національної академії внутрішніх справ

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВ СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА

Анотація. Стаття присвячена питанням створення дієвої системи забезпечення економічної безпеки у глобальному просторі як нагальної потреби забезпечення захисту економік держав в умовах боротьби з економічним сепаратизмом, тероризмом. У статті проаналізовано різні концептуальні точки зору відносно понять економічна злочинність, відмивання грошей. Розглянуто різноманітні підходи до визначення економічної безпеки держав. Запропоновано найдоцільнішу модель забезпечення економічної безпеки для України. Обґрунтовано співпрацю з НАТО.

Ключові слова: тіньова економіка, глобалізація, відмивання грошей, НАТО.

Курилина О.В., кандидат экономических наук, доцент кафедры гражданского права и процесса Национальной академии внутренних дел

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ГОСУДАРСТВ ВОСТОЧНОГО ПАРТНЕРСТВА

Аннотация. Статья посвящена вопросам создания действенной системы обеспечения экономической безопасности в глобальном пространстве как насущной необходимости обеспечения защиты экономик государств в условиях борьбы с экономическим сепаратизмом, терроризмом. В статье проанализированы различные концептуальные точки зрения относительно понятий экономическая преступность, отмывание денег. Рассмотрены различные подходы по определению экономической безопасности государств. Предложена целесообразная модель обеспечения экономической безопасности для Украины. Обосновано сотрудничество с НАТО.

Ключевые слова: теневая экономика, глобализация, отмывание денег, НАТО.

Kurilina O.V., Ph.D. in Economics, Associate Professor of Department of Civil Law and Process of the National Academy of Internal Affairs

DEVELOPING A STRATEGY FOR RESTRUCTURING OF ECONOMIC SECURITY OF THE EASTERN PARTNERSHIP

Abstract. Creation of an effective system of economic security in the global environment as an urgent need to protect the economies of states countering economic separatism, terrorism. The article analyzes different conceptual point of view concepts relative economic crime, money laundering. The various approaches to determine economic security are considered. A most appropriate model to ensure economic security for Ukraine is offered. Grounded cooperation with NATO is grounded.

Keywords: shadow economy, globalization, money laundering, NATO.

Постановка проблеми. Трансформаційні процеси формування нової структури Європейської економіки у період глобалізації, змін інституційно-правових баз. Формують основу для зростання негативних процесів як в Україні так і у Європейському співтоваристві. Структура загроз економічній безпеці держав носить глобальний характер є розгалуженою, диференційованою.

З огляду на значущість вирішення комплексно даної проблеми із врахування трансформаційного періоду розвитку України виникає потреба розробки науково обґрунтованих методик запобігання даному вкрай негативному явищу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням вивчення проблеми та запобігання поширенню тіньової економіки приділяли увагу такі вчені, як О.Власюк [1], В.Засанський [12], В.Пономарьов [6], В.Молчановський [5] та ін. В основному у вітчизняних дослідженнях та публікаціях розглядалися питання забезпечення економічної безпеки на рівні однієї держави. На наш погляд, це зробити неможливо.

Не вирішені раніше частини загальної проблеми. Нестабільність економічного стану в Україні останнім часом носять вкрай загрозливий характер для її національної безпеки. Вона перш за все пов'язана з переділом українських земель, політичною нестабільністю яка породжена як внутрішніми так і зовнішніми факторами впливу. Катастрофічним розвитком кримінальної економіки та розкраданням державного майна, переведення коштів в «тінь» з подальшим його використанням для розвитку кримінально-тіньової економіки.

Формулювання цілей статті. Завдання дослідження: проаналізувати різні точки зору відносно понять економічна безпека держави.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформаційні процеси формування нової структури Європейської економіки у період глобалізації, змін інституційно-правових баз. Формують основу для зростання негативних процесів як в Україні так і у Європейському співтоваристві. Структура загроз економічній безпеці держав носить глобальний характер є розгалуженою, диференційованою.

З огляду на значущість вирішення комплексно даної проблеми із врахування трансформаційного періоду розвитку України виникає потреба розробки науково обґрунтованих методик запобігання даному вкрай негативному явищу.

У дослідженнях по різному вбачаються корні утворення загроз для функціонування економіки держави. Зокрема, в Законі України «Про основи національної безпеки України» під «національною безпекою» розуміється захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, за якої забезпечується сталий розвиток суспільства, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізація реальних та потенційних загроз національним інтересам, ринку фінансових послуг, захисту прав власності, фондових ринків і обігу цінних паперів, податково-бюджетної та митної політики, торгівлі та підприємницької діяльності, ринку банківських послуг, інвестиційної політики, ревізійної діяльності, монетарної та валютної політики, захисту інформації, ліцензування, промисловості та сільського господарства, транспорту та зв'язку, інформаційних технологій, енергетики та енергозбереження, функціонування природних монополій, використання надр, земельних та водних ресурсів, корисних копалин, захисту екології і навколишнього природного середовища та інших сферах державного управління при виникненні негативних тенденцій до створення потенційних або реальних загроз національним інтересам [2, с. 116].

Поняття економічної безпеки розглядалися з різних точок зору одні вчені розглядали це питання з управлінської сторони. Зокрема, Минаєв Г. А. під безпекою розуміє філософію сучасного менеджменту (управління), цінність та складову корпоративної культури. Сутність такого сприйняття безпеки зводиться до того, щоб навчитися управляти соціально-економічними системами через призму безпеки, розуміти її як функцію буття та життєдіяльності людини і її первинної потреби [7, с. 25].

Він виходить з того, що найважливішими функціями життєдіяльності соціально-економічної системи є розвиток і безпека. Це дві взаємопов'язані сторони одного процесу і одночасно діалектично протилежні. Кожна з них має власні методи і засоби забезпечення. Розвиток є первинною функцією, а безпека другорядною та призначена забезпечити розвиток шляхом протидії загрозам. Однак другорядний характер не зменшує її ролі, оскільки без забезпечення безпеки будь-яка людська діяльність виявляється позбавленою сенсу [8, с. 41-48].

Економічну безпеку в умовах глобалізації розглядають економічну безпеку відносно ступеня загроз розглядає О. Ільєнко зокрема вона пише «для суб'єкта життєдіяльності жити та діяти в безпеці не означає існувати без небезпеки, оскільки остання є однією з головних причин необхідної активності людини і присутня в її життєдіяльності постійно, а нерідко може мати позитивний вплив. Крім того, загрози та небезпеки забезпечують мобілізацію діяльності необхідних співвідношень індивідуумів як членів соціуму. Тому асоціювати «безпеку» з відсутністю небезпеки неможливо, оскільки для людини, яка існує в соціумі, безпека є захист від небезпеки, загроз тощо.

Отже, при формуванні поняття «безпека» необхідно не лише забезпечувати повну відсутність будь-яких загроз та забезпечити умови існування суб'єкта в безризиковій зоні, а навпаки – слід виявляти межу виправданого ризику при забезпеченні постійного розвитку, саморозвитку суб'єкта» [10, с. 15]. Розглядають економічну безпеку відносно ступеня захищеності її економічної системи так Г.В.Козаченко, В.П.Пономарьов, О. М. Ляшенко під безпекою розуміється комплексне поняття: економічна безпека – це конкретний стан і ступінь захищеності будь-якого суб'єкта та його спроможність протистояти змінам умов існування [6, с. 10].

Послідовно розглядає проблему професор Власюк. Він вважає, що складовою частиною національної безпеки є економічна, яка за своєю сутністю є її базисом. Одночасно це відносно самостійна система, котра має свою структуру, внутрішню логіку розвитку та функціонування, засоби дії на всі інші аспекти безпечного існування особистості, суспільства і держави [1, с. 7]. Разом з тим слід відзначити, що у чинному законодавстві України немає чіткого визначення поняття «економічна безпека держави» чи «національна економічна безпека», що породжує невизначеність у діях державного управлінського апарату і призводить до помилок при формуванні економічного розвитку як країни в цілому, так і її регіонів» [1, с. 34].

З позицій первинності виробництва та фінансово-грошової системи досліджує її Павловський, він пише що фундаментом, основою економічної системи є її власне виробництво, а найважливішою складовою національної безпеки є її економічна безпека [9, с. 11], України – це такий стан та рівень розвитку всіх сфер економічної системи суспільства, власного виробництва, (грошово-фінансової системи, сфери управління, соціальної сфери та екологічної), такий стан системи продуктивних сил, за яких держава здатна залучити свої ресурси та свій інтелектуальний потенціал на забезпечення національних інтересів, на досягнення економічної, науково-технічної, технологічної і духовної могутності, забезпечити злагоду в суспільстві, достатній рівень економічної та політичної незалежності, виробничої самодостатності, спираючись на власні сили, на стратегію технологічного лідерства або, принаймні, технологічної незалежності, на патріотизм своїх громадян, незалежність у мисленні і прийнятті рішень лідерами держави, що дає змогу досягнути політичної, економічної, військово-стратегічної і соціальної мети заради створення умов для гідного життя широких верств населення, їх добробуту, духовної і моральної єдності, розвитку культури, науки, мови та величі народу України [9, с. 12].

Михалкін Н.В., у свою чергу, зазначає про те, що безпека – це потреба та інтерес. У реальному житті неможливо знайти ситуацію, коли стосовно будь-якого суб'єкта відсутня будь-яка небезпека [3, с. 13]. В той же час Короткий Ю.Ф. визначає дану проблему як реакцію на небезпеку, бо потреба в ній виникає виключно тоді, коли існує небезпека [4, с. 51].

Молчановський В.Ф. розглядає безпеку як властивість системи. Існування будь-якої системи передбачає її захищеність від руйнівних впливів. Своїй руйнації протидіють всі системи [5, с. 104].

Козаченко Г.В., Пономарьов В.П., Ляшенко О. М. під безпекою розуміють комплексне поняття: економічна безпека – це конкретний стан і ступінь захищеності будь-якого суб'єкта та його спроможність протистояти змінам умов існування [6, с. 10].

Усі розглянуті точки зору не охоплюють сутність поняття економічної безпеки за умов глобалізації економіки її забезпечення в особливих умовах зокрема при проведенні бойових дій. Так як економічна безпека є складовою частиною національної безпеки, її фундаментом (базисом). Також економічна безпека є складовою національної безпеки держав, економічних міждержавних союзів. Вона є фундаментом економіко-політичної стабільності на мегапросторі. Це створення умов для безпечного функціонування економічного середовища на мега, макро, мікро економічних рівнях. Економічна безпека – це складна багаторівнева система, рівні якої перебувають у взаємозв'язку.

На наш погляд одним з таких факторів в сучасних є НАТО у зв'язку з чим варто проводити більш активнішу співпрацю альянсом. Так як альянс в сучасних умовах є глобальною структурою по забезпеченню стабільності суспільно-економічних відносин. У відносинах з Альянсом Україна пройшла шлях від Хартії про особливе партнерство і Плану дій до Інтенсифікованого діалогу з НАТО з питань набуття членства, який було започатковано 21 квітня 2005 р. у Вільнюсі. Такий діалог Альянс пропонує тим країнам, котрі висловили зацікавленість приєднатися до НАТО й готові проваджувати відповідні реформи. Цим рішенням НАТО вперше підійшло до питання членства України не як до гіпотетичної можливості, а як до реалістичної перспективи. Крім того, за результатами Вільнюського засідання Комісії Україна – НАТО був оприлюднений спільний документ «Поглиблення співпраці Україна – НАТО: короткотермінові заходи» [11].

Практичне обговорення підходів України та НАТО в рамках запровадження діалогу відбулося під час візиту делегації Північноатлантичної Ради (ПАР) НАТО в Україну 18-20 жовтня 2005 р. на чолі з Генеральним секретарем Альянсу. В рамках візиту було проведено чергове засідання комісії Україна – НАТО за участю міністрів закордонних справ та оборони України. В інформаційно-роз'яснювальних цілях члени делегації НАТО здійснили поїздки в регіони України. Під головуванням Президента України В.Ющенка за участі Генерального секретаря НАТО Я.Схеффера відбулось проведення першого в історії відносин Україна – НАТО спільного засідання Ради національної безпеки і оборони України та Північноатлантичної Ради НАТО.

У лютому 2005 р. на саміті Комісії Україна-НАТО в Брюсселі Президент України Віктор Ющенко проголосив набуття членства в НАТО кінцевою метою співробітництва України з Альянсом. У квітні 2005 р. В.Ющенко затвердив воєнну доктрину. У ній визначено, що активізація євроатлантичної інтеграції України з орієнтацією на вступ до НАТО як основи загальноєвропейської системи безпеки та пов'язане з цим глибоке реформування оборонної сфери держави відповідно до європейських стандартів належать до найважливіших пріоритетів як зовнішньої, так і внутрішньої політики [11].

На наш погляд, вибір моделі забезпечення економічної безпеки держави повинен ґрунтуватися в залежності від етапів розвитку держав. Так, професор Василь Засанський зробив визначення та класифікацію «етапів розвитку держав при порушенні дії об'єктивних економічних законів і вплив на механізми управління економічною та фінансовою системами криміногенних факторів Схеми генезису тіньової економіки, її етапізації

Перший етап. На цьому етапі з одного боку – діють об'єктивні економічні закони, нормальне функціонування та взаємодія політичного, економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору. взаємодія між законодавчою та виконавчою владою, стабільне функціонування економіки, політична та соціальна рівновага, не корумпованість влади, з іншого утворюється поділ економічного простору на законодавчий, де діють /офіційний/ та тіньовий, антагоністичний до інтересів централізованих систем управління. Поділ економічного простору на законодавчий (офіційний) та тіньовий.

Другий етап. Діють об'єктивні економічні закони, нормальне функціонування та взаємодія політичного економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору. Взаємодія між законодавчою та виконавчою владою, в основному стабільне функціонування економіки, політична та соціальна рівновага, не корумпованість влади. Посилюється вплив тіньової економіки на структурно-функціональні елементи економічної системи, яка в свою чергу впливає на соціальну якість кризової економіки, на існування тіньової економіки, зростає соціальне протистояння, Відбувається процес взаємо існування двох протилежних економічних механізмів, вплив їх один на одного. На другому етапі створюються умови співпраці адміністративного апарату державної влади з економічними та фінансовими злочинними угрупованнями йде поступове втягування сфери управління економікою в тіньову економіку. Поглиблення кризи економічної та фінансової системи, загострення економічних протиріч веде до третього етапу.

Третій етап. Дія об'єктивних економічних законів сповільнюється, функціонування та взаємодія політичного, економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору неадекватна. Взаємодія між законодавчою та виконавчою владою супроводжується протиріччями, не корумпованість влади в цілому супроводжується корумпованістю окремих посадових осіб. Це веде до «кризи» економічної та фінансової системи.

На третьому етапі внаслідок порушення дії основних економічних законів відбувається злам економічної системи на користь тінізації. Він включає зовнішній та внутрішній фактори. Зовнішній, пов'язаний із втручання держави через систему управління в діяльність суб'єктів господарювання, обмеженнями, заборонами а також податковим чи іншим фіскальним тиском щодо їх діяльності; вимаганням державними чиновниками грошових винагород за ту чи іншу вирішену проблему, зкримінальної економіки, сформований потужний зріз організованої злочинності в загально-державному середовищі. Зростає підвищення ефективності протиправної діяльності, протидії засобом суспільного контролю і захисту, які з'явилися у криміналітеті в сучасних умовах позаекономічним (в тому числі протиправним) та економічним тиском на господарюючого суб'єкта з боку кримінальних елементів, інших суб'єктів господарювання, управлінського апарату.

При набутті тінговою економікою розмірів, які загрожують існуванню держави третій етап перетворюється на четвертий.

На четвертому етапі об'єктивні економічні закони, не функціонують, не має взаємодії політичного, економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору. Антагоністичні протиріччя між законодавчою та виконавчою владою, корумпованість влади досягає 70%, загроза існуванню суспільного організму, утворюється система кримінальної економіки. Держава перетворюється в механізм де діють суб'єктивні закони фінансових диспропорцій, в корумповану соціально-небезпечну для нормального розвитку систему, де відмиваються великі банківські та фінансові кошти із всього світового співтовариства. Тут утворюється система кримінальної економіки, що є основною ланкою кримінальної діяльності, яка в змозі активно вишукувати нові резерви підвищення рівня шкоди суспільству. Йде створення структури потужної організованої економічної злочинності, системи тінгової економіки. Державні інститути працюють на поглиблення фінансово-кредитної корупції.

Четвертий етап переростає в п'ятий, де формується потужний зріз організованої злочинності в загально-державному середовищі.

П'ятий етап. Об'єктивні економічні закони, не функціонують, не має взаємодії політичного, економічного та соціального механізмів в рамках законодавчого простору Антагоністичні протиріччя між законодавчою та залученням основним чином банківського сектору економіки. Відмивання грошей поступово переростає у міжнародне явище, де особи, які відмивають гроші, готові та здатні використовувати усі можливості та слабкі місця у захисті від відмивання грошей всіх держав світу.

Держава перетворюється на механізм підтримки терористичних світових організацій, що загрожує усій світовій спільноті, йде транснаціоналізація економічної злочинності виконавчою владою, повна корумпованість влади [12, с.18-19].

На наш погляд, дану класифікацію можна використовувати при формуванні моделей економічної безпеки на різних рівнях. Так як забезпечити економічну безпеку в окремій взятій державі неможливо, тому що загрози носять транснаціональний характер через об'єднання кримінальних кланів, основою яких є протиправна тінізаційна економічна діяльність, яка в свою чергу направлена і є ґрунтом розвитку світового тероризму і кримінальної діяльності. Збільшення інфляції подорожчання енергоносіїв є однією із причин зростання тінгових капіталів.

Список використаних джерел

1. Власюк О. С. Теорія і практика економічної безпеки в системі наук про економіку / О. С. Власюк // Нац. ін.-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
2. Про основи національної безпеки України : Закон України // Відомості Верховної Ради України від 19.06.2003 р. № 964-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. – (Законодавча база).
3. Михалкин Н. В. Безопасность Российской Федерации. Вопросы теории и практики / Н. В. Михалкин. – М., 1993. – С. 13.
4. Короткий Ю. Ф. К вопросу о понятии безопасности / Ю. Ф. Короткий // Социально-политические аспекты обеспечения государственной безопасности в современных условиях : сб. статей. – М. : Граница, 1994. – С. 51.
5. Молчановский В. Ф. Безопасность – атрибут социальной системы / В. Ф. Молчановский // Социально-политические аспекты обеспечения государственной безопасности в современных условиях : сб. статей. – М. : Граница, 1994. – 368 с.
6. Економічна безпека підприємства : сутність та механізм забезпечення : монографія / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К. : Лібра, 2003. – 280 с.
7. Минаев Г. А. Безопасность-менеджмент организации / Г. А. Минаев // Best of Security. – № 4 (26). – 2008. – С. 23–31.
8. Минаев Г. А. Безопасность организации : учебник / Г. А. Минаев. – К. : КНТ, 2009. – 440 с.
9. Павловський М.А. Макроекономіка перехідного періоду : Український контекст. – К.: Техніка. 1999. – С. 284.
10. Ільєнко О.В. Стратегії міжнародної економічної безпеки в умовах глобалізації (маркетинговий аспект). – К.: Національний авіаційний університет, 2013. – 358 с.
11. Сучасний стан відносин Україна – НАТО [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://pidruchniki.com/15800119/politologiya/suchasniy_stan_vidnosin_ukrayina_nato.
12. Засанський В.В. Детінізація економіки в перехідних суспільствах: управлінський аспект: Монографія. – Львів: Політекс, 1998. – 309 с.

УДК 339.9 (477)

МАРЗЄЄВА І.М., слухачка 2 курсу
Дипломатичної академії України при МЗС України**НЕГАТИВНІ ВПЛИВИ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ
В ПЕРІОД КРИЗИ 2013–2015 рр.**

Анотація. Розглянуто та проаналізовано міграційні процеси в Україні, їхня динаміка. Виявлено асоціальні складові міграційних процесів в Україні, їхній негативний вплив на економіку України та її громадян в період кризи 2013–2015 рр.

Ключові слова: міграція, імміграція, трудова міграція, міграційні процеси, асоціальні складові міграційних процесів.

Марзеева И.М., слушательница 2 курса Дипломатической академии Украины при МИД Украины

**НЕГАТИВНОЕ ВЛИЯНИЕ МИГРАЦИИ НАСЕЛЕНИЯ НА ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ В ПЕРИОД
КРИЗИСА 2013-2015 гг.**

Аннотация. Рассмотрены и проанализированы миграционные процессы в Украине, их динамика. Выявлены асоциальные составляющие миграционных процессов в Украине, их негативное влияние на экономику Украины и ее граждан.

Ключевые слова: миграция, иммиграция, трудовая миграция, миграционные процессы, асоциальные составляющие миграционных процессов.

Marzyeyeva I.M., listener of Diplomatic Academy of Ukraine, MFA of Ukraine

**THE NEGATIVE IMPACT OF MIGRATION THE UKRAINIAN ECONOMY DURING THE CRISIS
OF 2013–2015**

Abstract. Considered and analyzed migration processes in Ukraine, their dynamics. Found antisocial components of migration processes in Ukraine, their negative impact on the economy of Ukraine and its citizens.

Keywords: migration, immigration, labor migration, migration processes, antisocial component migration.

Вступ. Упродовж багатьох років Україна є лідером серед країн світу за темпами скорочення населення. У сфері здоров'я, смертності й тривалості життя також прослідковуються негативні тенденції, які в першу чергу залежать від способу життя та стану навколишнього середовища; по-друге від труднощів переїзду та адаптації до нових умов життя, від частоти і характеру захворюваності в середовищі мігрантів тощо.

Демографічні та міграційні показники не можна виривати з контексту загального соціального розвитку, а державна політика має розроблятися і втілюватися з урахуванням усіх аспектів людської життєдіяльності. Саме сьогодні нагальним питанням для українців стає міграції, як в середині країни так і за її межі.

Аналіз наукових досліджень та публікацій. Питанням вивчення міграційних процесів присвячено чимало наукових праць як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Теоретичні засади міграційних процесів розробляли М. Денисенко, В. Іонцев, В. Моїсеєнко, В. Переведенцев, І. Прибиткова, Т. Регент, Л. Рибаківський, Ю. Римаренко, О. Хомра, Б. Хорев та ін. Віддаючи належне їх науковим напрацюванням із цієї проблематики, слід зауважити, що дослідження міграційної ситуації в період кризи 2013–2015 рр. в Україні ще не має координованого й системного характеру. Розробки із цієї проблематики слабо узгоджуються між науковими установами та окремими дослідниками. Далеко не всі актуальні питання міграційної царини стали об'єктом вивчення.

Невирішені проблеми. Слід відзначити, що, незважаючи на актуальність для українського суспільства, дана проблема недостатньо досліджується вітчизняними вченими. Існує досить обмежене коло дослідників, які безпосередньо займаються дослідженням міграційних процесів. Слід відзначити значний брак ґрунтовних досліджень, постійного моніторингу стану міграційних процесів в Україні. Значну увагу міграційним проблемам приділяє Національний інститут стратегічних досліджень.

Мета статті полягає у виявленні негативного впливу міграційних процесів в Україні на її економіку, а також пошуку шляхів подолання означеної проблеми.

Основна частина. В умовах поглиблення процесів інтеграції та глобалізації як домінуючої тенденції розвитку міжнародних економічних відносин, політичних змін, екологічних катастроф, збройних конфліктів, посилення нерівності країн за рівнем життя населення міжнародна міграція постала як невід'ємна частина процесу сучасного розвитку людства. Сьогодні міжнародну міграцію можна дійсно вважати комплексним глобальним явищем, яке торкається інтересів усіх держав світу: як країн походження, транзиту, так і країн призначення міграційних потоків.

В 2014 році було заплановано надати дозвіл на постійне проживання в Україні 6 тис. 376 іноземцям та особам без громадянства. Така цифра передбачена проектом розпорядження Кабміну «Про встановлення квоти імміграції на 2014 рік», який розробили Державна міграційна служба України спільно з Міністерством внутрішніх справ України [15, с. 8].

Динаміка імміграційних процесів в Україні у 2010–2014 рр. наведена в таблицях 1 та 2.

Таблиця 1

Імміграційний рух населення у 2014 році, осіб

	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Україна*	652639	637713	649865	621842	542506

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Складено автором за даними [3].

Як бачимо, лише у 2012 р. спостерігалось зростання іммігрантів до України, а в останні досліджувані періоди цей показник зменшувався у порівнянні з попереднім роком (рис. 1).

Таблиця 2

Динаміка імміграційного руху населення в Україні

	Відхилення							
	абсолютне, осіб				відносне, %			
	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Україна	-14926	12152	-28023	-79336	-2,3	1,9	-4,3	-12,8

Розраховано автором за даними [1].

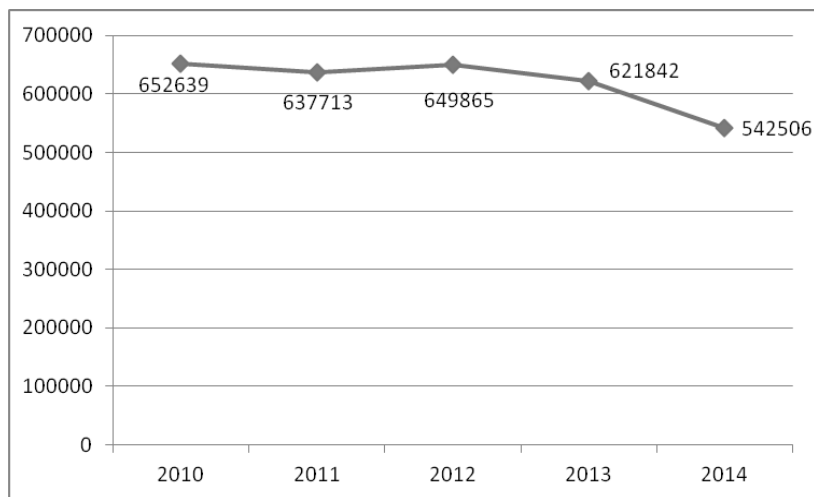


Рис. 1. Імміграційні процеси в Україні у 2010–2014 рр., осіб

Побудовано автором за даними [3, 11, 13].

За даними Держстату України, найбільший імміграційний рух спостерігався у м. Києві, а найменший – у Закарпатській області.

Україна стає дедалі привабливішою для іноземців. Дані Організації об'єднаних націй свідчать, що за останні 10 років потік іммігрантів до України збільшився приблизно в 20 разів.

За даними Держстату, найбільше до душі припадають іноземцям Київ, Одеса, Донецьк і Крим – саме в цих місцях воліють осідати вихідці з інших країн. Причини для зміни місця проживання в більшості випадків банальні – низька якість життя на своїй батьківщині. Відсоток випадків, коли сюди переїжджають через особисті справи і роботу, в загальній масі мігрантів в Україні незначний. Деякі мігранти їдуть сюди працювати на певний сезон.

З метою аналізу динаміки міграційних процесів в Україні у 2010-2014 рр. побудуємо таблицю за даними Державного комітету статистики України (табл. 3).

Таблиця 3

Еміграційний рух населення у 2010-2014 рр., осіб*

	Роки				
	2010	2011	2012	2013	2014
Україна	652639	637713	649865	621842	519914

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополя

Складено автором за даними [3].

За даними Держстату, у 2010-2014 рр. еміграційний рух населення зростав у 2012 р., а у 2011, 2013 та 2014 рр. він зменшувався (табл. 4, рис. 2). Найбільше емігрувало з Дніпропетровської області, а найменше – з Закарпатської.

Таблиця 4

Динаміка міграційного руху населення в Україні

	Відхилення							
	абсолютне, осіб				відносне, %			
	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013	2011/ 2010	2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Україна	-14926	12152	-28023	-101928	-2,3	1,9	-4,3	-16,4

Розраховано автором за даними [3].

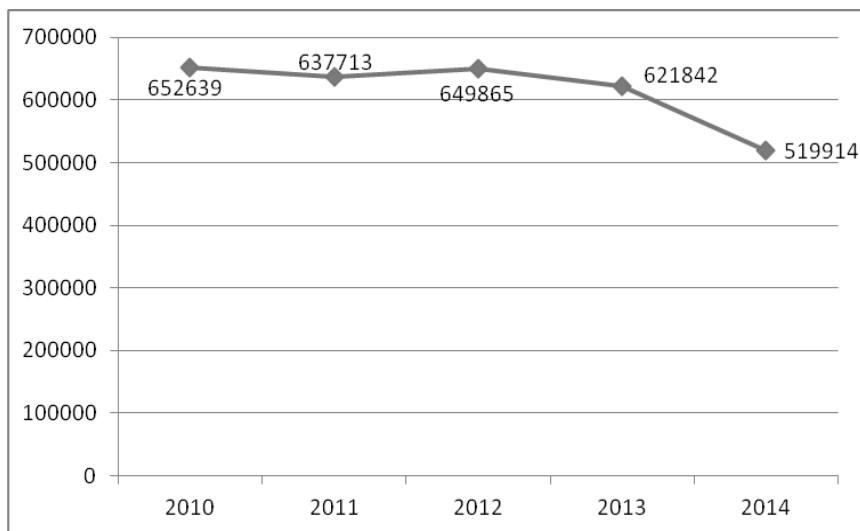


Рис. 2. Еміграційний рух населення України у 2010–2014 рр., осіб

Побудовано автором за даними [3, 11, 13].

Проте варто зазначити, що дані державної служби статистики суттєво різняться від фактичних даних. Також зазначимо, що дані за 2014 рік не є точними, тому далі проаналізуємо еміграційний рух населення України у 2010-2013 рр. за даними інших джерел.

За 2013 рік кількість людей, які емігрували з України, зросла більш ніж у два рази - на 157% в порівнянні з даними 2012 року. У 2014 р. цей показник також зріс.

Громадянство України на громадянство інших країн за минулий рік змінили 18,7 тис. осіб. Шукати кращого життя українці їдуть до країн ЄС, США, Канади, Австралії та Ізраїлю.

Водночас, зменшилася кількість людей, які отримали паспорти з українським громадянством, - 41,6 тис, що на 20% менше, ніж у 2012 році.

Причини, які спонукають громадян емігрувати з України, представлені на рис. 3.

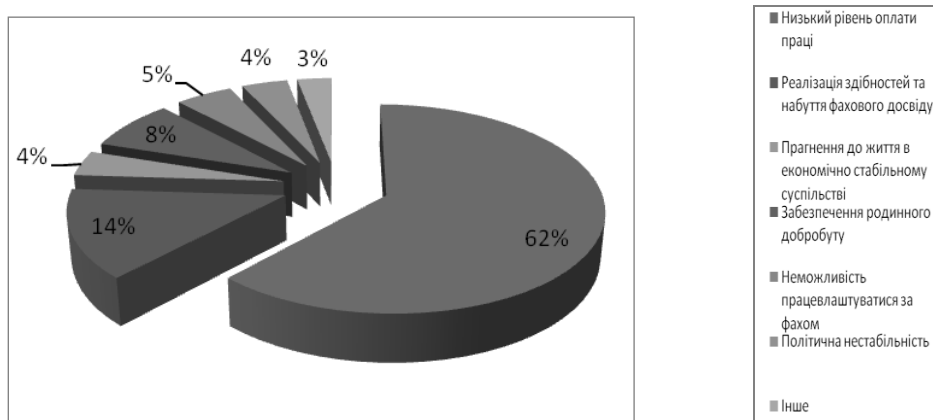


Рис. 3. Структура міграції з України відповідно до причин у 2014 році

Джерело: побудовано автором за даними [15].

Внутрішня міграція – це переміщення населення в межах кордонів країни для подальшого проживання строком більшим за один рік. Внутрішню міграцію переважно зумовлюють причини соціального та економічного характеру (наприклад, регіональна асиметрія в оплаті праці, рівень розвитку промисловості в регіоні, тощо). На жаль, у випадку сучасної України основною причиною, що стимулювала інтенсифікацію руху населення, стали військові дії, тероризм та посягання на цілісність та суверенність держави.

Після початку бойових дій у Донецькій та Луганській областях із вказаних регіонів виїхало більше 73 тисяч людей. Ці дані є офіційними, але, на жаль, дуже приблизними через неможливість точно підрахунку в умовах збройного конфлікту. Так само недоступна і точна інформація, щодо кількості людей, які покинули анексований Крим. Приблизно ця кількість оцінюється у 13 тис. чоловік (табл. 5).

Таблиця 5

Характеристики українських внутрішніх мігрантів

Категорія	Донбас	Крим
Жінки працездатного віку (18-55)	1582	211
Чоловіки працездатного віку (18-60)	576	132
Мігранти пенсійного віку (55+/60+)	858	143
Діти (0-18)	1486	185

Джерело: складено автором за даними [15].

Найбільшими приймаючими регіонами стали відповідно Київська область та м. Київ, Харківська, Запорізька, Дніпропетровська та Полтавська області. Кількість працездатного населення (а це, відповідно, трудові мігранти) складає приблизно 50% від загальної кількості мігрантів з Криму та зони АТО.

Невеликі розміри вибірки пов'язані із нестачею даних про переселенців. Тому висновки, щодо реального обсягу трудової міграції зі Сходу та Півдня України зробити важко. Проте для висунення припущення та здійснення певного узагальнення скористатися нею можливо.

Отже, маємо приблизно 40 тисяч працездатних осіб, що потребують працевлаштування. При чому, необхідність даного працевлаштування є терміновою, оскільки державні виплати із допомоги внутрішнім мігрантам становлять 2400 грн./місяць для однієї родини. Для порівняння, показники середньої заробітної плати станом на квітень (початок АТО) становили 4000 та 3400 по Донецькій та Луганській областям відповідно.

За січень-серпень 2014 міграція з Донецької та Луганської областей знизилася майже в 1,5 рази. У Донецькій області – на 25%, Луганській – на 88%. Такі дані опубліковані на офіційному сайті Держслужби статистики України [3].

Донецьку область, за версією Держстату, покинули 23,8 тис. проти 29,7 тис. роком раніше, Луганську – 9,8 тис. проти 18,3 тис. роком раніше. Ці неймовірні цифри не є наслідком відсутності статистики по ДНР і ЛНР, оскільки масова міграція з Донбасу не спостерігалася Києвом ні навесні, ні влітку, ні в останні періоди. Навпаки, з Донбасу стало від'їжджати менше людей. Отже, напрошується закономірний висновок: або в Донбасі в 2014 році стало краще жити, або Держстату відображає не дійсну ситуацію.

В цілому ж по Україні, згідно київської статистики, міграція теж зменшилася – майже на 13%. Так, за 2014 рік кількість вибулих становила 312 тис., тоді як 2013 року (без урахування Республіки Крим та м. Севастополя) – 351 тис. Разом з тим в 2014 році змінилися правила обліку міграції, і тепер замість окремо внутрішньої і міжнародної міграції вказується просто кількість вибулих. Тому не виключено, що внутрішня міграція спеціально занижена для хороших сумарних показників, а величезна міжнародна міграція просто «розчинена» в них.

Примітно, що найбільший відтік населення спостерігається з Києва – 3,6 тис., і в той же час найбільший приплив населення – в Київську область – 8,7 тис.

Очевидний програш у власному добробуті мігранти будуть компенсувати за рахунок працевлаштуванням за новим місцем перебування. Можна припустити, що при цьому вони погодяться на гірші умови оплати праці, а ніж ті, що вони мали до переїзду.

Дана ситуація матиме біполярний вплив на ринок праці приймаючих регіонів та конкурентоспроможність місцевих підприємств. Цей ефект можна порівняти із ситуацією, що передбачає залучення до виробничого процесу низько кваліфікованих іноземних трудових мігрантів. Підприємець таким чином має шанс зменшити виробничі витрати, заощаджуючи на фонді заробітної плати. Проте в сучасній ситуації додатковою перевагою для виробника є навички та знання внутрішнього мігранта. Виникає ситуація вимушеного дауншифтингу, який переважно для українських працівників має місце при трудовій еміграції.

Результати дослідження свідчать про те, що українці цінують набуту кваліфікацію та знання і не дуже бажають нехтувати ними при працевлаштування.

В умовах вимушеної міграції дана ситуація змінюється і такий, вимушений дауншифтинг грає на користь працедавця.

Підприємства (особливо це стосується представників малого та середнього бізнесу) таким чином зможуть, принаймні, частково компенсувати втрати викликані інфляцією та падінням курсу гривні. Крім того, збільшиться технологічність та ефективність виробництва за рахунок підвищення якості людського капіталу.

Проте у працевлаштуванні внутрішніх мігрантів є один вагомий недолік. Дане працевлаштування за своєю суттю є тимчасовим, оскільки, в основному, метою даних працівників є повернення до власного регіону через певний проміжок часу. Це ускладнює бізнес-планування та прогнозування подальших очікуваних прибутків. Саме тому підприємці відмовляються ризикувати, пропонуючи працю таким робітникам.

Слід також зазначити додаткове навантаження на ринок праці, яке принесла із собою посиленна внутрішня міграція. За даними Державної служби статистики України станом на 2014 рік кількість безробітних в Україні становить 492 тис. осіб. Працевлаштування тимчасових внутрішніх мігрантів із порівняно меншою ставкою заробітної плати може спровокувати приріст безробітних серед місцевих працівників. Така ситуація з одного боку може стимулювати здорову конкуренцію за робочі місця, з іншого – зростання соціальної напруги в окремих регіонах. І якщо перший варіант сприятиме покращенню конкурентних позицій місцевих підприємств, то другий, щонайменше, негативно позначиться на інвестиційній привабливості регіону.

Існує також ймовірність, що втрата робочих місць стимулюватиме міжнародну трудову міграцію з України. Дана міграція має регулюватися та підтримуватися державою. Варіантом вирішення цієї проблеми є створення нових робочих місць у регіонах, які приймають найбільшу кількість внутрішніх мігрантів зі Сходу та Криму. Це забезпечить належну зайнятість серед працездатних мігрантів та не дозволить зрости показникам локального безробіття. Ситуацію ускладнює неможливість державних дотацій та інвестицій в сучасних умовах. Це перш за все пов'язано із збільшенням коштів на утримання армії та реанімацію ВПК, яким країна нехтувала протягом 20 років. Ще частина державних коштів спрямовується на соціальні виплати сім'ям загиблих, постраждалих під час АТО та, згаданим раніше, особам, що полишили свої оселі на окупованих територіях і вимушені були мігрувати.

Без вирішення зазначених проблем, створення умов для комфортної продуктивної діяльності мігрантів стане складним та витратним процесом, що зможе призвести до соціальних загострень та зубожіння внутрішніх мігрантів.

Ефект, який спричиняє посилення внутрішньої міграції на міжнародну конкурентоспроможність національної економіки України, можна проаналізувати за допомогою Глобального індексу конкурентоспроможності [8, с. 47].

Даючи оцінку впливу вимушеної внутрішньої міграції на такі параметри як «здоров'я та початкова освіта» і «вища освіта та професійна підготовка», слід звернути увагу на такі основні моменти:

1. Показник медичних установ на одиницю населення, який і до квітня 2014 року був в Україні порівняно низьким, став ще меншим за рахунок притоку мігрантів в одні області та закриття лікарень/поліклінік/амбулаторій через військові дії в інших.

2. Внутрішня міграція порушила нормальний ритм навчального процесу для учнів та студентів, які вимушені були вдатися до переїзду. Це може вплинути на якість та комплексність знань, які вони отримують в результаті.

3. Із прибуттям мігрантів та їх вимушеним зарахуванням до ВНЗ та шкіл за новим місцем проживання, розміри академічних груп та кількість учнів у класах збільшилася. Така ситуація ускладнює роботу викладачів та зменшує ефективність учбового процесу.

4. Рівень використання професійної підготовки мігрантами також стає нижчим через вказаний вище примусовий дауншифтинг.

Внутрішня міграція спричиняє негативний вплив і на ефективність ринку товарів і послуг. Невизначеність із подальшим працевлаштуванням і брак коштів у внутрішніх трудових мігрантів вплинув на їхню купівельну спроможність. Відповідно виробники товарів і послуг частіше стикатимуться із утворення надлишків готової продукції та недоотриманням прибутків. Від цього конкурентоспроможність національної економіки України зазнає суттєвих втрат [15, с. 8].

Приріст кількості безробітних, який зумовить внутрішня міграція в Україні, має негативно вплинути і на ефективність функціонування ринку праці. Україна мала 61 місце у ГІК за цим показником і ризикує опуститися ще нижче. А найбільшою загрозою є інтенсифікація «відтоку мізків» з країни. На разі, враховуючи девальвацію національної валюти та темпи інфляції, існує ризик втрати цілого покоління молодих науковців та вже зрілих носіїв НТП. Від цього постраждає технологічність виробництва і відповідно впаде конкурентоспроможність підприємств та національної економіки в цілому.

Інтеграція тимчасових внутрішніх трудових мігрантів є важливим фактором впливу на конкурентоспроможність національної економіки. Нехтування цією проблемою може спричинити зростання безробіття та посилення соціальної напруги в суспільстві.

В сучасних умовах ринку праці внутрішні мігранти вимушені працювати за меншу заробітну плату, а ніж на попередньому місці роботи, до міграції. Також має місце примусовий дауншифтинг. У цих умовах виробники здатні знизити видатки та не втратити у якості виробничого процесу за допомогою залучення на роботу внутрішніх мігрантів.

Отже, узагальнено негативні впливи міграції населення на соціальну та економічну безпеку України:

1. Виїжджає частина трудового потенціалу, в тому числі висококваліфіковані працівники, які згодом втрачають свої професійні навички, оскільки за кордоном виконувана ними робота часто носить примітивний та непрестижний характер. «Відтік мізків», у свою чергу, спричинює появу додаткових витрат з бюджету, спрямованих на підготовку нових спеціалістів;

2. Морально-психологічний аспект має різносторонній вплив: з одного боку – розпадаються сім'ї, часто залишаються бездоглядними діти та люди похилого віку, з іншого – працюючи на чужині, заробітчани втрачають власне здоров'я, не отримуючи при цьому кваліфіковану медичну допомогу, зазнають впливу важкої фізичної і часто ненормованої праці, насильства з боку роботодавців, в тому числі й сексуального, важких побутових умов, а крім цього, вони не мають гарантії щодо отримання зароблених грошей та правового захисту від злочинних елементів;

3. Зниження народжуваності у молодих сім'ях. Поряд з цим відомі факти, коли молоді жінки-заробітчани незаконно народжують дітей для сімей за кордоном нібито «на замовлення», а в подальшому не можуть забрати їх додому як власних;

4. Зростання цін на товари і послуги на внутрішньому ринку, зокрема на житло, при існуючій низькій купівельній спроможності основної маси населення. Це, в свою чергу, призводить до нерівномірного розподілу коштів та ще більшого розшарування суспільства, оскільки найбільш вразливі верстви не мають змоги виїхати за кордон на заробітки. Виникнення тенденцій до спаду темпів економічного зростання, адже у найпродуктивніший період свого життя трудові мігранти не беруть участі у створенні національного доходу [6];

5. Загальна зневіра, втрата національної самосвідомості, набуття чужих звичаїв та невластивого менталітету [14, с. 45];

6. Вкладення державою коштів у підготовку фахівців, які реалізують свої здібності і створюють додаткову вартість за кордоном;

7. Нелегальна трудова міграція не здійснює відрахувань до пенсійного та соціального фондів;

8. Отримання мігрантами громадянства країни міграції, що погіршує демографічну ситуацію;

9. Повернення трудових мігрантів пенсійного віку;

Отже, міжнародна трудова міграція має як для держави, так і самих мігрантів позитивні та негативні соціально-економічні наслідки. Враховуючи цей факт, важливо виробити таку державну міграційну політику, яка могла б мінімізувати негативні та максимізувати позитивні сторони цього явища. Нині ж, на жаль, енергія праці близько 5 мільйонів наших співвітчизників марнується на чужині.

В умовах посилення конкуренції за людські ресурси одним із напрямів міграційної політики багатьох країн стає заохочення повернення на батьківщину співвітчизників.

Так, наприклад, набути громадянства Угорщини можна проживаючи на території інших держав. Умови для цього мінімальні: несудимість, базове знання угорської мови чи угорське походження [10, с. 139].

У Польщі власники „карти поляка”, яку можна отримати, якщо довести, що хоча б хтось із предків був поляком, можуть працювати у Польщі без додаткових дозволів, займатися підприємництвом, навчатися із громадянами країни на рівних умовах. З 2006 року громадяни України, Білорусі та Росії отримали право на тимчасове працевлаштування (до 6 місяців упродовж року) без спеціальних дозволів. У 2014 році в Польщі набуває чинності новий закон про іноземців, відповідно до якого дозвіл на проживання одночасно означатиме й дозвіл на працевлаштування [10, с. 140-141].

В Росії в 2006 році було підписано указ президента „Про заходи з надання сприяння добровільному переселенню в Російську федерацію співвітчизників, які проживають за кордоном”, відповідно до якої були відкриті представництва Федеральної міграційної служби Росії за кордоном. Зокрема в Україні спеціалісти ФМС працювали в Києві, Харкові, Одесі, Львові. Згодом учасників програми прирівняли до громадян Росії щодо сплати податку – 13 % замість 30 % для нерезидентів [10, с. 140-141].

Програми повернення талановитої молоді розробляються з 60-х рр. 20 ст. різними країнами, серед яких Туреччина, Індія, Південна Корея та інші. Такі програми передбачають направлення студентів на навчання або працю в країни Європи або США із обов'язковим поверненням до країни-походження. Деякі міжнародні організації, серед яких МОМ (за фінансової підтримки ЄС), Програма розвитку ООН, також започатковують програми сприяння поверненню інтелектуального капіталу. Існують також двосторонні програми з Німеччиною і Францією [2, с. 24].

Іноземна політика щодо підтримки співвітчизників за кордоном, в т.ч. на території України сприяє втраті Україною своїх громадян у разі гіршої економічної ситуації, ніж в сусідніх державах.

На жаль, в Україні, на відміну від багатьох країн, ресурс репатріації співвітчизників задіяний недостатньо. Хоча сприяння їй неодноразово декларувалося як один із пріоритетів міграційної політики, не було закону, який визначав би статус репатріантів, державна допомога при здійсненні репатріації та облаштуванні на батьківщині не надавалася. Таким чином міграційна політика України має бути направленою на залучення іммігрантів (в першу чергу вихідців з України) через співпрацю з діаспорою, здійснення спеціальних заходів, створення спеціального органу виконавчої влади, а також на запобігання еміграційному впливові через задоволення потреб етнічних меншин, працевлаштування громадян у сусідніх державах як альтернативи переселення та розвиток транскордонного співробітництва [10, с. 144].

Досвід європейських країн показує, що до зворотної міграції трудових мігрантів у країну-походження призводить покращення її економічного стану, забезпечення прав людини.

Що ж стосується політичної ситуації в Україні, прогнозувати навіть на найближчу перспективу важко. Можна стверджувати лише про наявність політичної нестабільності. В разі нестабілізації ситуації можна очікувати збільшення виїздів за кордон національних меншин з України. Навіть у випадку стабілізації ситуації, враховуючи політичні події, які відбулися в Україні з початку 2014 року, можна прогнозувати зменшення

кількості мігруючих до Росії, особливо це стосується мігрантів із західних областей. Як альтернативу мігранти можуть обрати країни Європейського Союзу, крім того цьому сприятиме і спрощення візового режиму.

У ст. 18 Проекту Угоди про асоціацію України та Європейського Союзу зазначається, що «існуючі можливості доступу до зайнятості для українських працівників, надані державами-членами згідно із двосторонніми договорами, мають бути збережені, а у разі можливості, покращені», а також те, що «Рада Асоціації зобов'язується розглянути можливість надання інших більш сприятливих положень у додаткових сферах, зокрема можливості доступу до професійного навчання, згідно із законами, умовами та процедурами, чинними у державах-членах та в ЄС, при цьому беручи до уваги ситуацію на ринку праці у державах-членах та в ЄС» [17, с. 20].

Висновки та перспективи подальших досліджень. В умовах сьогодення міграційна політика України має бути спрямована не лише на забезпечення безпеки та прозорості кордонів, регулювання потоків нелегальних мігрантів, роботу з українськими емігрантами, вона також повинна відповідати принципам сучасного демократичного суспільства, а саме – захисту та дотримання прав людини. Однак на даний момент ця важлива складова значною мірою лишається поза увагою. За сучасних умов, при інтенсифікації міграційних процесів у світі, коли Україна є країною, що має найбільше емігрантів та тенденцію до різкого збільшення імміграційних та транзитних потоків, ігнорування цих процесів становить серйозну загрозу національній безпеці держави.

Для країни дуже важливо стимулювати еміграцію окремих категорій працівників. Їхній виїзд зменшить напругу на ринку праці та дозволить збільшити притік іноземної валюти в країну за рахунок збільшення обсягів грошових переказів від міжнародних трудових мігрантів. Україна має першочергово виправити недоліки, які негативно впливають на інвестиційний клімат в країні. Необхідно стабілізувати курс гривні та зменшити градус напруги у ситуації на Сході. В іншому випадку притік іноземних інвестицій в країну буде й надалі зменшуватись.

Список використаних джерел

1. Білокудря А. В. Проблеми зайнятості та відтворення робочої сили в Україні / А. В. Білокудря // Управління розвитком. – 2013. – №14 (154). – С. 42–45.
2. Гнатюк Т. О. Добровільна зворотна міграція: досвід країн ЄС та перспективи України / Т. О. Гнатюк // Наукові праці [Чорноморського державного університету імені Петра Могили]. Сер: Політологія. – 2011. – Т. 175, Вип. 163. – С. 22–25.
3. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.ukrstat.gov.ua>
4. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів [Електронний ресурс] : ратифікована з застереженням Законом № 755-V (755-16) від 16.03.2007 р. – Режим доступу : <http://iom.org.ua/ua/legislation-ukr/migration-related-legislation-ukr/workers-and-members-of-their-families.html>
5. Звіт щодо методології організації проведення та результатів модульного вибіркового обстеження з питань трудової міграції в Україні / Міжнародна організація праці. Група технічної підтримки з питань гідної праці та Бюро МОП для країн Центральної та Східної Європи – Будапешт, 2013. – С. 98.
6. Зоря Т. М. Соціально-економічні наслідки міжнародної трудової міграції / Зоря Т. М. // Соціально-трудові відносини: теорія та практика: зб. наук. праць / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; голова редкол. А. М. Колот. – 2014. – № 2(4). – С. 113–117.
7. Капітан В. Трудова міграція як аспект проблеми зайнятості в Україні / В. Капітан // Ефективність державного управління. – 2012. – Вип. 32. – С. 474–481.
8. Левчук Н. М. Асоціальні явища в Україні у демографічному вимірі: монографія / Н. М. Левчук; відпов. ред. д. е. н., проф. В. С. Стешенко. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАН України, 2011. – 492 с.
9. Малиновська О. А. Трудові мігранти з України в країнах ЄС та їхні перекази на батьківщину у післякризовий період / О. А. Малиновська, І. П. Майданік // Міжнародний науковий форум: соціологія, психологія, педагогіка, менеджмент. – 2012. – Вип. 11. – С. 125–143.
10. Малиновська О. А. Політика сусідніх країн щодо співвітчизників як інструмент поповнення людських ресурсів: виклики та уроки для України / О. А. Малиновська // Стратегічні пріоритети. – №3(28). – 2013. – С. 138–146.
11. Міграційні процеси в Україні у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://sumynews.com/data-journalism2/demography/item/5665-mihratsiini-protsesey-v-ukraini-u-2013-rotsi.htm>.
12. Міграційний профіль України 2014 [Електронний ресурс] / Міграційна служба України. – Режим доступу: http://dmsu.gov.ua/images/files/UKR_Migration_%20Profile_2014.pdf.
13. Міграція в Україні. Факти і цифри. – Міжнародна організація з міграції (МОМ): Представництво в Україні, 2014. – 12 с.
14. Міжнародна економіка: навч. посіб. / Л. С. Шевченко, О. А. Гриценко, Т. М. Камінська та ін.; за заг. ред. С. М. Макухи. – Х.: Право, 2014. – 192 с.
15. Овсіюк О.Л. Міграційні процеси в Україні: проблеми та наслідки / О.Л. Овсіюк // Ефективна економіка. – 2015. – Вип. 2. – С. 7–10.

16. Огляд приватних грошових переказів в Україну, що відображаються в статистиці платіжного балансу [Електронний ресурс] / Національний банк України – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/Publication/есonom/Balans/Ogl_grosh_perekaz.pdf.

17. Проект угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом і його державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>

18. International Organization for Migration (IOM). Ukrainian residence (2013), Migratsia v Ukraini. Fakty ta tsyfry [Migration in Ukraine. Facts and figures], [Online], available at: http://iom.org.ua/ua/pdf/Facts&Figures_b5_ua_f.pdf. (Accessed 15 November 2014).

19. Chernyak, O. and Chernyak, Y. (2014), “Modern challenges in governmental regulation of labor force migration in Ukraine”, *Ekonomika*, vol.91 (1), pp.93–104.

20. Chernyak, Y.O. (2013), “An influence of international labor force migration on national competitiveness”, *Bulletin of Taras Shevchenko National University of Kyiv. Economics*, vol. 9(150), pp.25–28.

21. The official site of Forbes Ukraine (2014), “Searching the peaceful sky”, available at: <http://forbes.ua/ua/opinions/1376760-u-poshukah-mirnogo-neba> (Accessed 15 November 2014).

22. The official site of State Statistics Service of Ukraine (2014), “Statistical informations”, available at: <http://www.ukrstat.gov.ua> (Accessed 15 November 2014).

Стаття надійшла до редакції 17.04.2015

УДК 331.5:378.096:331.108.4

ОСТАПЕНКО Т.Г.,
кандидат економічних наук, доцент кафедри
менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Інституту економіки та менеджменту
Національного авіаційного університету

СТВОРЕННЯ БЮРО КАР'ЄР В УНІВЕРСИТЕТАХ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ

Анотація. Дана стаття присвячена формуванню при університетах України бюро кар'єр, які мають забезпечувати практикою та першим робочим місцем студентів та випускників. Такі бюро кар'єр впливають на включення університетів і підприємницького сектору нашої держави до глобальних ринків високих технологій та створення інноваційної системи в межах національної економіки.

Ключові слова: бюро кар'єр, інноваційний університет, національна інноваційна система, глобальні ринки високих технологій.

Остапенко Т.Г., кандидат экономических наук, доцент кафедры менеджмента внешнеэкономической деятельности Института экономики и менеджмента Национального авиационного университета

СОЗДАНИЕ БЮРО КАРЬЕР В УНИВЕРСИТЕТАХ УКРАИНЫ ЯК ФАКТОР ИНТЕГРАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ В ГЛОБАЛЬНЫЕ РЫНКИ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГИЙ

Аннотация. Данная статья посвящена формированию при университетах Украины бюро карьер, которые должны обеспечить практикой и первым рабочим местом студентов и выпускников. Такие бюро карьер влияют на присоединение университетов и предпринимательского сектора нашего государства к глобальным рынкам высоких технологий и создания инновационной системы в рамках национальной экономики.

Ключевые слова: бюро карьер, инновационный университет, национальная инновационная система, глобальные рынки высоких технологий.

Ostapenko T.G., Ph.D. in Economics, Associate Professor of Foreign economic activity of enterprises Department of Economy and Management Institute of National Aviation University.

CAREER BUREAU CREATION IN UKRAINIAN UNIVERSITIES AS A FACTOR OF INTEGRATION OF NATIONAL ECONOMY TO HIGH TECHNOLOGIES GLOBAL MARKETS

Abstract. The article deals with the characteristics of forming of career bureau on the Universities of Ukraine for ensuring of students and graduates by place of practice and first job. These career bureaus influence on joining of universities and enterprises of our state to global markets of high technologies and creation of innovation system in frameworks of national economy.

Keywords: career bureau, innovation universities, national innovation system, global markets of high technologies.

Вступ. У постіндустріальному суспільстві знання, інформація є важливою продуктивною силою. Це у нових вимірах актуалізує проблему інтелекту, ділової кваліфікації кадрів та побудови кар'єри. Співпраця університетів та роботодавців має вивести на практичний рівень всі сторони цього процесу співпраці. Високі технології зароджуються в умах вчених, які ефективно та продуктивно навчалися і вищих навчальних закладах. Процеси глобалізації торкаються крім іншого і ринків високих технологій, які складаються з попиту та пропозиції на дані високі технології. Ідея про запровадження таких високих технологій приходить до високоосвічених фахівців, які є випускникам і університетів. Відстеження активних студентів відбувається ще під час їх навчання в університетах при створенні таких установ, як кредит-бюро. Через кредит-бюро відбувається співпраця перспективних студентів з певними роботодавцями.

Мета статті – дослідити можливості співпраці вищих навчальних закладів з підприємствами та установами щодо виконання студентських наукових робіт (есе, рефератів, курсових робіт, бакалаврських та магістерських проектів), а також щодо проходження практик та працевлаштування на підприємствах, що формують ринкове середовище глобального використання високих технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням молодіжного працевлаштування присвятили свої дослідження такі вчені: Окорський В., Швед К., Іваницька С., Колешня Л., Кравченко І., Савельєв Е., Лібанова Е. та інші. Основний напрям досліджень торкається проблем працевлаштування молоді, у тому числі випускників ВНЗ. Авторами [4] пропонується один із способів вирішення цієї проблеми шляхом активізації діяльності Агенції з планування кар'єри та тимчасового працевлаштування студентів і намічено основні шляхи планування кар'єри випускників різних ВНЗ. Крім того досліджуються регіональні проблеми працевлаштування молоді та шляхи її вирішення [2].

Методи дослідження. Під час дослідження даної теми були використані такі аналітичні методи, як системний аналіз, структурний підхід, методи індукції та дедукції, порівняння та спостереження.

Результати дослідження. Сьогодні інноваційне суспільство вимагає побудувати систему інноваційних вищих навчальних закладів. Інноваційний університет передбачає поєднання виховних, освітніх та прикладних – практичних функцій. Це означає, що в межах одного університету виховуються сумлінні члени суспільства, навчаються високоосвічені фахівці та випускаються придатними вирішувати практичні проблеми життя і вузького сегменту виробничого процесу (щодо товарів чи послуг). Вихід з ВНЗ має бути не початком іншого життя для магістра, а продовженням стежини спеціалізації в обраному інноваційному університеті. Таке продовження не має стати стресом для випускника ВНЗ, а гармонічним наслідком вивченого в університеті.

Забезпечити перехід від університетського навчання до практичного робочого місця мають такі структури, що називаються бюро кар'єр. Так як за передачу технології від одного підприємства до іншого (навіть за кордоном) відповідає такий процес, як трансфер технологій, зокрема інноваційних. Випускники ВНЗ є ланками, що мають поєднати такі фази інноваційного циклу, як фундаментальні та прикладні знання з виробничою сферою. Оптимально випускники ВНЗ є достатньо кваліфікованими для проведення можливих досліджень на підприємстві. Випускники інноваційних університетів мають бути наділені функцією нести місію перетворення підприємства на інноваційне. Такий аспект є достатньо важливим для актуалізації і впровадження та еволюції інноваційної системи в Україні. І крім іншого надасть Україні можливість включитися до глобальних ринків високих технологій.

Специфічними цілями приєднання освітньої системи України до глобальних ринків високих технологій є:

- формування навичок та компетенцій у студентів, які протягом навчання у ВНЗ мають накопичені знання перетворити на конкурентні переваги на ринку праці. Відомо, що для молоді знайти перше робоче місце є досить проблематичним аспектом входження у зазначений ринок праці. Бюро кар'єр, перш за все, має опікуватись працевлаштуванням студентів-випускників;

- бюро кар'єр має формувати відносини «студент – працедавець» починаючи з перших курсів навчання у ВНЗ. Так, студенти проходять практики з перших курсів навчання, і бюро має опікуватись влаштуванням студентів-першачків на практику на підприємство з можливістю закріпитися на різних видах практик на одному і тому ж самому підприємстві. Бюро кар'єр відстежує якість проведення практики як посередник між студентом і працедавцем. Коли студент готує звіти з практик – він формує базу для написання головної наукової праці – дипломного магістерського проекту. На виході така робота може бути сформована у відповідності до знань всіх аспектів фінансово-господарської діяльності даного підприємства;

- бюро кар'єр може влаштовувати конкурси звітів з практик та випускних підсумкових магістерських робіт за для підвищення вагомості, науковості та інноваційності таких робіт;

- бюро кар'єр має також опікуватись студентами, що бажають продовжувати наукове пост-університетське навчання з поєднанням можливості здійснення науково-дослідних розробок на основі госпрозрахункових договорів з підприємствами, які є базою написання кандидатських та докторських дисертацій. Така співпраця є можливістю апробації наукових досліджень на основі реально існуючих підприємств;

- бюро кар'єр мають значення для розвитку інноваційної системи в країні. Оскільки випускники ВНЗ є ланками, що мають поєднати такі фази інноваційного циклу, як фундаментальні та прикладні знання з виробничою сферою;

- бюро кар'єр має стати елементом адаптації ВНЗ до інноваційної системи розвитку національної економіки. І має перетворити класичні ВНЗ у інноваційні університети. Тому бюро кар'єр у ВНЗ України мають місію не лише забезпечити робочими місцями випускників, але й сформувати тенденцію розвитку інноваційної системи в межах національного господарства в Україні;

- бюро кар'єр мають сприяти інтернаціоналізації освітньої системи України, адже талановиті студенти-випускники мають привносити нововведення у систему глобальних ринків високих технологій. Глобальні ринки високих технологій – це об'єктивний світ інновацій, який орієнтується на світові тенденції у науці та виробництві, нововведення об'єктивно орієнтуються на існуючий рівень науки та техніки, виробництва та менеджменту. В цих умовах бюро кар'єр сприяють виявленню студентів-новаторів, які б створили об'єктивно кращу технологію та впровадили її у виробничий процес на глобальному рівні.

З точки зору окремих бюро кар'єр досягнення їх цілей дасть можливість вплинути на глобальні ринки високих технологій у таких напрямках:

для суб'єктів господарської діяльності:

- підвищити ефективність діяльності українських та провідних міжнародних інноваційних підприємств та університетів шляхом запровадження інноваційних методів управління;

- підвищити конкурентоспроможність українських підприємств та підприємств-світових виробничих лідерів у зв'язку із залученням високоосвічених фахових спеціалістів;

для ВНЗ:

- перетворити більшість ВНЗ України на інноваційні університети, які мають бути наділені здатністю нести місію перетворення економічного середовища країни на інноваційне;

- поєднати науковий сектор університетів України з підприємницьким середовищем, коли таке поєднання має здійснювати саме бюро кар'єр;

- підключення до формування високотехнологічного середовища між-університетської системи міждисциплінарних та між-секторальних відносин, коли обмін інформацією має відбуватись не лише між ВНЗ та підприємницьким сектором, але й між власне університетами країни та інших держав світу;

- генерувати нові знання щодо міжнародно-визнаних інноваційних методів управління підприємствами та передати їх здобувачам вищої економічної освіти, що підвищить їхню компетенцію та конкурентоспроможність на ринку праці;

для здобувачів вищої економічної освіти:

- можливість з перших курсів визначити свою спеціалізацію у певній сфері діяльності, проходячи практику на певному підприємстві (бажано світового лідера у певній галузі) та готуючи студентські роботи (реферати, есе, домашні завдання, курсові роботи, курсові проекти, бакалаврські та магістерські роботи) на базі одного і того ж самого підприємства;

- можливість за допомогою бюро кар'єр мати перше робоче місце після випуску з університету та закріпитися на ньому одержуючи додаткові кваліфікації підвищуючи свій освітній рівень в умовах глобалізації виробничих систем;

- можливість мати інформаційні данні для написання пост-університетських робіт (кандидатських та докторських) та можливість апробації наукової новизни дослідження на конкретному діючому підприємстві – лідері світового виробництва товарів чи послуг;

для державних органів влади України:

- створення мережі бюро кар'єр на національному рівні викличе синергійний ефект щодо поширення освітніх та кваліфікаційних начал на міжнародному підприємницькому рівні, а також поширення передової практики ведення бізнесу у програмах та дисциплінах, що мають вивчатися у ВНЗ;

- діяльність бюро кар'єр має бути стандартизована та має відповідати принципам Болонського процесу, такою стандартизацією має опікуватись Міністерство праці та МОН України, проте мути можливість автономії в діяльності бюро кар'єр, що має визначати їх мобільність та затребуваність у працедавців;

для державних органів влади ЄС, як середовища регіонального прикладу активізації глобальних процесів:

- бюро кар'єр – це організація, що має банк даних про підприємства даного економічного середовища (у бюро кар'єр України – інформація про українські підприємства – потенційні працедавці, звісно можуть бути й іноземні компанії, зацікавлені у одержанні фахівців з українських університетів), проте національний характер працедавців – це запорука використання фахівців (хоча і молодих) на підприємствах країни базування ВНЗ;

- співпрацювати зі економічно успішними партнерами зі Східної Європи та інших регіонів світу, що зможуть виконувати свої зобов'язання та дотримуватися європейських стандартів ведення діяльності;

- зменшити трудову імміграцію з країн Східної Європи.

Діяльність бюро кар'єр у міжнародних масштабах направлена на вирішення однієї з ключових проблем програми – «Overcoming the crisis: new ideas, strategies and governance structures for Europe». Реалізація проекту сприятиме подоланню кризових явищ в економіці країн ЄС та України, забезпеченню міжнародної економічної та наукової співпраці, створенню умов для успішного і стійкого зростання, підтримки Європейської стратегії 2020. Діяльність бюро кар'єр буде направлена на покращення розуміння соціально-культурних та економічних передумов кризи, а також на вивчення інноваційних методів в освіті та управлінні та поширення його серед транснаціональних, європейських та українських підприємств.

Основними поняттями є: «бюро» та «кар'єра». Так, «бюро» [від французького - bureau] визначається як колективний орган, що опирається чи затверджується для ведення певної, головним чином, керівної роботи в певній організації, установі чи суспільстві. А «кар'єра» [від французького – carrière] характеризується як успішне просування в галузях суспільної, службової, наукової чи іншої діяльності. Таким чином, *бюро кар'єр* в інноваційному ВНЗ є визначеним органом, який допомагає випускнику успішно працевлаштуватися та внести свій вклад у розвиток національної економіки. Зауважимо, що таке бюро кар'єр має формуватися двобічно: з одного боку засновником бюро має бути університет, а з іншого – підприємницьке середовище з набором господарюючих суб'єктів. Якщо університет є споживачем послуг підприємств, то з боку підприємницького середовища може виступати спілка підприємців. Національний авіаційний університет має зв'язки зі Спілкою підприємців малих, середніх та приватизованих підприємств України, яка централізовано надає можливість розподілити студентів для проходження практики. Така співпраця є централізованою, коли різні підприємства Спілки можуть відгукнутися на організацію практики студентами інноваційного університету.

Зауважимо, що практика організовується у ВНЗ з перших курсів навчання, тому співпраця з підприємствами Спілки починається з початком навчання студента у ВНЗ. Бажано, щоб студент з першого курсу і до закінчення університету проходив практику на одному і тому самому підприємстві. Так, підприємці будуть мати потенційного співробітника, а університет і студент – можливість прикладання знань та навичок.

Слід зазначити, що Болонський процес передбачає можливість для людини з вищою освітою навчатися все життя, тому більшість підприємств (звичай великих) передбачають створення корпоративних університетів. Так, випускник ВНЗ продовжує навчатися і після закінчення свого ВНЗ, коли організуються тренінги, семінари та курси підвищення кваліфікації. В Україні ці системні заняття в корпоративному університеті є відірваними від наукових програм ВНЗ. Для того, щоб університетські дослідження та практичні надбання підприємств мали більше точок перетину, необхідно мати тісну співпрацю між ВНЗ та підприємницьким сектором. Подібна співпраця може базуватися на основі таких засад:

- проходження практики студентами різних курсів на одному і тому самому підприємстві;

- надання інформації студентам для написання наукових робіт всіх рівнів (рефератів, домашніх робіт, курсових робіт та проектів, випускних бакалаврських і магістерських робіт);
- можливість використання результатів досліджень студентських робіт на підприємствах, із формальним завіренням такої можливості;
- надання замовлення підприємцями Спілки на науково-дослідну роботу науковим персоналом кафедри (коли на госпрозрахункових засадах має бути проведене дослідження доцентами та професорами кафедри на замовлення певної підприємницької структури);
- зв'язок між пост-університетською освітою та підприємцями, коли аспіранти та докторанти одержують можливість на базі підприємств формувати основні результати наукових досліджень;
- коли все вище назване дає можливість сформувати відносини в межах національної інноваційної системи з виходом на глобальні ринки високих технологій.

Бюро кар'єр мають будуватися у ВНЗ на основі впровадження інноваційних засад навчання. Сьогодні розробляється єдина рамка кваліфікацій для всього середовища роботодавців, ця рамка стосується всіх сфер життя і формується починаючи із середньої освіти. Так, в межах Міністерства освіти та науки, а саме в межах Державної наукової установи «Інститут інноваційних технологій і змісту освіти» опрацьовується науково-дослідна робота на тему: «Використання ранньої профілізації учнів (вихованців) загальноосвітніх та позашкільних навчальних закладів як шлях до європейських стандартів освіти» [5]. Такі розробки засвідчують, що профілізація відбувається починаючи з партії середньої загальноосвітньої школи, вже на цьому етапі у позашкільному житті молода людина має орієнтуватися на певну спеціалізацію, яка не можлива без одержання практичних навичок в рамках практик на підприємствах. Том у слід зазначити, що ВНЗ повинні мати відносини не тільки з роботодавцями, але й із школами, які постачають абітурієнтів та майбутніх студентів. Адже, студент-першокурсник що із натхненням навчається починаючи з першого курсу за фахом, наприклад «Менеджмент», є вдалим надбанням ВНЗ, на відміну від тих випадків, коли студент-першокурсник не сприймає навчання і не готовий виконувати все навантаження учбового процесу.

Отже, бюро кар'єр має формуватися і базуватися на рамці кваліфікацій, для того щоб створити успішного фахівця, і вся підготовка щодо цього має відбуватися за допомогою бюро кар'єр ще зі шкільної партії.

Рамка кваліфікацій дає можливість зрозуміти, яким чином профорієнтація може починатися із закладів середньої освіти. І вже тоді бюро кар'єр має створювати відношення до професії для учнів на останніх класах шкіл. Таким чином, профорієнтація – це не лише справа ВНЗ, але й підприємців, які на екскурсії можуть запрошувати школярів, та розповідати їм про ту чи іншу кваліфікацію.

Зауважимо, що ВНЗ має бути інноваційним, який базується на сучасних та активних системах інструментів навчання. Йдеться не лише про використання електронної техніки, але й новітніх (здебільшого) психологічних методах освіти, а саме: мозкова атака, фокус-групи, глибинне інтерв'ю, дослідження документів, дослідницько-експериментальні методи тощо.

Загальний підхід до створення бюро кар'єр передбачає створення державної програми на рівні Міністерства освіти і науки щодо стандартизації послуг таких бюро кар'єр. Як вже зазначалося, бюро кар'єр мають опікуватися школярами відповідно до створюваної рамки кваліфікацій щодо профорієнтації школярів старших класів, мають опікуватися практикою студентів – першокурсників, мають опікуватися наданням інформації щодо написання дипломів студентами старших курсів ВНЗ. Крім того, бюро кар'єр мають відшукувати підприємства, які бажали б бути втягненими у процес працевлаштування випускників, зазвичай – це підприємства різної форми власності, які є членами певних Спілок підприємців. Та окремо бюро кар'єр мають залучати до співпраці міжнародні компанії, зокрема транснаціональні корпорації для студентів зі знанням іноземних мов та рівня технологічного розвитку на таких підприємствах. Підприємства необхідно зацікавити щодо участі у такому процесі, бажано б було створити пільговий режим оподаткування для підприємств, що приймають на роботу молодь на перше робоче місце, та опікуються подальшим навчанням новітнього фахівця в корпоративному університеті. Якщо цей фахівець має ознаки інноватора, то може перетворити дане підприємство на інноваційне. Таким чином, координація діяльності бюро кар'єр передбачає підтримку з боку таких установ: шкіл, університетів, підприємств, спілок підприємств, державних органів влади (відповідних міністерств та відомств).

Слід зазначити, що бюро кар'єр може характеризуватися тим, що потенційними роботодавцями є інноваційні підприємства, зокрема міжнародні виробничі компанії. За даними www.ukrstat.gov.ua [1] питома вага підприємств, що займалися інноваціями у 2000 році становила 18,0%, у 2013 – 16,8%. Як бачимо, частка інноваційних підприємств скорочується, скорочується також питома вага обсягу виконаних НДДКР у ВВП країни: 1996 рік – 1,36%, 2000 – 1,16%, 2005 – 1,09%, 2010 – 0,90%, 2013 – 0,81%. Дані невтішні, і саме співпраця підприємств з ВНЗ може перетворити виробничі компанії на ті, що поступово мають вплинути на активізацію інноваційної діяльності. Так, за статистикою саме підприємницький сектор є в авангарді інноваційної системи України. Оскільки саме використовуючи власні кошти такі підприємства здійснюють нововведення. За даними Укрстату у 2013 році загальна сума фінансування інноваційної діяльності складала в Україні 9562,6 тис. дол., структурні складові (джерела) цієї суми були такими: власні кошти – 6973,4; кошти державного бюджету – 24,7; іноземні інвестиції – 1253,2; інші джерела – 1311,3 тис. дол. Таким чином, основа інноваційної системи України – це підприємницький сектор, зв'язки з яким для інноваційних університетів є життєво важливим аспектом діяльності.

Бюро кар'єр формуються в інноваційних ВНЗ із зв'язками з інноваційними підприємствами на яких працюють (в цілому по Україні) 4415 докторів наук та 15022 кандидатів наук. Статистика не уточнює як статево

розподіляються ці данні. Проте, є приблизна інформація, що у технічній сфері працює більшість чоловіків, у природничій – майже рівна кількість чоловіків та жінок, а в гуманітарній сфері – більшість жінок. Статистика засвідчує, що серед чоловіків 71,6% – це економічно активні особи, серед жінок цей відсоток складає 58,9%. Молодих осіб у віці 15-24 (люди з першим досвідом першого робочого місця) серед жінок 34,0%, серед чоловіків – 44,4%. Безробітних у лютому 2015 року чоловіків – 239 тис., жінок – 291 тис. Очевидно, що жіноча зайнятість є більш проблематичною, у порівнянні з працевлаштуванням чоловіків. Проте, гендерна рівність щодо працевлаштування додержується в Україні, проблема спостерігається щодо призначення на провідні керівні посади, коли перевага віддається саме чоловікам. Бюро кар'єр мають сприяти працевлаштуванню жінок на інноваційних підприємствах так само як і чоловіків. Слід зауважити, що в цілому проблема гендерної рівності не є для України критичною.

Основними напрямками дослідження та впровадження бюро кар'єр у вищих навчальних закладах України є такі:

- вплив на інтернаціоналізацію освітньої системи України та вплив на входження до глобальних ринків високих технологій;
- розробка алгоритму створення ефективної національної інноваційної системи в Україні;
- аналіз поточного стану та динаміки створення інноваційних університетів;
- розробка критеріїв оцінки інноваційності університетів;
- розробка класифікації інноваційних університетів;
- розробка програми створення бюро кар'єр при інноваційних університетах;
- розробка організаційної структури створення бюро кар'єр при інноваційних університетах;
- розробка програми співпраці бюро кар'єр з підприємницьким сектором України;
- аналіз діяльності з працевлаштування випускників вчнз Спільки підприємців малих, середніх та приватизованих підприємств України (партнера НАУ з проведення практики та працевлаштування молоді);
- підготовка програми проведення практики для студентів 1, 2, 3, 4, 5 курсів;
- підготовка плану заходів залучення студентів-випускників до науково-дослідних робіт підприємств-бази практики та окремо – транснаціональних корпорацій;
- підготовка рекомендацій щодо співпраці з підприємницьким сектором щодо написання магістерських робіт, кандидатських та докторських дисертацій;
- впровадження інновацій в освіті, щодо розвитку кадрового потенціалу підприємств – партнерів вчнз;
- розробка новітніх стратегій розвитку бюро кар'єр при вчнз;
- розробка плану розвитку соціальної відповідальності бюро кар'єр в контексті кризових явищ в економіці країн ЄС та України.

Слід зауважити, що впровадження бюро кар'єр в межах вчнз має призвести до поліпшення із ситуацією зайнятості молоді, щодо обґрунтованості проведення наукових досліджень, щодо проведення практик різних рівнів. Бюро кар'єр – це інновація в системі вищої освіти, яка має бути адаптованою до особливості господарської діяльності підприємств та інноваційних університетів, в яких вона впроваджується.

Освітня інновація під назвою «бюро кар'єр» має вирішувати різні проблемні ситуації у розвитку міжнародного підприємницького сектору:

1) якщо інноваційні університети не будуть використовувати послуги бюро кар'єр, це може призвести до втрат позицій університету на ринку робочої сили, витіснення конкурентними вчнз з певного сегменту на ринку праці, у найгірших випадках – до втрати цього ринку праці. Якщо не буде діяти бюро кар'єр, реалізуючи нові та нестандартні підходи до управління системи працевлаштування випускників вчнз, цю систему опанують конкурентні вчнз чи рекрутингові агенції. Для мінімізації негативних наслідків важливо з існуючих альтернатив і способів управління діяльністю бюро кар'єр в межах вчнз обрати кращий варіант, що дасть можливість ефективного використання трудових ресурсів та досягнення визначених цілей. Ефективність впровадження бюро кар'єр визначається не лише характеристиками нововведення у вищій освіті, але й раціональністю процесу реалізації нових ідей у вчнз та підприємницькому секторі у глобальних умовах ведення бізнесу. Найбільш незахищеними відносно негативного впливу середовища є університети, на яких відсутнє прагнення до нестандартного управління на належному рівні, а також ті, які є недостатньо гнучкими при використанні свого освітнього потенціалу;

2) вчнз, що не прагнуть генерувати нові знання та проводити дослідження, що б відповідали сучасним потребам підприємств, будуть втрачати позиції на національному та міжнародному ринках освітніх послуг, так як не зможуть готувати фахівців потрібного рівня компетенції;

3) здобувачі вищої економічної освіти, що не будуть проходити практику на підприємствах – партнерах за допомогою бюро кар'єр та не будуть знати новітні підходи до управління підприємствами, не матимуть достатнього рівня компетентності, щоб успішно конкурувати на ринку праці та бути ефективними менеджерами та управліннями міжнародного рівня;

4) вітчизняні органи державної влади будуть мати проблеми з безробіттям, зменшенням сум податкових платежів та соціальною напругою;

5) європейські органи державної влади й надалі будуть стикатися з проблемою зростання кількості трудових іммігрантів з країн Східної Європи, що будуть прагнути знайти роботу на підприємствах країн ЄС, та створюватимуть умови для зростання безробіття серед місцевого населення.

б) підприємства ЄС не зможуть успішно розвивати економічні відносини з підприємствами-партнерами зі Східної Європи та отримувати економічні вигоди від співпраці, якщо останні не будуть господарювати, керуючись сучасними глобальними підходами до управління та діяльності.

Висновки. В цілому, впровадження бюро кар'єр при університетах України буде сприяти кращому розумінню і розвитку економічних і соціальних аспектів управління сучасними університетами та підприємствами в країнах світу, Європи та України, провадженню спільних міждисциплінарних досліджень, використанню переваг освітніх та організаційних інновацій. Бюро кар'єр мають стати місточком, який пов'яже освітню систему з системою підприємництва і в Україні, і в глобальному економічному середовищі та на ринках високих технологій.

Список використаних джерел

1. Державний комітет статистики України – сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Іваницька С.Б. Регіональні проблеми працевлаштування молоді та шляхи їх вирішення. Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка»: Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет. № 10, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=18tz=3420>.
3. Наукова і інноваційна діяльність в Україні: Статистичний збірник. – К.: Держкомстат України, 2013. – 287с.
4. Окорський В., Швед К. Проблеми працевлаштування випускників факультету менеджменту НУВГП та шляхи планування кар'єри [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.search.ukr.net/?go=http%3A%2F%2Ffirbis-nbu.gov.ua%2Fimage_file_name%3DPDF%2FNpf_2013_1;2_56.pdf.
5. Організатору інноваційної діяльності та дослідно-експериментальної роботи у загальноосвітньому навчальному закладі: методичний poradnik / Автори-упорядники: І.Н. Євтугенко, Ю.І. Завалевський, С.В. Кириленко, О.І. Кіян, К.В. Таранік-Ткачук. – К. – Чернівці: Букрек, 2014. – 420 с.
6. Остапенко Т.Г. Міжнародний обмін технологіями у формуванні конкурентних переваг національної економіки (на прикладі Італії): Монографія / Т.Г. Остапенко. – К.: Зовнішня торгівля, 2012. – 188с.
7. Рейтинг інноваційності країн ЄС – Innovation Union Scoreboard 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/enterprise/policies/innovation/files/ius-2013_en.pdf.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2015

УДК 339.732.6: 336.711(477):005.52:005.334

ПАВЛЮК О.О.,
кандидат економічних наук, доцент
кафедри міжнародних фінансів
ДВНЗ «Київський національний економічний
університет імені Вадима Гетьмана»

ВПЛИВ ПОЛОЖЕНЬ БАЗЕЛЬ 1,2 НА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ

***Анотація.** Актуальною залишається проблема платоспроможності та стабільності міжнародної банківської системи. Необхідним є застосування загальних принципів регулювання та методології банківських ризиків. Завданням нагляду є розповсюдження надійної практики управління ризиками в банківській системі з урахуванням національних особливостей розвитку.*

***Ключові слова:** міжнародна банківська система, методологія банківських ризиків, система управління ризиками, банківський нагляд, Базельський комітет по банківському нагляду, Базельська угода, достатність капіталу.*

Павлюк О.О., кандидат экономических наук, доцент кафедры международных финансов ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ВЛИЯНИЕ ПОЛОЖЕНИЙ БАЗЕЛЬ 1,2 НА ПРАКТИКИ УПРАВЛЕНИЯ РИСКАМИ

***Аннотация.** Актуальным остается проблема платежеспособности и стабильности международной банковской системы. Необходимым есть использование общих принципов регулирования и методологии банковских рисков. Задачей надзора есть распространение надежной практики управления рисками банковской системы с учетом национальных особенностей развития.*

***Ключевые слова:** международная банковская система, методология банковских рисков, система управления рисками, банковский надзор, Базельский комитет по банковскому надзору, Базельское соглашение, достаточность капитала.*

Pavluk O.O., Ph.D. in Economics, SHEE «Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman»

INFLUENCE OF CAPITAL ADEQUACY REQUIREMENTS (BASEL 1,2) ON RISK MANAGEMENT PRACTICE

***Abstract.** The problem of payment ability and stability of the international banking system remains important. It is necessary to implement fundamental principles of regulation and methodology of banking risks. The tasks of banking supervision are to promote reliable risk management practice which takes into consideration the national peculiarities of development.*

***Keywords:** international bank system, methodology of banking risks, risk management system, banking supervision, Basel Committee on Banking Supervision, Basel Accord, capital adequacy.*

Актуальність і постановка проблеми. Фінансова криза 2008 року виявила потребу в удосконаленні практик управління ризиками, які застосовуються в фінансових закладах по всьому світу, а також більш високого рівня достатності капіталу. Необхідним стало введення інформаційних систем управління, моделей ризиків та більш жорстких процедур, які б дозволили визначати та об'єднувати ризики та ризикові галузі за всіма напрямками діяльності банків. На сьогодні основним нормативним положенням, якій має вплив на світову банківську систему є Угода про капітал 2006 року, найбільш відома, як Базель 2. Ця угода враховує просування в галузі фінансових інновацій та технологій управління ризиками та потребує від банків застосування механізму управління ризиками в масштабі банку де рівень достатності капіталу відповідає структурі ризиків. Тому залишається актуальним дослідження учасниками ринку та регуляторами вплив положень Базельського комітету на практики управління ризиками міжнародними банками.

Аналіз останніх джерел та публікацій. Докорінні зміни економіки України в останні десятиліття довели доцільність використання й оцінки економічного ризику та були усвідомлені вченими та керівниками різних рівнів управління країни. Зарубіжні наукові розробки щодо прикладних статистичних методів моніторингу фінансових ринків та дослідження економічних ризиків належать західним аналітикам-практикам, зокрема: Thomas A.Meyers, Robert W.Colby, John J.Murphy. В їх роботах системно обґрунтовано роль фінансових ризиків, закладено основи дискретності, волатильності ринку та моделювання ризику. Дослідження різних аспектів економічних ризиків представлено в роботах В.В. Вітлінського, О.В. Васюренка., С.В. Міщенко, В.І. Мунтіяна.

Необхідно відзначити видатні досягнення української (київської) школи в теорії та моделюванні ризику на чолі з такими вченими як В.В. Вітлінський, та його численними учнями. Вчені цієї школи вносять суттєвий

вклад як у методологічні питання щодо теорії ризику та невизначеності, так і стосовно його інструментарію. Слід також зауважити, що банки також мають свої потужні дослідницькі можливості з приводу методик, математичних моделей та програмно-методичних комплексів. Тому їх напрацювання в ризик – менеджменті також заслуговує на увагу.

Постановка завдання. Основним завданням роботи є на базі проведеного аналізу показати вплив нормативів Базельської угоди на світові практики управління ризиками, показати наслідки, які відбувалися в розвитку світової фінансової системи протягом останніх років в контексті методології оцінки ризиків та банківського нагляду.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Ризики, як економічну категорію, у світовій практиці почали досліджувати нещодавно. Сутність економічних ризиків, на сьогодні, вивчено та описано в науковій літературі досить повно, і висновки зроблено переважно однозначні: ризик є об'єктивною реальністю, пов'язується з невизначеністю майбутнього і відображає міру (ступінь) відхилення від сподіваного результату(4).

Важливою компонентою банківського менеджменту є стратегія управління ризиками, яка повинна забезпечити мінімізацію можливих втрат при здійсненні банківської діяльності (5). У роботах вчених економістів, що вивчають проблематику ризиків, управління ризиком розглядається як специфічний вид діяльності, що складається з послідовності певних етапів:

- ідентифікація ризику;
- оцінка ризику;
- вибір стратегії управління ризиком (ухвалення рішення про прийняття ризику, відмові від дій, пов'язаних з ризиком або зниження ступеня ризику);
- вибір і застосування способів зниження ступеня ризику;
- контроль рівня ризику.

Згідно з дослідженням, проведеним восени 2003 р. незалежним лондонським дослідницьким Центром вивчення фінансових інновацій (Centre for Study Financial Innovation), не останнє місце серед питань, які найбільш хвилюють банкірів в різних країнах, займають проблеми вдосконалення корпоративного управління, методи оцінки ризиків, пов'язаних з ускладненням фінансових інструментів, що використовуються.

У сучасних умовах проблеми банківських ризиків не можна розглядати зовні тієї дискусії і концептуально-методологічних розробок, які здійснюються міжнародним банківським співтовариством. Впродовж тривалого періоду функціонування кредитних і фінансових інститутів, по мірі накопичення досвіду кредитування в країнах з ринковою економікою, періодично загострювалася проблема банківських ризиків, особливо кредитних. Виникла потреба в узагальненні цього досвіду і встановлення однакових вимог до діяльності банків різних країн.

В цілях зближення національних нормативів регулювання банківської діяльності Банк міжнародних розрахунків і Базельський комітет регулювання банківської діяльності виступили з ініціативою по розробці стандарту достатності капіталу банку з урахуванням ризику на основі систематизації міжнародного досвіду оцінки і управління ризиками. Після довгих дискусій і обговорень представники різних країн у 1988 році під егідою Базельського комітету уклали "Угоду про міжнародну уніфікацію розрахунку капіталу і стандартам капіталу", яка встановила загальні критерії достатності капіталу, прийнятні для банків незалежно від особливостей розвитку країни в якій розташований банк. Цей документ отримав міжнародне визнання як Базельська угода про капітал (Базель1).

Основним завданням Базель 1 було визначення мінімальних вимог до обсягу адекватності власного (регулятивного) капіталу банку, що є запорукою захисту його від фінансових ризиків. друга важлива особливість базельських положень – це поділ показника власного капіталу на дві компоненти.

1. Капітал першого рівня (основний капітал) – вважається більш незмінним і таким, що не підлягає передаванню, перерозподілу і повинен повністю покривати поточні збитки та складається з таких основних компонентів: фактично сплачений зареєстрований капітал, розкриті резерви, що створені або збільшені за рахунок нерозподіленого прибутку (резерви, що оприлюднені банком у фінансовій звітності). Загальний розмір основного капіталу визначається з урахуванням розміру очікуваних (можливих) збитків за невиконаними зобов'язаннями контрагентів,

2. Капітал другого рівня (додатковий капітал)- має менш постійний характер, його розмір піддається змінам і складається з таких основних елементів:

- Резерви під стандартну заборгованість інших банків,
- Резерви під стандартну заборгованість клієнтів за кредитними операціями банків,
- Результат переоцінки (дооцінки) основних засобів, які належать до нерухомого майна (будівлі, споруди), що забезпечує технологічне здійснення банківських функцій,
- прибуток поточного року, що зменшений на суму неотриманих нарахованих доходів;
- субординований борг, що враховується до капіталу (субординований капітал);
- нерозподілений прибуток минулих років;
- прибуток звітного року, що очікує затвердження.

Окрему роль відіграють вирахування із основного та регулятивного капіталу, які повинні забезпечити його високу якість та безризиковість. Такий капітал одержав назву *капіталу 3-го рівня* і може бути використаний

для покриття тільки ринкових ризиків. Активи, які підпадають під вимоги капіталу по ринковому ризику, виключаються з вимог до зваженого з урахуванням ризику кредитного капіталу.

Базелем-I запроваджено норму, відповідно до якої власний (основний і додатковий) капітал банку з відповідними вирахуваннями не може бути меншим за 8% від активів, зважених на відповідні коефіцієнти ризиків. Тобто на кожні 100 одиниць потенційних втрат банк повинен мати не менше 8 одиниць власного капіталу.

Викладені в Базелі-I принципи розрахунку мінімального розміру достатності капіталу були взяті за основу для встановлення аналогічних стандартів національними законодавствами більш ніж у 130 країнах світу. При цьому допускалися відхилення від загальних рекомендованих правил розрахунку капітальної бази залежно від місцевих умов, а також визнавалися особливості в національних методах ведення бухгалтерського обліку.

З метою подальшого удосконалення підходів до вимірювання адекватності банківських капіталів, забезпечення стійкості і конкурентної рівності банків, роботу над удосконаленням методики було продовжено.

У червні 1999 року Базельський комітет розіслав центральним банкам та іншим наглядовим органам різних країн консультативну доповідь "Нова схема достатності капіталу", яка отримала назву "Базель-II", для висловлення критичних зауважень. Цей проект Базельський Комітет розробив за результатами дискусії серед банкірів різних країн для доповнення методики прийнятої в 1988 році. Пізніше були розіслані друга (2001р.) та третя (2002 р.) консультативні доповіді.

Публікацію останніх стандартів капіталу Базельський комітет здійснив у 2004 році, враховуючи основні ризики і роль Базельської угоди у розв'язанні проблеми стабільності світової валютно-фінансової системи.

Експерти виділяють такі слабкі моменти Базеля-I:

- необ'єктивна оцінка величини ризиків (обмеження тільки кредитними ризиками), на яку зважувалися активи банків;
- недосконалий інструментарій визначення величини нових видів кредитних ризиків (кредитні деривативи, позабалансові зобов'язання);
- неповне врахування другорядних ризиків і гарантій;
- норматив адекватності капіталу розраховувався для покриття тільки кредитних і ринкових ризиків;
- не враховувалися інші види ризиків, зокрема операційні ризики, які останнім часом значно впливали на розмір капіталу банків.

Основна мета Базеля-II – сприяння адекватній капіталізації банків і вдосконаленню систем управління ризиками, і, таким чином, посиленню стабільності банківської системи в цілому. Для цього регулятивний капітал банку має відповідати його реальним ризикам, покривати всі основні ризики та визначати обсяг операцій, який може здійснювати банк відповідно до рівня свого капіталу.

Правила Базель-II передбачають комплексний підхід до регулювання діяльності банків: пропонується принциповий перехід від розрахунку виключно достатності капіталу до оцінки його з урахуванням управління ризиками в банках по наступних трьох основних напрямках – компонентах(1):

1. Мінімальні вимоги до достатності капіталу.

Порядок визначення загальної суми регулятивного капіталу залишився практично без змін – норматив достатності капіталу визначають так (K): в чисельнику сума капіталу, що є в банку, а в знаменнику – ризики, на які наражається банк, тобто обсяг активів, зважених за ступенем ризику, пропонується залишити незмінним – 8 %:

$$K = \text{Власний капітал} / (\text{Кредитний ризик} + \text{Операційний ризик} + \text{Ринковий ризик}) \geq 8\%$$

Основні зміни, закладені в новій схемі, стосуються процедури зважування активів за ступенем ризику і вимог до мінімального розміру капіталу та більш тісно пов'язуються з фактичними основними ризиками банків та ступенем ділової активності банку і системами внутрішнього контролю. Базельський комітет запропонував розширити коло ризиків, які беруться до розрахунку регулятивного капіталу. Загальна сума активів, зважених за ступенем ризику, визначається як сума показників за видами ризику: кредитного, ринкового та операційного.

Головним видом ризику залишається кредитний ризик. З метою підвищення точності оцінки ризиків, пов'язаних з різними категоріями активів, і їх чутливості до якості цих активів, Базельський комітет надає можливість використовувати зовнішні кредитні рейтинги спеціалізованих міжнародних рейтингових агентств, серед яких найвідомішими є Standard and Poor's, Moody's Service, Fitch IBCA. Передбачається також використовувати для окремих операцій рейтинги великих страхових компаній, які займаються операціями з гарантування експортних операцій.

2. Здійснення ефективного контролю з боку регулюючих органів за організацією внутрішньої системи управління ризиками в банках.

Даний напрям ґрунтується на чотирьох взаємозалежних принципах:

- від банків вимагається мати в наявності відпрацьований метод оцінки достатності капіталу залежно від ризикованих операцій;
- даний процес оцінюватиметься наглядовими органами, які застосовуватимуть заходи відносно тих аспектів внутрішнього процесу, які, на їх думку, не відповідають встановленим критеріям;
- очікується, що банки при проведенні операцій оперуватимуть капіталом не меншим за величину резервного капіталу;
- на наглядові органи буде покладений обов'язок втручання на ранніх стадіях у разі зниження капіталу за рівень нижчий необхідного з урахуванням ризикованої операції конкретного банку.

3. Посилення ринкової дисципліни – більш детальне розкриття інформації в річних фінансових звітах.

В нових правилах пропонується детальніше розкриття інформації відносно наступних моментів:

1. схильність до ризиків і оцінка ризиків, а саме:

- *кредитний ризик*: розподіл кредитів по термінах, величина простроченої заборгованості;

- *ринковий ризик*: оцінка ймовірних втрат в розрізі різних торгових портфельів і характеристики внутрішніх моделей, що використовуються для їх розрахунку;

- *операційний ризик*: оцінка ймовірних втрат в результаті неадекватної роботи внутрішніх систем;

- *процентний ризик*: оцінка зміни вартості в результаті різних коливань процентних ставок.

2. капітал: опис складових частин резервного капіталу, включаючи перелік випадків використання інноваційних інструментів при розрахунку основного капіталу;

3. достатність капіталу: інформація щодо величини капіталу, який резервується під кредитний, ринковий і операційний ризики та загальний процент резервного капіталу від підсумкової величини капіталу банку;

Для банків, які використовуватимуть внутрішні моделі для оцінки необхідного розміру резервного капіталу, необхідною умовою можливості їх використання є докладне розкриття інформації щодо сутності методики, включаючи кількісну і статистичну інформацію.

Одночасно з Базельською угодою і відповідно до його рекомендацій в Європейському Союзі була розроблена нова Директива по достатності капіталу, так звана САД-НІ (Capital Adequacy Directive). На відміну від Базеля-ІІ, орієнтованого, головним чином, на великі міжнародні банки, нова Директива буде застосована до всіх кредитних установ та інвестиційних компаній ЄС. Крім того, великі міжнародні компанії й фінансові компанії країн, що не входять в ЄС, але здійснюючі на його території банківську діяльність, операції з цінними паперами та інвестиції, також підпадають під дію Директиви ЄС.

Механізм регулювання банківських ризиків, якій викладено в нормах регулювання банківських ризиків ЄС (Directive № 2000/12/EC) базується на таких основних принципах: сприяння диверсифікації ризиків, свобода вибору між ризиком при кредитному посередництві та ризиком при фінансовому левериджі (Співвідношення власного і позичкового капіталу. Означає потенційну можливість впливати на прибуток банку шляхом зміни об'єму і структури довгострокових пасивів).

Основні підходи Базель 2 спонукали банки до постійного розвитку своїх практик управління ризиками. На мою думку, ці зміни, які відбулися в фінансовій системі і зокрема в міжнародному банківському менеджменті, були пов'язані з цими процесами.

Детальніше суть цих процесів полягає в наступному:

- Відбувається процес удосконалення можливостей банків в галузі виміру ризиків та їх управління,

- Здійснюється активне управління та диверсифікація портфеля,

- Відбувається більш ефективне управління проблемами ризикованих напрямків роботи в банках,

- Більш тісна інтеграція управління ризиками з процесом планування капіталу.

Таким чином, Базель 2 став поштовхом до еволюції практик управління ризиками. Можна виокремити три основні галузі банківської діяльності, які почали дуже бурно розвиватися, це: збір даних, обробка даних та їх аналіз, моделювання. З точки зору менеджменту банків, то сьогодні головним фактором мотивації до залучення більш прогресивних підходів першого компонента Базель 2 є те, що банки можуть досягати значного зниження вимог по відношенню до достатності нормативного капіталу шляхом переходу від стандартизованого підходу до підходу, якій оснований на внутрішньобанківських рейтингах (IRB- підхід).

Якщо банки використовують стандартизований підхід, то все одно їм необхідно радикально переосмислити процеси управління внутрішніми ризиками та адміністрування для виконання вимог другого компонента, якій встановлює стандарти внутрішньої оцінки банків їх загальних ризиків. Це забезпечує правильний менеджмент банку та резервування достатнього капіталу під ці ризики.

Висновки:

1. У сучасних умовах концептуальні питання управління ризиками слід розглядати через призму методологічних розробок, прийнятих міжнародним банківським співтовариством в Базельських угодах. Максимально враховані коментарі та доповнення банкірів різних країн втілені в документі “Базель-ІІ”, який доповнив попередні редакції Угоди – Базель І.

2. Правила “Базель-ІІ” пропонують принциповий перехід від розрахунку виключно достатності капіталу до оцінки його з урахуванням управління ризиками в банках по наступних трьох основних напрямках - компонентах:

- мінімальні вимоги до капіталу – капітал банку з відповідними вирахуваннями не може бути меншим за 8% від активів, зважених на відповідні коефіцієнти ризиків;

- контроль з боку нагляду – оцінка і контроль достатності капіталу повністю покладаються на банки. Наглядові інститути покликані здійснювати контроль за тим, наскільки ефективно здійснюються внутрішні контрольні процедури за оцінкою ризиків в банку;

- ринкова дисципліна – розкриття банком фінансової інформації, її прозорість.

3. В ході своєї діяльності банки стикаються з різними видами ризиків, які відрізняються між собою по місцю і часу виникнення, сукупності зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на їх рівень, за способом аналізу ризиків і методами їх оцінювання. У світовій практиці не існує чіткої і загально визнаної класифікації фінансових ризиків. Проте можна виділити основні і найбільш значущі їх види, з якими стикаються банки в

процесі своєї діяльності. Вони позначені в дослідженнях і опублікованих роботах провідних фахівців в даній сфері. Це ринковий ризик (валютний, процентний, ціновий), кредитний ризик, операційний ризик.

4. Критерій поступовості є елементом внутрішнього регулювання країнами-членами ЄС гармонізованих правил, встановлених для захисту від концентрації ризиків. Проміжний період, що закінчився в 2001 році, дозволяє через домовленість між банками обмежити вплив кредитних ризиків і перевищувати межу в 25% регулятивного капіталу. А для малих кредитних інститутів спеціальні режими діють ще 5 років. Критерій поступовості відрізняє режими банківського регулювання Європи від цих режимів в Японії і США. Причинами цієї відмінності є різний вплив на моделі взаємовідносин між банками та компаніями; розвиток нових типів операцій разом з подальшим впливом процесів глобалізації ринків та зростаючої конкуренції.

5. Починаючи з 1990-х років, особливо після введення Базель 2 на фінансових ринках відбувається швидка еволюція та широке прийняття моделей для оцінки кредитного, ринкового та операційного ризиків. Банки інвестували час, кошти та ресурси для удосконалення своїх даних та можливості до їх доступності, своїх моделей ризику, а також свої внутрішні процеси. Ті банки, які застосували всі положення Базель 2 зрозуміли, що інвестування в покращення процесу управління ризиками є конкурентною перевагою. І така стратегія сьогодні дає відповідні результати.

Список використаних джерел

1. Базельський комітет банківського нагляду, Міжнародна конвергенція виміру капіталу та стандартів капіталу (Базель 2) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bis.org>.
2. Боди Зви. Принципы инвестиций/ Боди Зви, Кейн А., Маркус А.; пер. с англ. – 4-е изд. – Москва: Издат. дом "Вильямс", 2002. – 984 с.
3. Васюренко О.В. Банківський менеджмент / Васюренко О.В.-Київ: Видавничий центр "Академія", 2001. – 313 с.
4. Вітлінський В.В. Економічний ризик та методи його вимірювання / Вітлінський В.В., Наконечний С.І., Шарапов О.Д.: підруч. – Київ: КНЕУ, 2000. – 354 с.
5. Кредитний ризик комерційного банку:[навчальний посібник] / Вітлінський В.В., Пернарівський О.В., Наконечний Я.С., Великоіваненко Г.І. – К.: Т-во "Знання", 2000. – 251 с.
6. Колби Р.Энциклопедия технических индикаторов рынка / Колби Р., Мейерс Т.; пер. с англ. – Москва: Издательский дом "Альпина", 1998. – 350 с.
7. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений / Лукасевич И.Я. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1998. – 400 с.
8. Четыркин Е.М. Финансовая математика / Четыркин Е.М. – М.: Дело, 2002. – 400 с.

Стаття надійшла до редакції 08.04.2015

УДК: 339.9

ПОБОЧЕНКО Л.М.,

кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

АРТЕМОНЕНКО В.В.,

студентка 5 курсу Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

ОЦІНКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

Анотація. У статті досліджено міжнародну конкурентоспроможність страхових компаній України на основі міжнародних рейтингів. Проаналізовано проблеми розвитку страхового ринку України в умовах інтеграції вітчизняного страхового ринку до світового ринку страхування.

Ключові слова: страхові компанії, світовий ринок страхування, міжнародна конкурентоспроможність, компанії з іноземним капіталом, рейтинг надійності.

Побоченко Л.М., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Института международных отношений Национального авиационного университета; **Артемоненко В.В.,** студентка 5 курса Института международных отношений Национального авиационного университета

ОЦЕНКА МЕЖДУНАРОДНОЙ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ УКРАИНЫ

Аннотация. В статье исследована международная конкурентоспособность страховых компаний Украины на основе международных рейтингов. Проанализированы проблемы развития страхового рынка Украины в условиях интеграции отечественного страхового рынка в мировой рынок страхования.

Ключевые слова: страховые компании, мировой рынок страхования, международная конкурентоспособность, компании с иностранным капиталом, рейтинг надежности.

Pobochenko L.M., Ph.D. in Economics, Associate Professor of International Economic Relations and Business Department, Institute of International Relations, National Aviation University; **Artemonenko V.V.,** student of Institute of International Relations, National Aviation University

ASSESSMENT OF INTERNATIONAL COMPETITIVENESS INSURANCE COMPANIES IN UKRAINE

Annotation. The article examines the international competitiveness of the insurance companies of Ukraine on the basis of international rankings. The problems of development of the Ukrainian insurance market in terms of integration of the domestic insurance market in the global insurance market.

Keywords: insurance, global insurance market, international competitiveness, companies with foreign capital, the security rating.

Постановка проблеми. Початок третього тисячоліття засвідчив зростаючі тенденції фінансового глобалізму, що зумовлюють трансформаційні зрушення світового економічного простору. З огляду на величину активів, обсяги нагромадженого капіталу та кількість задіяних працівників у галузі, за страховою діяльністю, як структурним компонентом світового ринку фінансових послуг, закріплено особливе місце.

Ринок страхування характеризується інтеграційними процесами, що є слідством лібералізації торгівлі страховими послугами, укрупнення і зростаючої капіталізації страхових компаній, усунення бар'єрів для іноземних страховиків і підвищення їх концентрації, темпів зростання окремих видів страхування, поліпшення якості традиційних послуг, запровадження нових страхових продуктів. Такі тенденції посилюють конкуренцію та супроводжуються експансією і поглинанням страхового бізнесу в країнах з трансформаційною економікою.

Високий інтерес до українського страхового ринку з боку іноземних інвесторів є прямим слідством ринкових перетворень, недостатнім розвитком та незбалансованою структурою при одночасній великій ємності страхового ринку, у якій переважну роль відіграють ризикові види страхування, що не забезпечує достатньої конкурентоспроможності вітчизняних страховиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних учених привертають увагу роботи Р.Брейлі, К.Болін, Т.Гварліані, М.Грейс, Дж.Даннінга, Дж.Дікінсон, Р. Дофф, М.Елінга, Р.Кін, Дж.Кумінса, С.Майерса, Н.Мусіса, Ю.Ліндера, П.Сорокіна, Е.Хелфєрта, Д.Хемптона, І.Хользмюллєра, В.В.Шахова та ін.

Проблематику страхування досліджували українські вчені Л.Антонюк, В.Базилєвич, К.Базилєвич, О.Білорус, А.Гальчинський, Н.Внукова, Т.Говорушко, В.Грушко, О.Залєтов, М.Клапиков, Ю.Козак, О.Курило, Д.Лук'яненко, З.Луцишин, Ю.Макогон, В.Малько, С.Осадець, А.Таркуцяк, А.Філіпенко, І.Школа та ін.

Віддаючи належне науковим працям вітчизняних і зарубіжних учених, доцільно зауважити, що питанням конкурентоспроможності українських страхових компаній не приділено достатньої уваги.

Мета статті. Метою статті є дослідження міжнародної конкурентоспроможності страхових компаній України на основі міжнародних рейтингів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах глобальних трансформацій процес інтеграції національних ринків фінансових послуг в цілому та сегментів даного ринку призводить до необхідності оцінки конкурентних переваг кожного суб'єкта господарювання. Страхові компанії не є виключенням. Розвиток страхування в умовах глобалізації світового страхового ринку, концентрація капіталу призводить до величезного загострення конкуренції між потужними транснаціональними страховиками. Конкурентні процеси набувають все гостріших форм, а конкурентна боротьба стає все дедалі різноманітнішою [4, с.35].

Сучасне страхування – одна із галузей економіки України, що досить динамічно розвивається. Розвиток страхового ринку і використання його в інтересах сталого розвитку національної економіки в умовах її інтеграції у світове економічне співтовариство та посилення процесів глобалізації є важливим компонентом національної безпеки, але цей процес є поступовим і тривалим.

Розвиток страхування в Україні стримується багатьма об'єктивними та суб'єктивними чинниками. Головними серед них є відсутність платоспроможного попиту на страхові послуги внаслідок падіння рівня життя населення, обмеженість корпоративних фінансів, нестійкість податкової системи, відсутність економічних стимулів розвитку страхування. Особливо актуальною є проблема формування та подальшого розвитку страхового ринку України, особливо за умов кардинальних змін в економічній системі.

Слід зазначити, що державна політика в галузі страхування потребує вдосконалення через подальший розвиток нормативної бази, інтеграцію України в міжнародні структури в галузі страхування, забезпечення оптимального співвідношення між обов'язковим і добровільним страхуванням, залучення страхового ринку до вирішення соціальних питань тощо.

Подальший розвиток конкурентних відносин у вітчизняному страховому секторі пов'язаний із концентрацією внутрішнього ринку страхових послуг. При цьому передбачають присутність іноземних страхових компаній. Нині на українському ринку страхових послуг не залишилося сильних національних страхових компаній. Багато їх цілком або частково належать іноземним фінансовим групам. Це пов'язано із високою доходністю страхової справи в Україні.

Розвиток українського страхового ринку об'єктивно супроводжуватиметься хворобами росту: недостатність фінансового потенціалу українських страховиків, якості активів та управління ризиками; низький рівень технологічності здійснення страхових операцій та використання інформаційних технологій; недосконалість організаційної структури та економія управлінських витрат; відсутність нормального конкурентного середовища та соціально-економічної відповідальності перед суспільством [1, с.23].

Forbes презентує перший рейтинг надійності страхових компаній. Мета даного проекту – допомогти клієнтам і партнерам оцінити стан рітейлових страховиків для прийняття рішення про співпрацю з тією чи іншою страховою компанією.

На передових позиціях рейтингу – компанії з іноземним капіталом, які входять у міжнародні фінансові групи. У рейтинг включили страховиків, валові премії яких перевищують 100 млн гривень. У розрахунку використовувалася офіційна фінзвітність компаній.

Оцінювання відбувалося за такими показниками:

- боргове навантаження;
- рівень ліквідності;
- приріст премій;
- приріст капіталу;
- рівень перестраховання;
- входження в міжнародну фінансову групу.

Також враховувалася наявність рейтингу від міжнародних і/або українських агентств, і коефіцієнт фінансової стійкості – відношення власного капіталу до пасивів компанії.

За допомогою рейтингу Forbes оцінював привабливість страховиків для клієнтів рітейлової групи – власників рухомого і нерухомого майна. Цей показник вимірювався як сума факторів привабливості – від 1 до 4. Якісний показник привабливості виражається рейтинговою категорією. Всього таких категорій чотири – А, В, С, D. Основне значення має рейтингова категорія страховика [6].

У рейтинг Forbes увійшли 26 компаній. Це страховики, валові збори яких за підсумками 2013 року склали 100 млн гривень і більше. Відзначимо, що весь минулий рік страховий ринок України перебував у стані застою і концентрації фінансових потоків у корупційних схемах провладних страхових бізнесів (див. табл. 1).

За даними Національної комісії регулювання ринків фінансових послуг України, на 1 січня 2014 року в країні функціонували 345 ризикових страхових компаній – проти 352 учасників ризикового ринку на 1 січня

2013 року. Частина валових премій по відношенню до ВВП склала 2%, або 26,2 млрд гривень. Середній рівень страхових виплат склав 16,2% [7].

Таблиця 1

Рейтинг страхових компаній України за валовими преміями 01.01.2014 року

№	Страхова компанія	Валові премії 2013, тис. грн.	Валові премії 2012, тис. грн.	Темпи приросту, %
1	«АХА Страхування»	782 749,0	786 919,0	-0,53
2	«Арсенал Страхування»	636 520,3	503 140,6	26,51
3	«Інго Україна»	630 819,7	543 951,1	15,97
4	«Аска»	614 195,6	678 424,0	-9,47
5	«Уніка»	589 466,8	665 767,8	-11,46
6	«Альфа Страхування»	585 606,0	462 522,6	26,61
7	«Провідна»	562 188,0	633 888,6	-11,31
8	«Лемма»	509 365,8	378 303,1	34,64
9	«Українська страхова група»	504 878,1	450 098,2	12,17
10	«Альянс»	416 962,0	360 218,0	15,75
11	«PZU Україна»	404 177,4	355 480,7	13,70
12	СГ ТАС	396 461,6	361 651,1	9,63
13	«ВУСО»	272 937,5	244 015,2	11,85
14	«Нафтогазстрах»	271 998,7	230 282,4	18,12
15	«Універсальна»	266 665,0	289 680,0	-7,94
16	«Гарант-Авто»	245 863,8	207 721,4	18,36
17	«Княжа»	215 162,0	204 424,9	5,25
18	«Просто-страхування»	207 612,8	205 344,7	1,10
19	«Брокбізнес»	186 534,3	132 594,8	40,68
20	«Allianz Україна»	176 700,2	136 851,7	29,12
21	«НДІ Страхування»	174 213,6	116 701,6	49,28
22	«Каштан»	174 127,8	143 209,4	21,59
23	«Перша»	170 485,0	148 145,0	15,08
24	«Іллічівське»	149 057,9	141 784,2	5,13
25	«Країна»	139 379,0	139 458,8	-0,06
26	«Експрес Страхування»	123 992,7	131 175,6	-5,48

Примітка: складено автором за даними журналу про страхування та перестраховання в Україні та світі «Фориншурер» (<http://forinsurer.com>).

Forbes оцінював, насамперед, ритейлові компанії, які працюють на конкурентному ринку. Наприклад, не включили у рейтинг СК «Дельта», оскільки в цього страховика наявний один основний канал продажів – відділення Дельта Банку для своїх клієнтів.

Також, не бралися до уваги страхові компанії, рівень перестраховання у яких перевищує 70%. Такі страховики або приймають надто великі і не ритейлові ризики, або можуть бути учасниками ланцюжка оптимізації оподаткування. Але за своєю суттю така діяльність страховою не є [6].

Жоден із ризикових страховиків не отримав максимального рейтингу надійності – А. Лідери ринку, за підрахунками Forbes, заслужили оцінку не вищу за В – середній рівень надійності для клієнтів (див. табл. 2).

У першу трійку увійшли компанії, забезпечені підтримкою міжнародних фінансових материнських структур («АХА Страхування», «Арсенал Страхування», «Інго Україна»). Минулого року на страховому ринку позначався загальний дефіцит ліквідності. Отримання фондування від акціонера допомагає страховикам вистояти в непростому періоді, в тому числі в умовах плаваючого курсу та девальвації гривні. Однак компанія не може весь час працювати на «підживленні» від іноземного акціонера. Тому за високий показник боргового навантаження, який включає, в тому числі, допомогу від материнських структур, оцінка рейтингу знижувалася.

До групи В – середнього рівня привабливості для клієнтів – увійшли дочірні компанії російських і західних міжнародних фінансових груп. Наприклад, першу трійку утворили «Українська страхова група» і «Княжа»,

які входять в австрійську Vienna Insurance Group; «АХА Страхування», що входить у французьку АХА, і «Allianz Україна», яка належить німецькому Allianz. Єдина компанія українського походження, яка отримала оцінку В, – страхова група ТАС Сергія Тігіпка. Компанія заслужила такі показники завдяки збалансованим показникам і високому коефіцієнту фінансової стійкості. Найнижчий рівень привабливості отримали дві компанії: дніпропетровська «Альянс» і АСКА, яка входить до СКМ Ріната Ахметова. Так, негативний результат АСКА пов'язаний із високим борговим навантаженням, високим рівнем перестраховування, а також скороченням зборів та рівня капіталу в 2013 році [6] (див. табл. 2).

Таблиця 2

Рейтинг надійності страхових компаній України

Страхові компанії	Боргове навантаження	Ліквідність	Рівень виплат	Приріст премій	Приріст капіталу	Входження у МФГ	Рівень перестраховування	Наявність рейтингу	Коефіцієнт фінансової стійкості	Сумарний рейтинг	Буквенне значення рейтингу	Рівень виплат, %	Динаміка премій, %
«Українська страхова група»	2	3	4	3	4	4	2	3	2	3,25	В	50	12,17
«АХА Страхування»	3	2	4	2	3	4	1	3	3	3	В	48	-0,53
«Allianz Україна»	1	2	3	4	2	4	4	3	2	2,95	В	44	29,12
«Альфа Страхування»	3	4	2	4	4	2	2	2	3	2,85	В	26	26,61
«Інго Україна»	3	2	4	3	3	2	4	2	3	2,85	В	53	15,97
«НДІ Страхування»	3	3	1	4	3	4	1	3	3	2,85	В	13	49,28
«Княжа»	2	2	3	3	1	4	3	3	2	2,8	В	41	5,25
«Уніка»	2	1	3	2	3	4	4	3	2	2,65	В	38	-11,5
СГ ТАС	4	2	4	3	3	1	2	2	3	2,65	В	48	9,63
«РЗУ Україна»	1	1	3	3	3	4	3	3	1	2,6	В	37	13,70
«Просто-страхування»	3	2	3	3	4	2	1	1	3	2,5	С	42	1,10
«Експрес Страхування»	4	4	2	2	4	1	2	1	4	2,45	С	25	-5,48
«Гарант-Авто»	3	1	4	3	4	1	2	1	3	2,4	С	51	18,36
«Брокбізнес»	3	2	2	4	3	1	3	2	3	2,35	С	27	40,68
«Каштан»	4	4	0	4	4	1	1	1	4	2,3	С	4	21,59
ВУСО	4	3	1	3	4	1	2	1	4	2,25	С	14	11,85
«Арсенал Страхування»	2	2	2	4	4	1	4	1	2	2,25	С	26	26,51
«Провідна»	2	2	3	2	4	2	2	1	2	2,25	С	44	-11,3
«Універсальна»	3	1	2	2	2	3	3	1	3	2,2	С	29	-7,94
«Нафтогазстрах»	4	3	1	3	4	1	1	1	4	2,2	С	74	18,12
«Країна»	3	2	3	2	3	1	1	2	3	2,15	С	36	-0,06
«Перша»	2	2	2	3	3	1	4	2	2	2,1	С	25	15,08
«Лемма»	4	2	0	4	3	1	2	2	4	2,05	С	3	34,64
«Іллічівське»	1	2	3	3	1	1	4	1	2	2,05	С	31	5,13
«Альянс»	4	1	0	3	4	1	2	1	4	1,75	Д	3	15,75
«Аска»	1	1	2	2	2	1	3	2	2	1,6	Д	25	-9,47

Рівень А – «надійний»; В – «стабільний»; С – «задовільний»; Д – «поганий»; F – «катастрофічний».

Джерело: Forbes (<http://www.forbes.com>).

Тобто, при активних запозиченнях компанія скорочувала ділову активність. У свою чергу, дніпропетровський «Альянс» опинився в групі D через вкрай низький рівень виплат: у цій компанії він склав усього 3%.

Рейтинг Forbes показав, що тенденції 2013 року посилюються в першій половині року 2014-го. У страхового ринку підвищився рівень збитковості – як через війну, так і через девальвацію гривні та загальний стан економіки. Втім, головний прогноз, який експерти виносили для страхового ринку, не здійснився.

Так, у 2013 році фінансисти очікували появи на ринку мегастраховика – величезної страхової компанії, яку буде утворено, в тому числі, через поглинання слабших гравців. Цей прогноз не справдився. Також на ринок впливають очікування щодо передання повноважень регулятора від Нацкомфінпослуг – Національному банку України. Що в перспективі може означати зміну принципів нагляду над страховими компаніями. Найпростіше до цих змін адаптуються компанії з іноземним капіталом та близькі до влади структури.

Таким чином, конкуренція є невід'ємною складовою функціонування будь-якого розвинутого ринку. Аналіз розвитку економічних процесів останніх років свідчить про те, що конкуренція – це ключовий чинник, який визначає засади формування стратегії організації, у тому числі страхової, та основні шляхи її реалізації.

Конкуренція на ринку страхування покликана сприяти формуванню ефективного конкурентного середовища як механізму, що у короткостроковій перспективі сприятиме економічному зростанню, а в довгостроковому – стане одним з вагомих чинників створення і функціонування соціально орієнтованої ринкової економіки. Даний процес регулює кількість компаній на ринку, рівень цін та якості послуг, які надаються клієнтам, а також стимулює подальший розвиток ринку. Поведінка суб'єктів страхового ринку також визначається умовами конкурентного середовища.

На сьогодні в Україні недостатність внутрішнього капіталу є серйозною проблемою, тому збільшення обсягу інвестиційних можливостей вітчизняних страховиків є одним із найважливіших чинників, які впливають на збільшення економічного ефекту від страхування. Володіючи значними фінансовими ресурсами, страхові компанії можуть надати свої грошові фонди для реалізації найрізноманітніших проектів загальнодержавного значення, забезпечуючи цим самим солідне фінансування пріоритетних галузей національної економіки.

Висновки. Глобальна економічна інтеграція, як об'єктивний та закономірний процес, призводить до необхідності оцінки конкурентоспроможності національних страхових компаній. Уніфікацію вимог до функціонування страховиків і продовження фінансової глобалізації може призвести до повної втрати позицій українських страхових компаній і монополізації страхового ринку України іноземними страховиками.

Найважливішою ознакою функціонування українського ринку страхування є накопичення фінансового капіталу і поступове інтегрування у світовий ринок. Іноземні інвестори виявляють до нього інтерес в силу великої місткості ринку і слабкої конкурентоспроможності вітчизняних страховиків. Станом на 30.09.2014 р. в Україні зареєстровано 95 страхових компаній з іноземним капіталом (24,4% усіх зареєстрованих страховиків (389 СК), із них 78 «ризикових» страхових компаній та 17 страховиків зі страхування життя.

Світовий досвід розширення присутності страхових компаній з іноземним капіталом дає можливість виділити такі особливості:

- страхові компанії з іноземним капіталом концентрують свою діяльність насамперед на роботі із страховальниками – фізичними особами;
- іноземні страхові компанії значний інтерес виявляють до страхування життя;
- останніми роками частка страхових активів, які контролюють іноземні страховики, постійно зростає;
- проникнення іноземного страхового капіталу на національні фінансові ринки зазвичай позитивно впливає на конкурентоспроможність місцевої страхової систем.

Отже, страховий ринок України розвивається, але перспективи його зростання ще досить високі. На шляху свого розвитку страховий ринок зустрічається з низкою проблем, серед яких ризикний рівень страхової культури та обізнаності населення в наявних страхових продуктах в Україні, недостатня капіталізація страхових компаній і низька якість активів, низький рівень прозорості, а також політична та економічна нестабільність, низький рівень платоспроможності населення, відсутність ефективної законодавчої бази.

Список використаних джерел

1. Барановський О.І. Страховий ринок в Україні: стан, проблеми, перспективи/Барановський О.І. // Національна безпека і оборона. – 2012. – № 6. – С. 2–46.
2. Горбач Л.М. Страхова справа: навч. посіб. / Л. М. Горбач. – К. : Кондор, 2013. – 252 с.
3. Нікуліна Н.Н. Інвестиційна політика в страхових організаціях: навч. посіб. для студентів вузів / Н.Н. Нікуліна, С.В. Березіна. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2013. – 511 с.
4. Сіренко О.М. Страхування XXI століття або про тенденції розвитку страхового ринку України / О.М.Сіренко // Дзеркало тижня. – 2012. – №12. – С. 34–38.
5. Шматко К.А. Страховий ринок України в сучасних умовах / К.А. Шматко, Н.В. Нестеренко // Держава та регіони. – 2012. – №2. – С. 35–38.
6. офіційний сайт американського ділового журналу Forbes.
7. <http://nfr.gov.ua> – офіційний сайт Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг.
8. <http://forinsurer.com> – офіційний сайт журналу про страхування та перестрахування в Україні та світі.

УДК 339.9

ПОБОЧЕНКО Л.М.,
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних
економічних відносин і бізнесу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ФЕДОРОВА І.К.,
студентка 5 курсу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ

Анотація. У статті досліджено тенденції розвитку світового ринку послуг та проведено аналіз обсягів та структури комерційних послуг, виділено провідних експортерів та імпортерів комерційних послуг на світовому ринку в умовах глобальних трансформацій.

Ключові слова: світовий ринок послуг, експортери/імпортери послуг, комерційні, транспортні, фінансові, страхові послуги, подорожі.

Побоченко Л.М., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Института международных отношений Национального авиационного университета; **Федорова И.К.**, студентка 5 курса Института международных отношений Национального авиационного университета

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА УСЛУГ

Аннотация. В статье исследованы тенденции развития мирового рынка услуг и проведен анализ объемов и структуры коммерческих услуг, выделены ведущие экспортеры и импортеры коммерческих услуг на мировом рынке в условиях глобальных трансформаций.

Ключевые слова: мировой рынок услуг, экспортеры/импортеры услуг, коммерческие, транспортные, финансовые, страховые услуги, путешествия.

Pobochenko L.M., Ph.D. in Economics, Associate Professor of International Economic Relations and Business Department, Institute of International Relations, National Aviation University; **Fedorova I.K.**, student, Institute of International Relations, National Aviation University

GLOBAL TRENDS IN THE WORLD MARKET OF SERVICES

Annotation. This article explores the features of the global services market and the analysis of the scope and structure of commercial services, with emphasis on the leading exporters and importers of commercial services in the global market in terms of global transformations.

Keywords: world market services, exporters/importers of services, commercial services, transportation, travel, insurance services, financial services.

Постановка проблеми. Під впливом процесів лібералізації, інтеграції та глобалізації у сучасному світовому господарстві, відбувається активний розвиток сфери послуг у більшості країн світу. Як показує практика, вона є однією із найважливіших і дедалі значніших складових світової економіки. Можна навіть констатувати, що ринок послуг значною мірою є динамізатором світового виробництва, науково-технічного прогресу та всієї системи міжнародних економічних відносин. А модель світового господарства, яка формується під впливом сучасних інформаційно-технологічних та глобалізаційних тенденцій, часто називають «економікою послуг».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед зарубіжних авторів слід виділити праці: І.Т. Балабанова, Є.В. Будрина, Є.В. Данилової, С.І. Долгова, В.І. Капустіної, І.І. Лівенцової, Л.М. Недулаєва, В.Є. Рибалкіна, Н.Н. Тарасенко, А.А. Тедєєва, Дж. Белла, Е. Ван Дузер, Дж. Гелбрейта, Д. Джоббера, П. Друккера, М. Кастельса, К. Кларка, С. Коена, Ф. Котлера, Дж. Б. Куїнна, Дж. Ланкастера, Дж. Шумпетера та інших.

Серед українських науковців, які досліджують питання пов'язані із ринком послуг, доцільно виокремити О.Г. Білоруса, І.В. Бураковського, А.С. Гальчинського, О.В. Зернецьку, Д.Г. Лук'яненка, А.А. Мазараккі, С.Г. Осіку, Ю.М. Пахомова, О.В. Плотнікова, А.М. Поручника, В.Т. П'ятницького, О.І. Рогача, А.П. Румянцева, В.Р. Сіденка, С.В. Сіденко, О.К. Скаленка, А.С. Філіпенка, Т.М. Циганкову тощо.

Мета статті. Метою статті є дослідження тенденцій розвитку світового ринку послуг в умовах глобальних трансформацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характерною особливістю міжнародних економічних відносин постіндустріальної епохи є випереджаючий розвиток торгівлі послугами порівняно з торгівлею товарами, тому поряд із міжнародними ринками товарів, капіталів, праці сформувався і міжнародний ринок послуг, який охоплює систему відносин щодо надання послуг із території однієї країни на територію іншої.

Відповідно до Звіту СОТ «World trade report 2014», щорічної публікації, яка спрямована на поглиблене розуміння про поточні тенденції розвитку міжнародної торгівлі, питання торгової політики і функціонування багатосторонньої торговельної системи СОТ виділяють чотири тенденції, які характеризують останнє десятиліття:

- а) зростаюча роль країн, що розвиваються у світовій економіці;
- б) зростання глобальних ланцюжків створення вартості;
- в) роль сировинних товарів у стратегіях з національного розвитку;
- г) зростаюча синхронізація національних макроекономічних шоків зі світовими економічними проблемами [6].

Після слабкого зростання світової торгівлі та стриманого імпортного попиту в 2014 році, за прогнозами СОТ та ЮНКТАД, ріст світової торгівлі в 2014 році складе 3,1% та 4,0% в 2015 році, що більше ніж в 2013 році (2,1%), але він все ще залишається нижчим, ніж 20-річний (1993–2013) показник росту в середньому, який склав 5,3%, а також нижче докризового середнього рівня зі ставкою 6,0% за 1990–2008 рр. За останні два роки, зростання склало тільки 2,2%. Середні темпи зростання торгівлі протягом трьох років, починаючи з 2010 року, становить 3,42% [7; 8]. Мляві темпи зростання торгівлі в 2013 році були обумовлені поєднанням рівномірного попиту на імпорту у країнах з розвинутою економікою (на 0,2%) і помірне зростання імпорту в країнах, що розвиваються (на 4,4%) (див. рис. 1.):

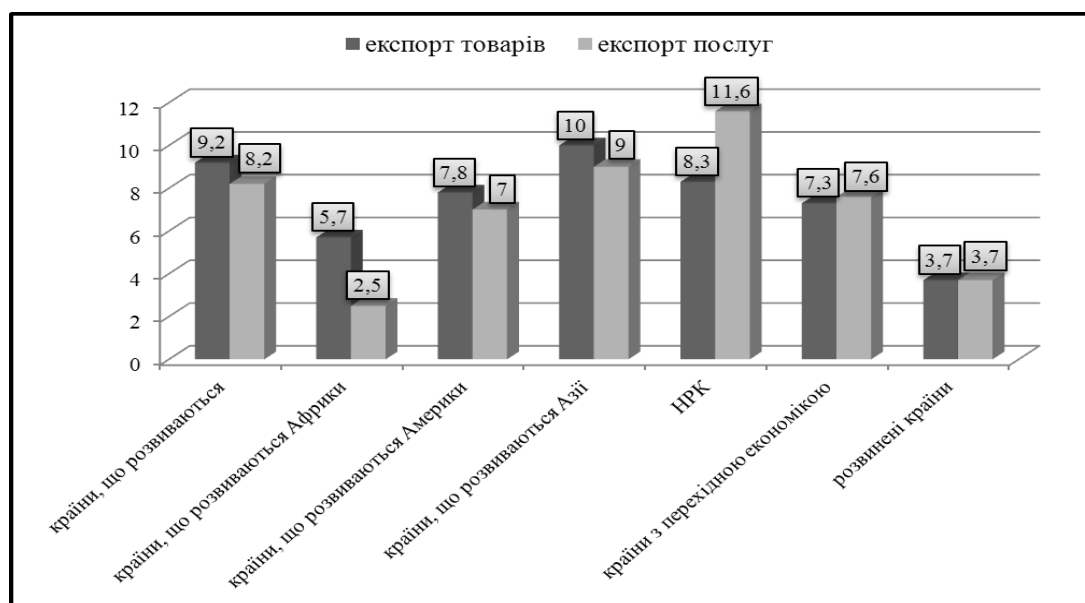


Рис. 1. Середньорічні темпи зростання експорту товарів і послуг, 2008 – 2013 рр. (%)

Примітка. Побудовано автором за даними Світової організації торгівлі.

Що ж стосується експорту, то як у розвинених, так і країн, що розвиваються невеликі позитивні зміни (на 1,5% та 3,3% відповідно). Так, середньорічні темпи зростання експорту послуг в країнах, що розвиваються становили 8,2%, а в розвинених країнах лише 3,7%. Найбільше зростання на 11,6% відбулося в НРК та країнах, що розвиваються Азії та Америки – 9% та 7% відповідно [7; 8].

Зростання світового ВВП в 2013 році становило 2,2% (в 2012 році – 2,3%). Найбільше зростання ВВП виявилось в країнах Азії на 4,2%, (Китай – 7,5%, Індія – 5,4%, НІК – 5,7% та Японія – 1,5%), Африка на 3,8%, Близький Схід та Південна і Центральна Америка по 3%, СНД – 2%, Північна Америка – 1,8% (США – 1,9%), а Європа на 0,3% (ЄС-28 на 0,1%) [7].

Світова економіка в 2014 році знаходилася під негативним впливом геополітичних конфліктів. Драйвером зростання передусім було відновлення економіки США та поживлення економічної активності у країнах євросони на фоні впровадження стимулюючої монетарної політики ЄЦБ.

Відповідно до звіту Групи Світового банку «Глобальні економічні перспективи» (ГЕП), 2014 рік став для країн, що розвиваються роком розчарування. Але в 2015 році вони повинні відчутися деяке прискорення темпів свого економічного зростання, чому сприяють помірні ціни на нафту, посилення економіки США, збереження низьких глобальних процентних ставок і ослаблення стримуючих факторів у декількох великих країнах з ринком, що розвивається [6].

Після економічного зростання, який за оцінками в 2014 році склав 2,6%, зростання глобальної економіки, згідно з прогнозами, досягне 3% у 2015 році, 3,3% в 2016 році і 3,2% в 2017 році. Темпи економічного зростання в країнах, що розвиваються в 2014 році склали 4,4% і, як очікується, підвищаться до 4,8 % в 2015 році і потім зміняться до 5,3% в 2016 році і 5,4% в 2017 році [6].

Найбільш містку інформацію про стан та тенденції розвитку міжнародного ринку послуг містить статистична база даних Світової організації торгівлі, у якій послуги розглядаються відповідно до поділу на: загальний розподіл: комерційні та державні послуги; розподіл комерційних послуг: транспортні послуги, подорожі, інші комерційні послуги.

Світовий експорт комерційних послуг в 2013 році за темпами зростання випереджав товарний експорт, збільшившись на 6% - до 4,625 трлн. дол. США. Відзначається, що традиційний статистичний облік світової торгівлі за номінальною, а не за доданою вартістю суттєво занижує роль послуг в міжнародних економічних зв'язках [7] (див.: табл. 1).

Таблиця 1

Обсяг світового експорту товарів і комерційних послуг в 2011-2013 рр. і річні зміни в %

	Значення, млрд. дол. США	2011	2012	2013	2000-2013
Товари	18784	20	0	2	8
Комерційні послуги	4625	12	2	6	8
Транспортні послуги	900	9	1	2	6
Подорожі	1175	12	4	7	7
Інші комерційні послуги	2545	14	2	6	9
Разом товари і комерційні послуги	23130	20	1	2	8

Примітка. Складено автором за даними Світової організації торгівлі.

На комерційні послуги припадало 20% загального обсягу світової торгівлі товарів та комерційних послуг у 2013 році. З окремих видів комерційних послуг темпами нижчими за середні в 2013 році розвивався міжнародний транспорт (2%), а світовий експорт будівельних та страхових послуг навіть скоротився на 2%. У той же час в 2013 році значно прискорилося зростання світового експорту туристичних послуг – до 7%, комунікаційних і фінансових послуг – до 9%, комп'ютерних та інформаційних – до 10% [7].

За попередніми оцінками ЮНКТАД та СОТ, в третьому кварталі 2014 року, світовий експорт послуг зріс на 4,7% в порівнянні з тим же кварталом попереднього року. Оцінки виявляють тривале зростання світової торгівлі послугами в 2014 році в Азії та Європі, показуючи трохи вище зростання експорту, ніж на американському континенті.

Структуру експорту/імпорту комерційних послуг в 2013 році показано на рисунку 2.

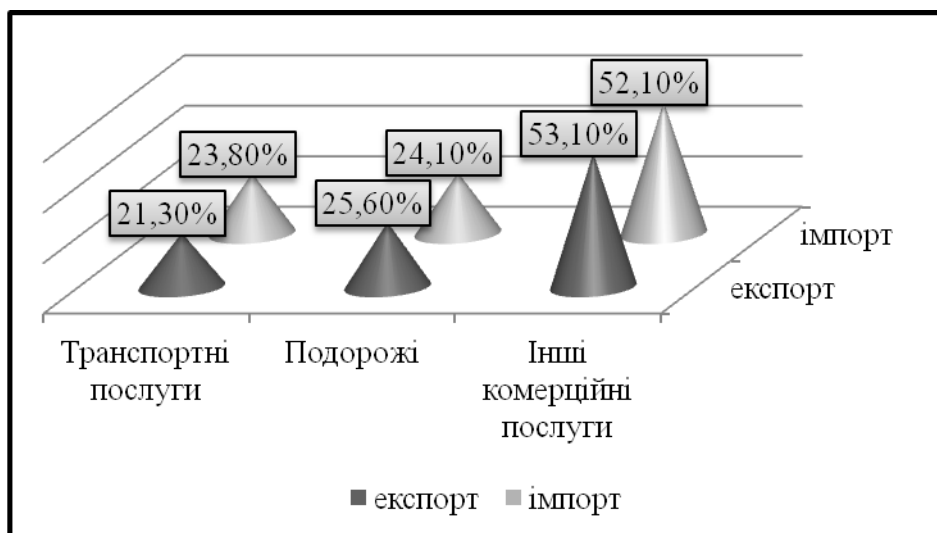


Рис. 2. Структура експорту/імпорту комерційних послуг в 2013 році, (%)

Примітка. Побудовано автором за даними Світової організації торгівлі.

Регіоном, в якому зафіксована швидке зростання експорту послуг в 2013 році був СНД з 11% до 115 млрд. дол. США. За ним йде Близький Схід – на 6% (128 млрд. дол. США). У Європі – на 6% (2170 млрд. дол. США), в Азії на рівні 6% (1,21 трлн. дол. США), в Північній Америці – на 5% (760 млрд. дол. США), Південній і Центральній Америці на 1% (142 млрд. дол. США) та в Африці, де показник впав на 2% до 91 млрд. дол. США [7].

Зростання експорту комерційних послуг за регіонами у 2011–2014 роках показані на рис. 3. В третьому кварталі 2014 року, світовий експорт послуг зріс в Південній та Центральній Америці на 3,5%, Південній Африці на 5,5%, Близькому Сході на 6,5%. В інших регіонах зафіксоване відповідне значення 2013 року або деяке зменшення, як наприклад, в країнах СНД [7].

Найбільший обсяг міжнародних послуг за всіма групами припадає на розвинені країни світу, особливо на країни Європейського Союзу, США, Японію. В середині 80-х р. XX століття на них припадало більше ніж 80% експорту та імпорту послуг.

Поступово зростає й частка країн, що розвиваються, особливо за окремими групами послуг, Наприклад, в торгівлі фінансовими послугами зростає частка Сінгапуру, Бахрейну, Гонконгу, що пов'язано із загальною спеціалізацією країн на цих послугах.

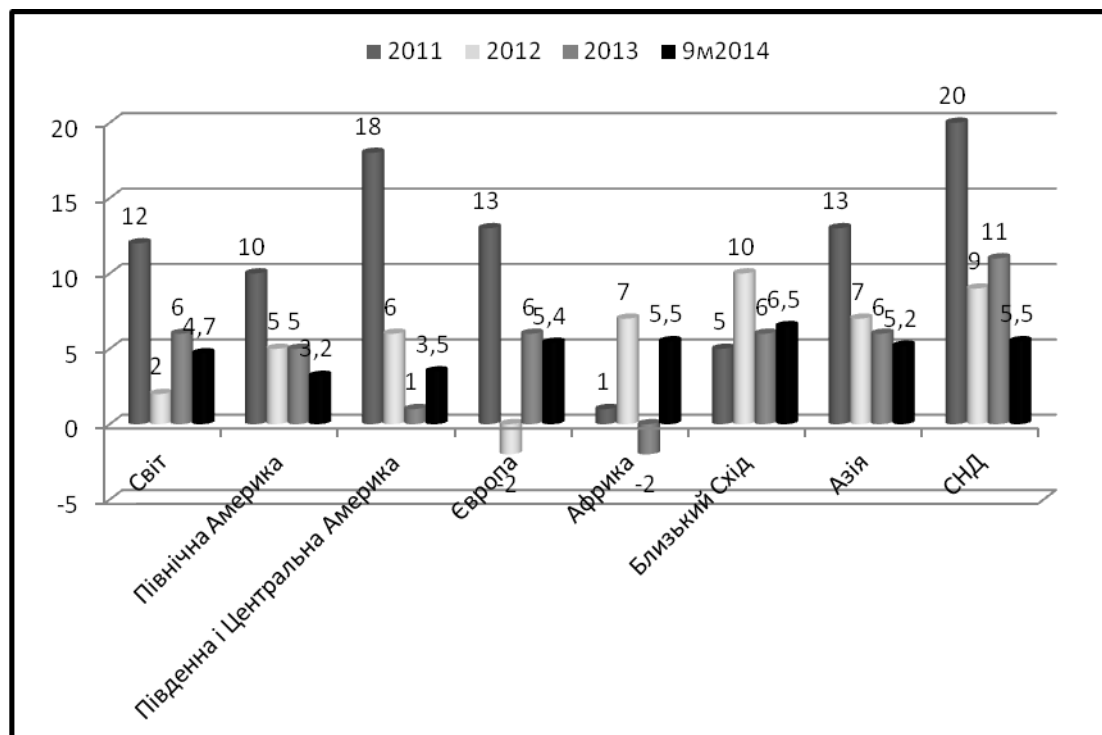


Рис. 3. Експорт комерційних послуг за регіонами світу у 2011-2014рр., (зміна за рік, %)

Примітка. Побудовано автором за даними Світової організації торгівлі.

На світовому ринку послуг лідерами серед розвинених країн є США, Франція, Великобританія, Нідерланди (найбільші експортери послуг), а також Німеччина, Японія, Італія (найбільші імпортери послуг).

В п'ятірку експортерів комерційних послуг в 2013 році ввійшли США Сполучене Королівство, Німеччина, Франція і Китай. Не було ніяких змін в рейтингу серед кращих експортерів, хоча всередині цієї групи Сполучене Королівство досягло мінімального щорічного зростання експорту (на 0,6%), тоді як Китай продемонстрував найзначніше річне зростання експорту (8,7%).

Якщо виключити торгівлю між країнами-членами ЄС і розглядати Європейський союз як єдине ціле, то ЄС став в топ експорту комерційних послуг в 2013 році та його експорт оцінюється в 880 млрд. дол. США (25,0% від світового обсягу). За ним йдуть США (на 18,8%), Китай (5,9%), Індія (153 млрд. дол. США або 4,3%) і Японія (144 млрд. дол. США, або 4,1%) [7].

Приріст щорічного обсягу експорту міжнародних послуг за окремими регіонами світу відображено у таблиці 2.

Обсяг експорту міжнародних послуг, який припадає на Індію та Китай, є більшим за той, що припадає на Японію, що вказує на зміцнення позицій країн, що розвиваються на міжнародному ринку послуг.

П'ять провідних імпортерів комерційних послуг: Сполучені Штати, Китай, Німеччина, Франція та Сполучене Королівство. Китай замінив Німеччину в якості другого за величиною імпортера комерційних послуг, у той час як Франція перемістилася з числа шостого номеру на четвертий в списку. ЄС також став провідним імпортером послуг на 667 млрд. дол. США (19,9%), за ним йдуть Сполучені Штати (12,7%), Китай (9,8%), Японія (161 млрд. дол. США, або 4,8%) та Індії (127 млрд. дол. США, або на 3,8%) [8].

Розвиток постіндустріального суспільства пов'язаний із розвитком інших комерційних послуг, більшість із яких є відносно новими: комунікаційні, телекомунікаційні, страхові, фінансові, комп'ютерні та інформаційні послуги, ліцензування. Враховуючи динамічний розвиток фінансового сектору сучасної світової економіки та його значне переважання над реальним, доцільно стверджувати, що саме розвиток послуг зумовлює економічний розвиток країни у цілому.

Таблиця 2

**Торгівля комерційними послугами: провідні експортери та імпортери в 2013 році
(виключаючи торгівлю всередині ЄС-28), млрд. дол. США, %**

Позиція	Експортери	Значення	Частка	Зміна за рік, %	Позиція	Імпортери	Значення	Частка	Змін за рік, %
1	ЄС-28	880	25	5	1	ЄС -28	667	19,9	3
2	США	662	18,8	5	2	США	427	12,7	3
3	Китай	207	5,9	9	3	Китай	329	9,8	17
4	Індія	153	4,3	5	4	Японія	161	4,8	-8
5	Японія	144	4,1	1	5	Індія	127	3,8	-1
6	Гонконг, Китай	135	3,8	7	6	Росія	123	3,7	19
7	Сінгапур	117	3,3	4	7	Сінгапур	122	3,6	4
8	Південна Корея	112	3,2	1	8	Південна Корея	106	3,2	1
9	Швейцарія	94	2,7	5	9	Канада	105	3,1	0
10	Канада	78	2,2	0	10	Бразилія	84	2,5	7
25	Україна	19	0,5	4	11	ОАЕ	65	1,9	1
	Світ	4625	100	5		Світ	4355	100	4

Примітка. Складено автором за даними Світової організації торгівлі.

У XXI столітті динамічно розвиваються страхові та фінансові послуги, ліцензування та користування авторськими правами. Так найбільший обсяг експорту міжнародних страхових послуг припадає на розвинені країни, а саме країни ЄС та країни Північної Америки.

Важливою складовою міжнародного ринку послуг є фінансові послуги, що пов'язано із динамічним розвитком фінансового сектору в умовах глобалізації економіки. Основними експортерами міжнародних фінансових послуг є країни ЄС та Північної Америки. Експорт міжнародних фінансових послуг у світі в 2013 році виріс на 7% і склав 266 млрд. дол. США. Найбільше зростання цього показника було зафіксовано в Південній та Центральній Америці аж на 31%, а також в Азії на 23% до 3 та 35 млрд. дол. США відповідно. На європейському континенті в 2013 році не відбулося жодних змін щодо експорту фінансових послуг і він склав 148 млрд. дол. США, а в країнах ЄС відбулося збільшення на 2% до 131 млрд. дол. США. Також, в країнах СНД цей показник виріс на 8% до 2 млрд. дол. США [7].

Щорічно зростає обсяг послуг ліцензування та користування авторськими правами, який близький до загального обсягу фінансових послуг, що пов'язано із зростанням значення інформації у період формування інформаційного суспільства. Світові грошові надходження від користування авторськими правами та ліцензування у 2013 році склали 246 млрд. дол. США.

Висновки. Таким чином, міжнародний ринок послуг динамічно розвивається, незважаючи на спад 2009 року, який був пов'язаний із розгортанням світової фінансової кризи. Динамічно розвиваються переважно комерційні послуги, що пов'язане із загальним розвитком фінансового сектору світової економіки, інформатизацією суспільства та розвитком новітніх технологій.

За оцінками ЮНКТАД та СОТ, світовий експорт товарів зріс на 2,1%, в 2013 році. У той час як торгівля в сфері послуг зафіксована в 6% глобального зростання. Найсильніший зростання експорту спостерігався в країнах, що розвиваються (8,2%). Водночас, спад експорту був найбільш глибоким в Північній Африці (-10,6%). Імпорт зріс, в країнах, що розвиваються Західної Африки (8,6%) і Східної Азії (6,2%), в той час як вони зменшилися в найбільш розвинених Океанії (-5,8%), далі йдуть розвинені країни Азії (-5,5%).

Найбільший обсяг міжнародних послуг за всіма групами припадає на розвинені країни світу. Поступово зростає й частка країн, що розвиваються, особливо за окремими групами послуг, Наприклад, в торгівлі фінансовими послугами зростає частка Сінгапуру, Бахрейну, Гонконгу, що пов'язано із загальною спеціалізацією країн на цих послугах.

На світовому ринку послуг лідерами серед розвинених країн є США, Франція, Великобританія, Нідерланди (найбільші експортери послуг), а також Німеччина, Японія, Італія (найбільші імпортери послуг).

Найбільш динамічними серед секторів послуг в період між 2008 і 2013 роками були комп'ютерні та інформаційні послуги (середній річний ріст на 9,1%), а також персональні, культурні та рекреаційні послуги (на 8,9%), потім інші види бізнесу та професійні послуги (на 6,8%). Інший швидко зростаючий сектор послуг для країн, що розвиваються – фінансові та страхові послуги, середній річний ріст майже на 11%.

Світовий експорт послуг характеризується динамічним зростанням. За прогнозами, до кінця 2020 року обсяг надання міжнародних послуг становитиме 7,1–7,4 трлн. дол. США.

Список використаних джерел

1. Амеліна І.В. Міжнародні економічні відносини: навч. посібник / І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С.В. Владимиров. – К. : Центр учб. л-ри, 2013. – 356 с.
2. Заблоцька Р.О. Кон'юнктура світового ринку послуг: Навч.посібник. – К.: ВПЦ «Київський університет», 2011. – 303 с.
3. Зайцев В.Є. Тенденції та особливості розвитку посткризового світового ринку послуг в умовах глобалізації / В.Є.Зайцев // Вісник Академії митної служби України. – Серія «Економіка». – 2011. – №2(46). – С.54-65.
4. Павленко І.І. Міжнародна торгівля та інвестиції: навч. посіб. / І. І. Павленко, О. В. Варяниченко, Н. А. Навроцька. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 420 с.
5. Філіпенко А.С. Теорія міжнародної економічної політики: навч. пос.–К.:Академвидав,2013.–216 с.
6. Мешко Н.П., Попова В.А. Світовий ринок послуг: особливості регулювання та перспективи розвитку. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2014_2/tom2/391.pdf.
7. <http://www.wto.org/> – офіційний сайт СОТ.
8. <http://unctad.org/> – офіційний сайт ЮНКТАД.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2015

УДК 005:339.727.22:339.9(045)

ПРОХОРОВА М.Е.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу
Інституту міжнародних відносин Національного авіаційного університету

БОГДАНЕНКО О.О.,

магістрант спеціальності «Міжнародні економічні відносини»,
Інститут міжнародних відносин Національного авіаційного університету

ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОДІЛ СВІТУ МІЖ НАЙБІЛЬШИМИ ТНК

Анотація. У статті розглянуті особливості сучасного етапу транс націоналізації, проаналізовано індекс транс націоналізації найбільших ТНК світу, виявлені найбільші ТНК світу та розкрито економічний поділ світу між ними.

Ключові слова: транс національна корпорація, транс націоналізація, індекс транс націоналізації, філія.

Прохорова М.Э., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Института международных отношений Национального авиационного университета; **Богданенко О.О.**, магистрант специальности «Международные экономические отношения», Институт международных отношений Национального авиационного университета

ОСОБЕННОСТИ СОВРЕМЕННОГО ЭТАПА ТРАНСНАЦИОНАЛИЗАЦИИ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗДЕЛЕНИЕ МИРА МЕЖДУ КРУПНЕЙШИМИ ТНК

Аннотация. В статье рассмотрены особенности современного этапа транс национализации, проанализирован индекс транс национализации, выделены самые большие ТНК в мире и раскрыто экономическое разделение мира между ними.

Ключевые слова: транс национальная корпорация, транс национализация, индекс транс национализации, филия.

Prohorova M.E., Ph.D. in Economics, Associate Professor, Institute of International Relations, National Aviation University; **Bohdanenko O.O.**, MA student of Institute of International Relations, National Aviation University

PECULIARITIES OF THE CURRENT STAGE OF THE TRANSNATIONALIZATION OF THE WORLD ECONOMY AND THE ECONOMIC DIVISION OF THE WORLD AMONG THE LARGEST TNCs

Abstract. In the article you could find peculiarities of the current stage of the transnationalization, analysis of Transnationality Index, list of the biggest TNC's and the economic division of the world among them.

Keywords: transnational corporation, transnationalization, Transnationality Index (TNI), affiliated branch.

Постановка проблеми. За останні 50–60 років транс національні корпорації (ТНК) зайняли домінуючі позиції у світовій економіці. Вони різко посилили взаємозв'язок і взаємозалежність національних економік, інтенсифікували поглиблення міжнародної спеціалізації та кооперації. Кількість таких компаній стрімко зростає, підвищується їхня питома вага у світовій торгівлі. ТНК стали головним суб'єктом руху міжнародних інвестицій, технологій та функціонування міжнародного виробництва, що призвело до нового поділу світу між ТНК.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми. Дослідженню діяльності ТНК присвячено достатню кількість робіт як у закордонній, так і у вітчизняній літературі. Серед зарубіжних авторів слід виділити Дж. Бейлі, Дж. Даннінга [1], Г. Кейвс [2], Г. Коуза, С. Майерса, С. Хаймера [3]. У вітчизняній літературі ця проблематика представлена працями А. Архипової, А. Астаповича [4], Г. Давтяна, А. Ковальової, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона [5], А. Наговіцина, А. Рогача [6], В. Рокоча [7].

Незважаючи на таке глибоке дослідження та значний інтерес до феномену транс національних корпорацій, залишається невирішеним ряд проблем, серед яких особливе значення має особливості сучасного етапу розвитку ТНК. Транс національні корпорації з величезною швидкістю трансформуються, але в той же час динамічно змінюється й зовнішнє середовище їх функціонування. У сучасній економічній науці детально не з'ясовані взаємозв'язок і взаємний вплив ТНК та глобалізації. ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і по суті є одним з продуктів глобалізації. У той же час транс національні корпорації виступають як головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової і національних економік.

Метою статті є аналіз сучасного етапу транснаціоналізації світової економіки, знаходження індексу транснаціоналізації найбільших ТНК світу та виявлення найбільших ТНК, які панують на світовій арені на сьогоднішній день.

Виклад основного матеріалу. Транснаціоналізація веде до надзвичайно високого рівня взаємозалежності країн. Виступаючи центрами координації та двигунами світового виробництва й обміну, ТНК формують усередині своїх комплексів і між собою мережу відносин, які виходять за межі національних держав. За мобільністю, здатністю до трансформації зв'язків і організаційних структур, швидкістю реакції на НТР ТНК перевершують національні та регіональні форми господарських утворень. ТНК не прив'язані до певної території, а отже, здатні з'єднати фактори виробництва різної державної належності й брати участь у освоєнні ринків у будь-якій частині світу.

На сьогоднішній день ми можемо побачити такі показники:

- всього у світі приблизно 82 000 материнських компаній та 810 000 їх філіалів;
- зі 100 найкрупніших економік світу 52 – ТНК, які розглядаються в цій статті.
- на ТНК припадає 50% світової торгівлі та більш ніж 67% зовнішньої торгівлі;
- ТНК належать 80% патентів та ліцензій [8]
- стрімке зростання масштабів операцій ТНК;
- розширення географічної діяльності ТНК;
- підвищення ступені міжнародності діяльності ТНК;
- збільшення трансграничного злиття та поглинання;
- розширення транснаціоналізації середніх та малих фірм.

Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Передусім це виявляється у значному зростанні кількості материнських компаній ТНК та їхніх зарубіжних філій. Якщо на початку 1980-х років у світі налічувалося близько 11 тисяч ТНК і 104 тисячі зарубіжних філій, то на початку XXI ст. — близько 70 тис. і 690 тис. відповідно. Відкриття нових ринків викликало новий сплеск зростання міжнародного виробництва та потоків міжнародних інвестицій. Воно також супроводжувалося новими можливостями використання різноманітних форм операцій [9].

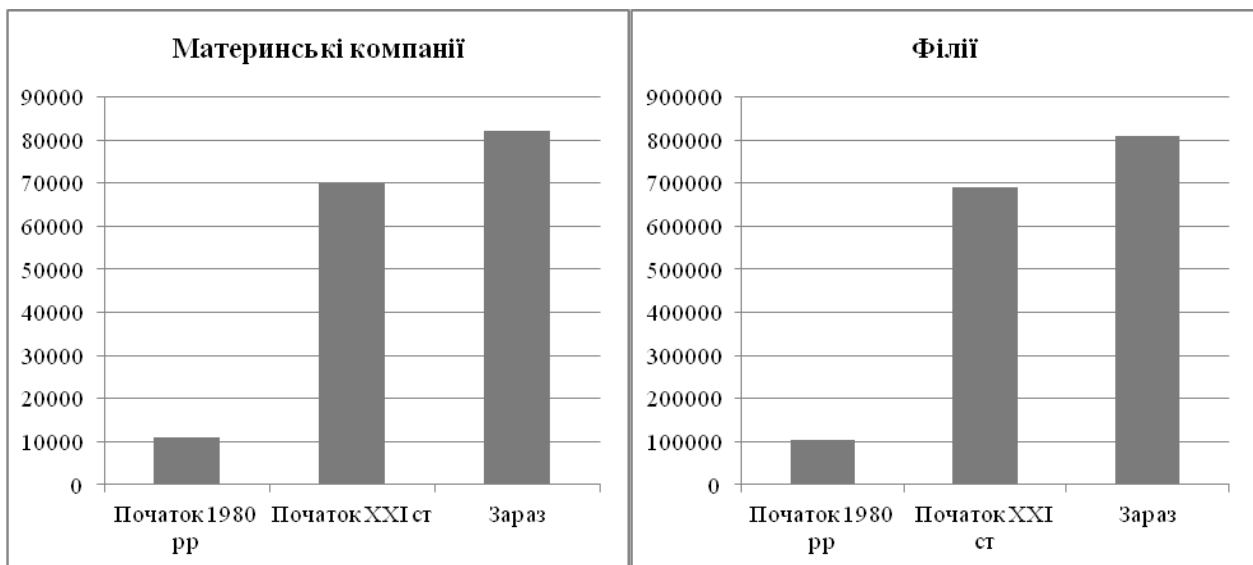


Рис. 1. Зростання кількості ТНК

На транснаціональні компанії припадає як мінімум 70% світових корпораційних науково-дослідних робіт. Від 3/4 до 9/10 руху технологій між США, Німеччиною та Японією набуває форми внутрікорпоративних технологічних трансферів.

90% кількості транснаціональних фірм базується у розвинутій країнах з ринковою економікою. Однак за останні роки у процес транснаціоналізації чимдалі більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країн Східної та Центральної Європи. За останні роки показники залучення та вивозу ПП у розвинених державах скоротилися з 820 млрд. дол. США до 561 млрд. дол. США та з 1183 млрд. дол. США до 909 млрд. дол. США відповідно. У зв'язку з цим ввіз ПП в країни ЦСЄ зменшився з 735 млрд. дол. США до 703 млрд. дол. США, а вивіз з цих країн збільшився з 422 до 426 млрд. дол. США. [10] П'ять держав — ФРН, Японія, США, Велика Британія та Франція — є районами базування половини материнських транснаціональних корпорацій промислово розвинутих країн. На ці країни припадає 2/3 сукупного вивезення прямих іноземних інвестицій. У промислово розвинутих країнах розміщено близько 40% усіх філій ТНК, тоді як у країнах, що розвиваються, — 48,5%.

За останнє десятиліття підвищився ступінь «міжнародності» операцій ТНК більшості країн. Наприклад, питома вага активів зарубіжних філій ТНК ФРН у загальному обсязі активів небанківських компаній країни зросла за останні роки майже вдвічі. У найбільших ТНК США, ФРН, Японії за кордоном було зосереджено 1/3–1/4 активів, що пояснюється економією та більш вигідним розміщенням свого виробництва.

Існує прямий зв'язок між ступенем «міжнародності» операцій та розмірами фірми. У найбільших в світі ТНК частка зарубіжних активів і продажів особливо висока. Середній індекс транснаціональності 100 найбільших ТНК перевищує 50%.

Індекс транснаціоналізації (Transnationality Index, TNI) відображає транснаціональність корпорації та розраховується як середнє з трьох показників: питома вага зарубіжних активів, питома вага продажів за кордоном та питома вага іноземного персоналу.

$$I_{mp} = \frac{A_3/A_{заг} + П_3/П_{заг} + Ш_3/Ш_{заг}}{3} \times 100, \%$$

де I_{mp} – Індекс транснаціоналізації;

A_3 – закордонні активи компанії;

$A_{заг}$ – загальні активи компанії;

$П_3$ – обсяг продажів товарів і послуг закордонними філіями;

$П_{заг}$ – загальний обсяг продажів товарів і послуг;

$Ш_3$ – закордонний штат компанії;

$Ш_{заг}$ – загальний штат компанії.

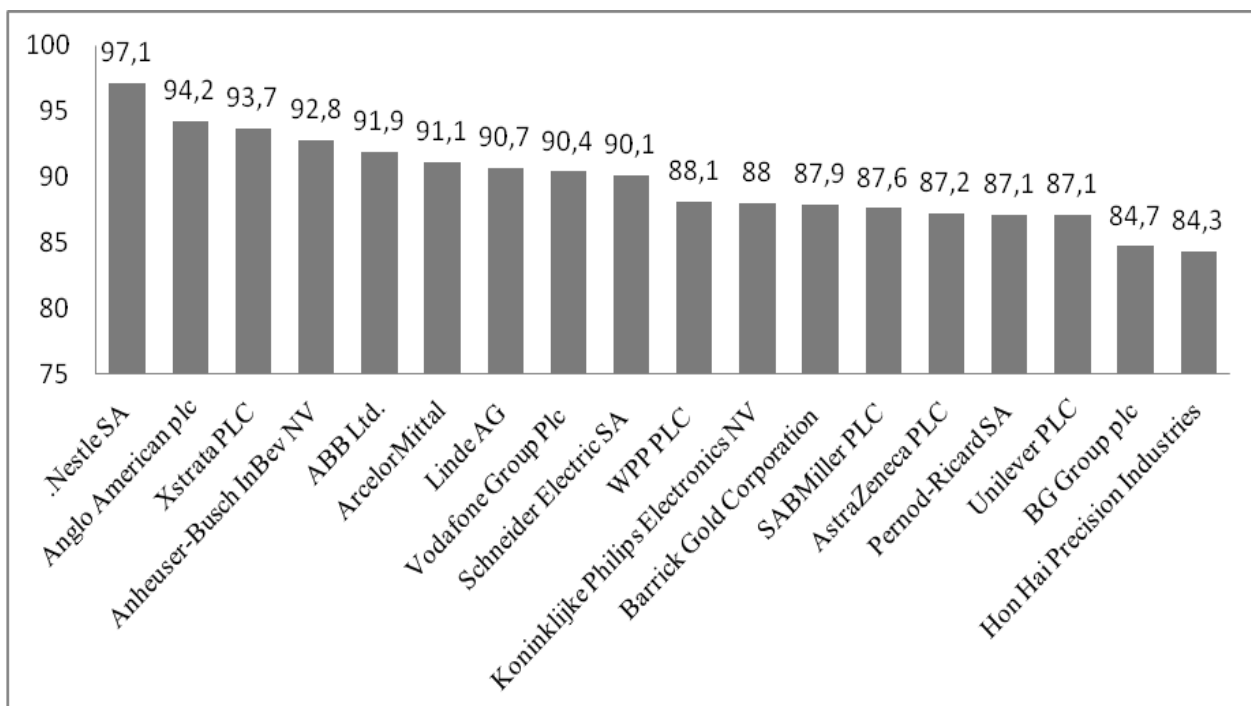


Рис. 2. Найбільші ТНК – лідери з транснаціоналізації, 2013 рік [10]

Таблиця 1

Рейтинг 25 найкрупніших світових нефінансових ТНК по обсягу зарубіжних активів,
UNCTAD WIR 2013, млн. дол. [10]

Рейтинг по:		ТНК	Країна	Галузь	Активи		Продажі		Персонал		Індекс TNI, %
Активів	Індексу TNI				Закордон	Всього	Закордон	Всього	Закордон	Всього	
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1	79	General Electric Co	US	Електро обладнання	338157	685328	75640	144796	171000	305000	52,5
2	32	Royal Dutch Shell plc	GB	Нафтовидоб.	307938	360325	282930	467153	73000	87000	76,6
3	22	BP plc	GB	Нафтовидоб.	270247	300193	300216	375580	69853	85700	83,8
4	77	Toyota Motor Corporation	JP	Автомобільна	233193	376841	170486	265770	126536	333498	54,7

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
5	28	Total SA	FR	Нафтовидоб.	214507	227107	180440	234287	62123	97126	78,5
6	45	Exxon Mobil Corporation	US	Нафтовидоб.	214349	333795	301840	420714	46361	76900	65,4
7	8	Vodafone Group Plc	GB	Телекомун.	199003	217031	62065	70224	78599	86373	90,4
8	62	GDF Suez	FR	Електро, газо, водо постач.	175057	271607	78555	124711	110308	219330	59,2
9	61	Chevron Corporation	US	Нафтовидоб.	158865	232982	132743	222580	31508	62000	59,5
10	64	Volkswagen Group	DE	Автомобільна	158046	409257	199129	247624	296000	533469	58,2
11	51	Eni SpA	IT	Нафтовидоб.	133445	185493	85867	163566	51034	77838	63,3
12	1	Nestlé SA	CH	Харчова	132686	138212	96849	98468	328816	339000	97,1
13	71	Enel SpA	IT	Електро, газо, водо постач	132231	226878	65966	109098	37588	73702	56,6
14	48	E.ON AG	DE	Електро, газо, водо постач	128310	185601	117973	169764	40535	72083	65,0
15	4	Anheuser-Busch InBev NV	BE	Харчова	115913	122621	36013	39758	109566	117632	92,8
16	6	ArcelorMittal	LU	Металопрод.	112239	114573	83996	84213	185319	244890	91,1
17	29	Siemens AG	DE	Електро обладнання	111570	139252	87236	101604	250000	369000	77,9
18	36	Honda Motor Co Ltd	JP	Автомобільна	110142	144811	95792	118983	118923	187094	73,4
19	92	Mitsubishi Corporation	JP	Оптова торг.	109657	153044	49052	243401	18915	63058	40,6
20	98	EDF SA	FR	Електро, газо, водо постач.	103015	330582	38840	93470	30412	154730	30,8
21	73	Daimler AG	DE	Автомобільна	99490	215408	121546	146892	108724	275087	56,2
22	67	Deutsche Telekom AG	DE	Телекомун.	95780	142667	42392	74758	113502	232342	57,6
23	66	Pfizer Inc	US	Фармац.	92494	185798	35900	58986	56841	91500	57,6
24	40	BMW AG	DE	Автомобільна	88677	174266	83102	98764	77396	105876	69,4
25	42	Telefonica SA	ES	Телекомун.	87203	171521	60300	80139	215917	272598	68,4

Причини посилення експансії ТНК:

- На початку 90-х рр. розпався СРСР, що призвело до відкриття нових ринків
- Розвиток інтеграційних процесів, що пов'язано з тісною взаємодією країн між собою
- Асиметричність між регіонами і країнами, яка обумовлена різною ступеню розвитку країн
- Підвищення взаємозалежності одних країн від інших за рахунок розвитку глобалізації
- Посилення глобальної конкуренції
- Прискорення глобалізації фінансового сектора, що обумовлено появою транснаціональних банків
- Поширення НДДКР через зовнішню торгівлю готовою продукцією, закупівлі патентів, ліцензій, рух прямих капіталовкладень (основний капітал), передачу невлених знань (ноу-хау)
- Процеси приватизації

Зазначені тенденції є лише одним із проявів зростання ступеня транснаціоналізації. Співвідношення обсягу вивезення капіталу і макроекономічних показників окремих країн теж переконливо свідчить про наростання цього процесу (див. рис. 3–10).

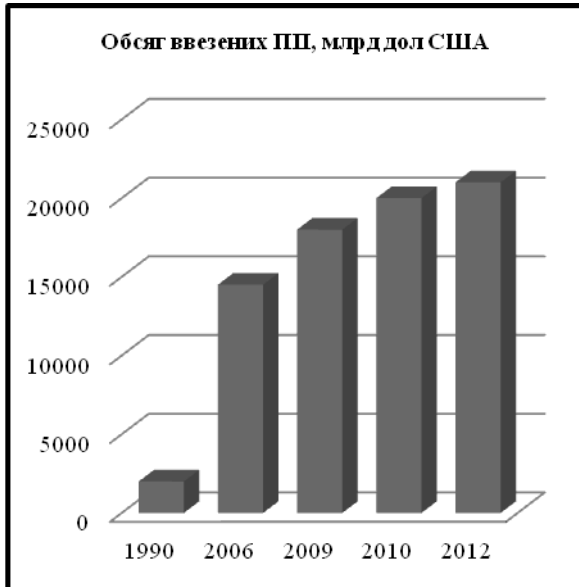


Рис. 3. Обсяг ввезених ПП, млрд. дол. США [10]

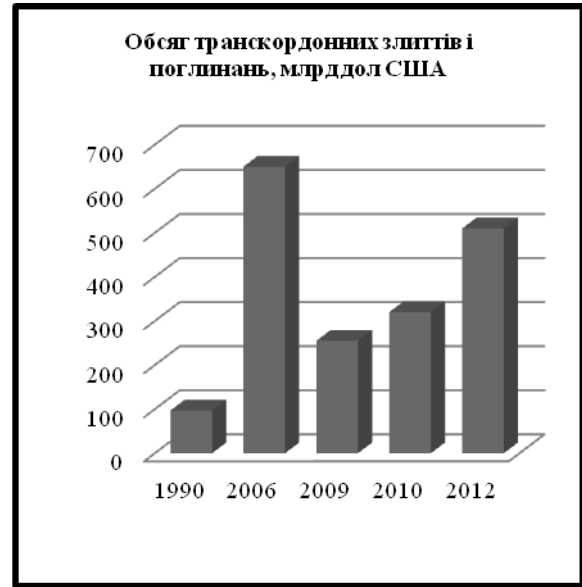


Рис. 5. Обсяг транскордонних злиттів і поглинань, млрд. дол. США [10]



Рис. 4. Обсяг вивезених ПП, млрд. дол. США [10]

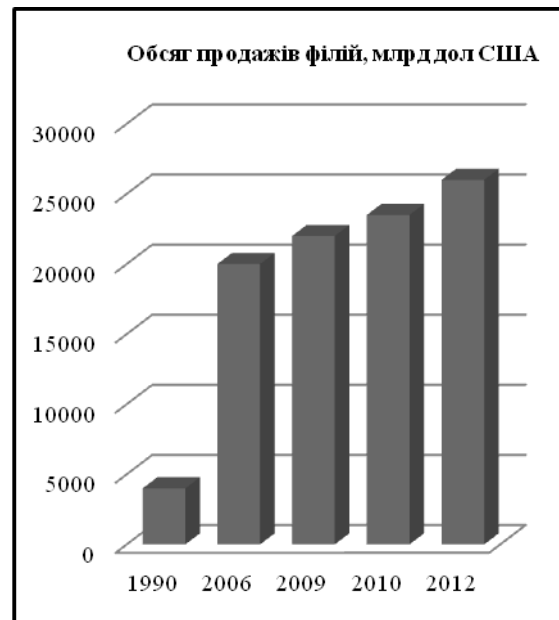


Рис. 6. Обсяг продажів філій, млрд. дол. США [10]

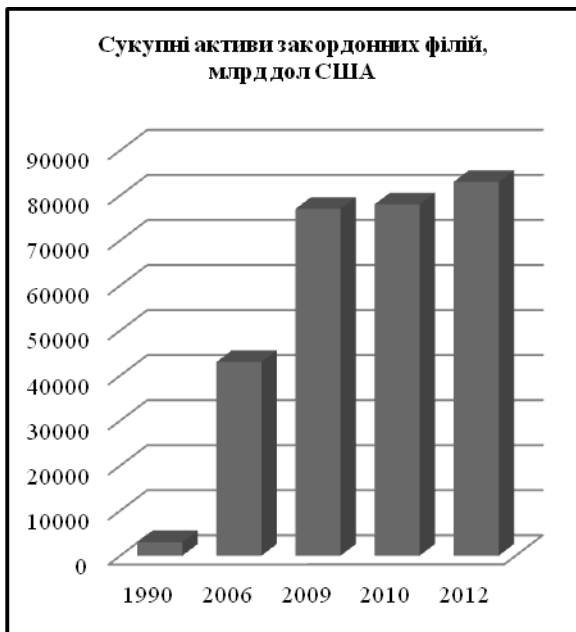


Рис. 7. Сукупні активи закордонних філій, млрд. дол. США [10]



Рис. 9. Країни-імпортери ПІІ у світі, % [10]

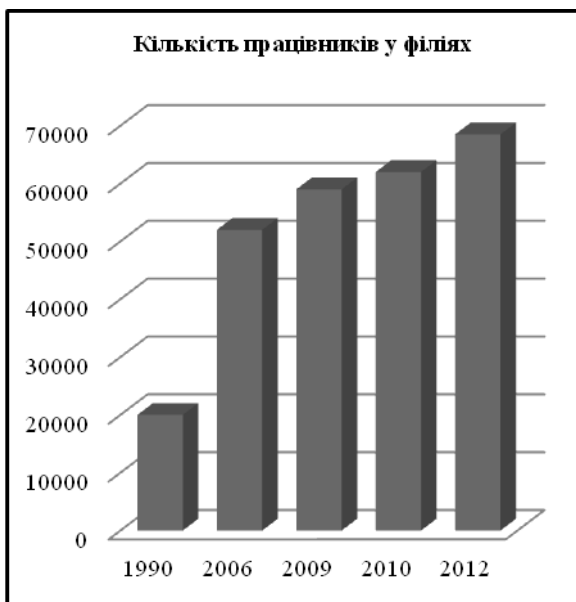


Рис. 8. Кількість працівників у філіях, чол. [10]



Рис. 10. Країни-експортери ПІІ, % [10]

Отже, для того, щоб показати, що масштаби транснаціоналізації на сучасному етапі збільшилися пропонується розглянути цю тенденцію на наступних діаграмах.

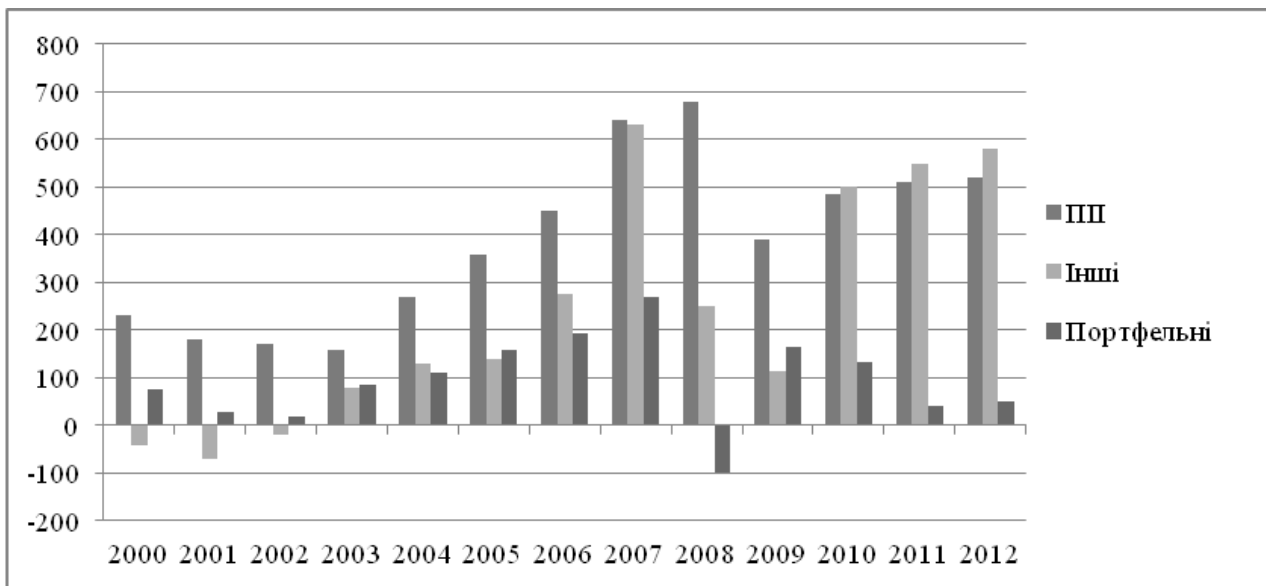


Рис. 10. Динаміка чистого імпорту іноземного капіталу країнами з ринками, що розвиваються, (млрд. дол. США) [11]

Прямі іноземні інвестиції домінують в потоках капіталу, але і обсяги портфельних інвестицій зростають в наш час. Інвестування через іноземні банки відновилося в 2002 році і до 2007 року його обсяги швидко зростали. І через це країни з ринками, що розвиваються стали важливими експортерами капіталу для інших країн світу.

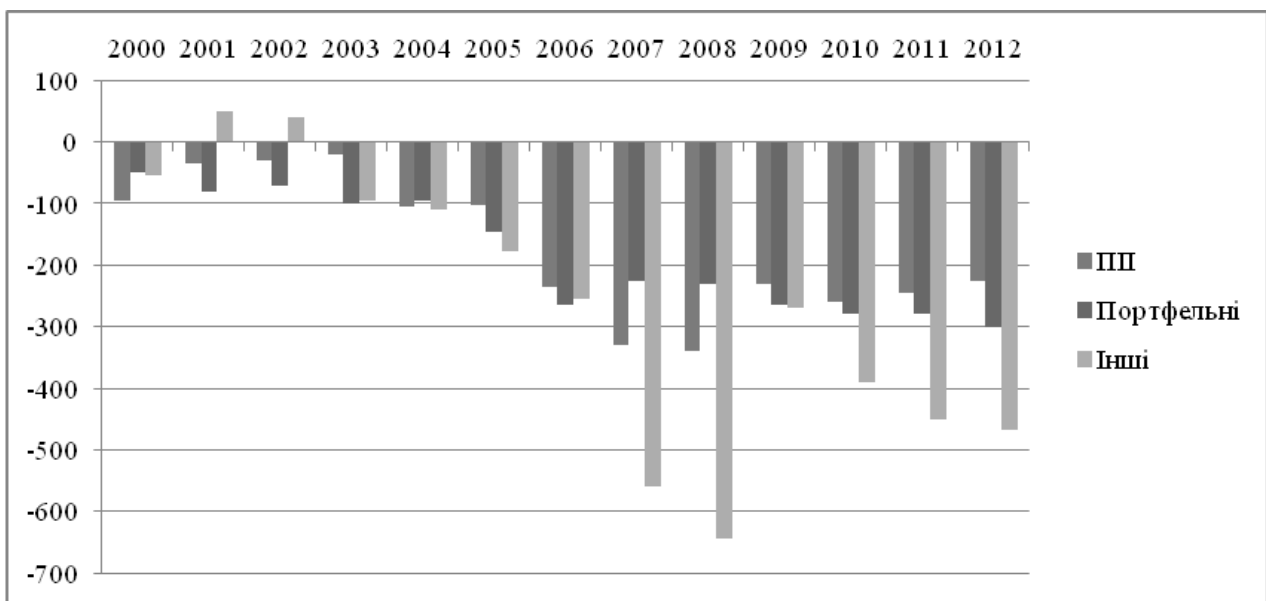


Рис. 11. Динаміка чистого експорту іноземного капіталу країнами з ринками, що розвиваються, млрд. дол. США [11]

За часів глобальної фінансової кризи скоротились обсяги як імпорту, так і експорту капіталу з цих країн.

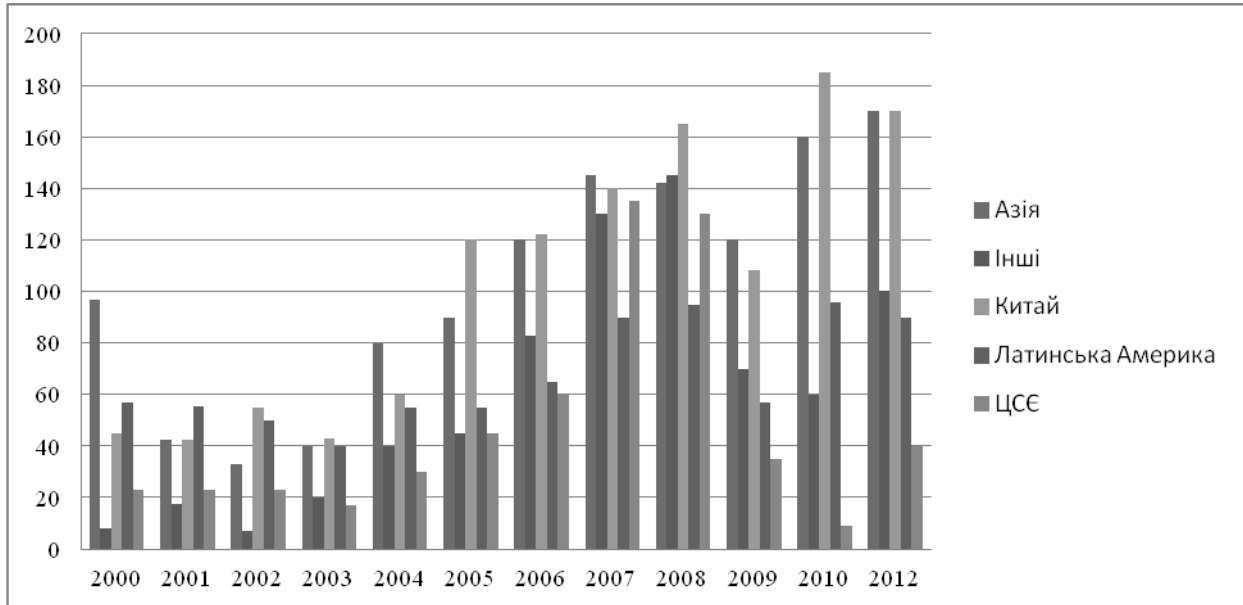


Рис. 12. Динаміка чистого імпорту ПІІ в країни з ринками, що розвиваються, млрд. дол. США [11]

З 1980-х років прямі іноземні інвестиції є основною формою інвестування в країни з ринками, що розвиваються. Через кризи кінця 1990-х років приток ПІІ в країни з ринками, що розвиваються, уповільнився, хоча їх обсяги зростали до глобальної кризи.

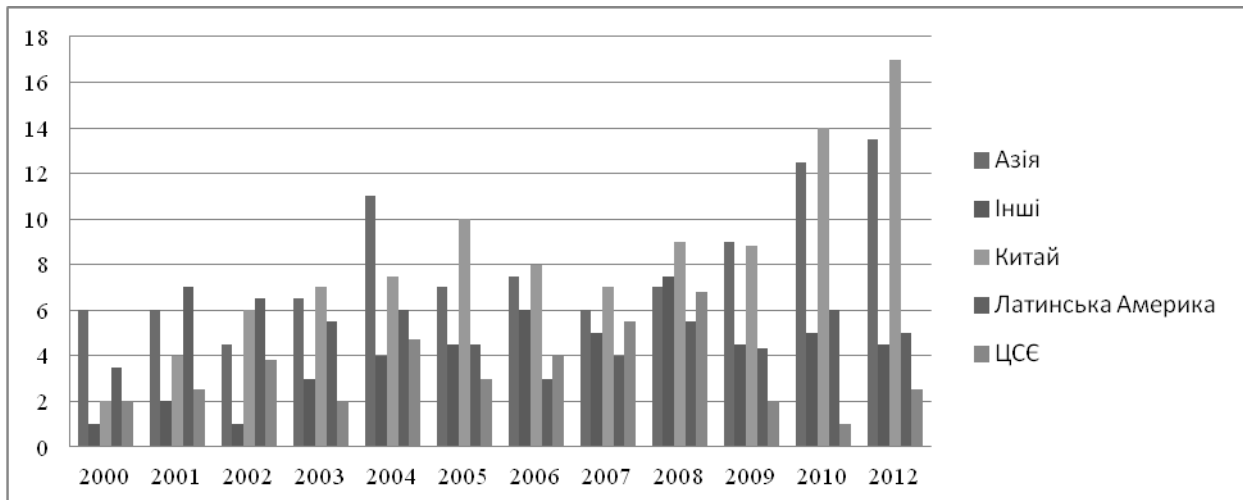


Рис. 13. Динаміка чистого імпорту ПІІ в країни з ринками, що розвиваються, у % від світового обсягу ПІІ [11]

Незважаючи на тимчасові негативні зміни, країни з ринками, що розвиваються залишаються одним з найважливіших об'єктів для інвестування. Після кризи на 32 країни припадало близько 35% всього світового обсягу ПІІ, а далі це значення ще зростало.

Основними чинниками для інвестування в країни з ринками, що розвиваються, були конкурентоспроможний рівень оплати праці та перспективи економічного зростання. В Китаї було підписано багато угод зі злиття та поглинання компаній і він, як і раніше, залишається найбільшим одержувачем ПІІ серед країн з ринками, що розвиваються. В інших країнах цієї групи саме приватизація відіграє суттєву роль у здійсненні прямого інвестування.

Перед кризою багато компаній з країн з ринками, що розвиваються, почали брати активну участь в угодах злиття і поглинання в інших країнах, що розвиваються, і розвинених країнах. Цей період навіть назвали ера транскордонних угод та горизонтальних мегаугод.

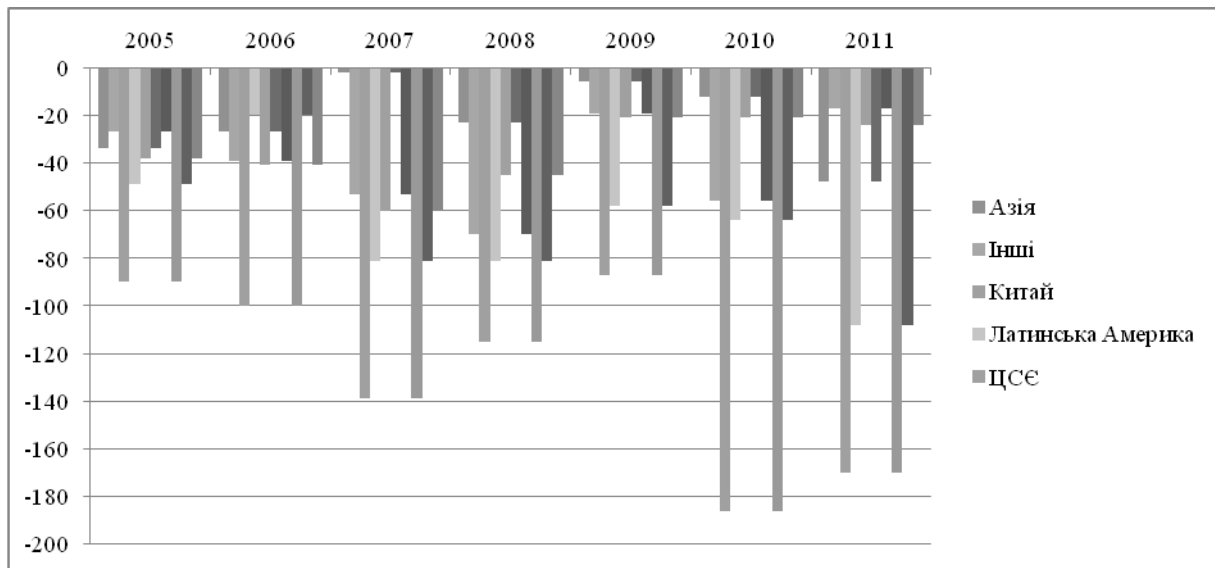


Рис. 14. Динаміка чистого експорту ПП країнами з ринками, що розвиваються, млрд. дол. США [11]

Експорт ПП має схожу регіональну структуру до структури імпорту ПП, з домінуванням країн Далекого Сходу. Криза також вплинула на ці країни стосовно експорту прямого іноземного інвестування. Його обсяги скоротилися в 2009 році в першу чергу через зниження інвестиційної активності країн з Центральної та Східної Європи, адже саме ці країни найбільше постраждали від впливу світової кризи.

Країни з ринками, що розвиваються, перейшли від чистих імпортерів іноземного капіталу до його експортерів. Зростання експорту ПП пояснюється збільшенням доходів населення, реформами в сфері регулювання зовнішньої торгівлі та інвестицій, регіональною інтеграцією, лібералізацією потоків капіталу, поступовою індустріалізацією країн з ринками, що розвиваються, а також накопичення компаніями специфічних конкурентних переваг.

Основна частина найбільших у світі ТНК належала принаймні до однієї із чотирьох галузей: електроніка та електротехнічне обладнання, автомобілебудування; видобуток та дистрибуція нафти, виробництво харчових продуктів та напоїв.

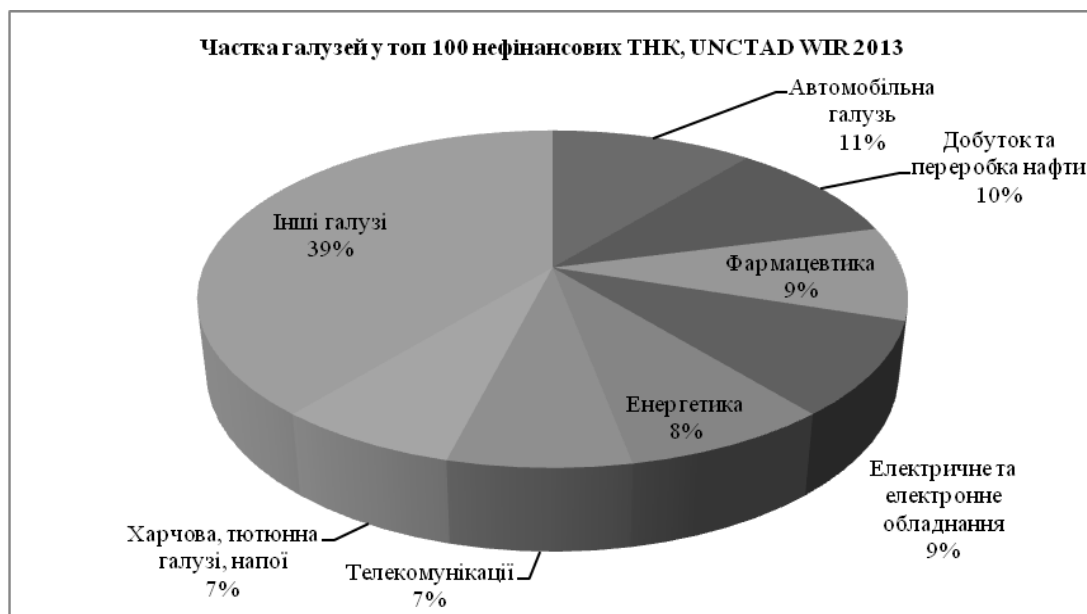


Рис. 15. Частка галузей у топ 100 нефінансових ТНК, UNCTAD WIR 2013 [10]

91 із 100 найкрупніших ТНК мали штаб-квартири у США, країнах ЄС або Японії. Найбільше представлені у «списку 100» ТНК США — 25 корпорацій. Половину позицій у цій групі мають транснаціональні фірми країн ЄС.

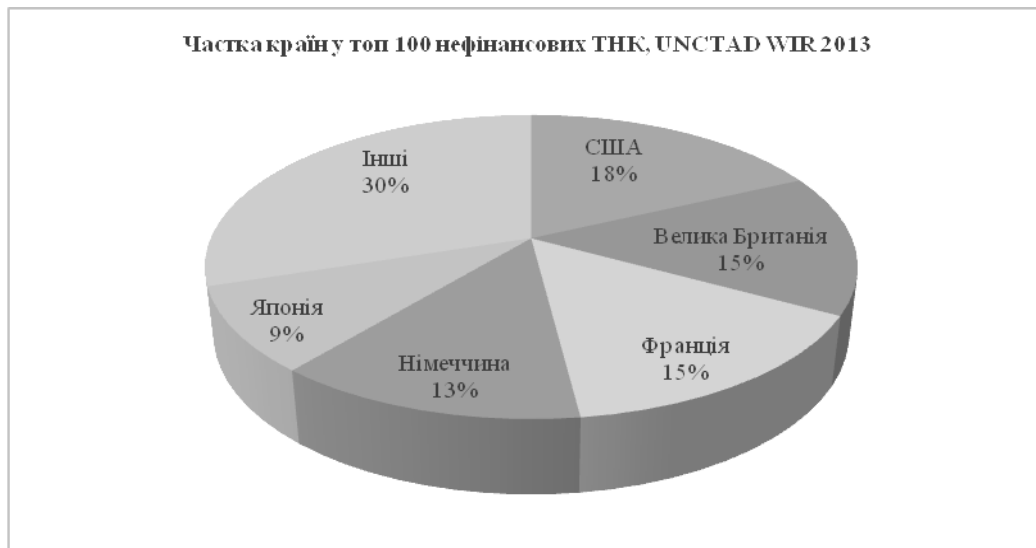


Рис. 16. Частка країн у топ 100 нефінансових ТНК, UNCTAD WIR 2013 [10]

Висновки. На основі зазначеного можна зробити висновки, що ТНК відіграють дуже важливу роль у сучасній світовій економіці. З розвитком світової економіки розвивалися й ТНК. Зараз вони виступають на світовій арені як «окремі держави», капітал яких перевищує річний ВВП деяких країн світу. З часом свого існування ТНК почали базуватися не тільки в розвинених країнах, але і в країнах з ринками, що розвиваються, що в свою чергу диверсифікувало їх виробництво. 90% кількості транснаціональних фірм базується в розвинених країнах з ринковою економікою. Однак за останні роки в процес транснаціоналізації дедалі більше залучаються фірми країн, що розвиваються, а також країн Східної та Центральної Європи. П'ять країн — Німеччина, Японія, США, Велика Британія, Франція є районами базування для половини материнських транснаціональних корпорацій промислово розвинених країн. На ці країни припадає також 2/3 сукупного вивозу прямих іноземних інвестицій. У промислово розвинених країнах розміщено близько 46% усіх філій ТНК, у той час як у країнах, що розвиваються, — 42%. Характерною рисою сучасного етапу транснаціоналізації є величезний масштаб операцій ТНК. Насамперед це виявляється в значному зростанні кількості материнських компаній ТНК та їхніх зарубіжних філій. Протягом останніх двох десятиліть кумулятивний обсяг прямих іноземних інвестицій за темпами зростання більш ніж удвоє випереджав показник світових валових інвестицій в основний капітал. Зазначені дані свідчать про те, що міжнародне виробництво стає дедалі важливішим елементом світової економіки. Інші показники теж підтверджують цю тенденцію.

Отже, на сьогоднішній день можна побачити таких поділ світу між ТНК:

1. У Африці ПШ зосередили свою увагу не лише на природних ресурсах, але й на споживчих ринках, тому перспективи зростання залишаються позитивними. Політична невизначеність в Північній Африці, утримала інвестиції у цьому регіоні.
2. Приплив ПШ досяг нових рекордних рівнів у Східній і Південно-Східній Азії, до того ж Південно-Східна Азія наздоганяє Східну за високими темпами зростання прямих іноземних інвестицій.
3. Приплив ПШ в країни Південної Азії розгорнулися в результаті збільшення припливу в Індію, домінуючим одержувачем ПШ в цьому регіоні.
4. Регіональні та глобальні кризи, як і раніше відчутно впливають на ПШ в Західній Азії, і перспективи подальшого поширення залишаються неясними.
5. Південна Америка була головним драйвером зростання ПШ в країнах Латинської Америки і Карибського моря. Структура інвестицій традиційних інвесторів – Європа і Сполучені Штати – змінюється, проте в той час спостерігається також прогрес у ПШ з країн, що розвиваються та Японії. Перехід до промислової політики в основних країнах можуть привести до збільшення інвестиційних потоків цільових галузей.
6. Приплив ПШ в країни з перехідною економікою поступово відновлюється. Очікується, що вони будуть рости й надалі.

Список використаних джерел

1. Dunning J.H. Location and the multinational enterprise: A neglected factor? / J.H. Dunning // Journal of International Business Studies. – 1998. – No. 29 (1). Pp. 45–66.
2. Caves R.E. Multinational Enterprise and Economic Analysis/ R.E. Caves. 2nd ed. Cambridge: Cambridge University Press. – 1996. – 324 p.
3. Hymer S.H. The multinational corporation and the international division of labor / S.H. Hymer // In: Cohen R. B. et al. (eds.). The Multinational Corporation: A Radical Approach. Papers by Stephen Herbert Hymer. Cambridge University Press: Cambridge. – 1979. – 534 p.

4. Астапович А.З. Транснациональный капитал США в мировом хозяйстве / А.З. Астапович. – М.: Наука, 1990. – 200 с.
5. Макогон Ю.В. Інвестиційна привабливість України в умовах трансформації світового господарства/ Ю.В. Макогон, К.В. Лисенко// Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Вип. 1. – Т. 1. – С. 7–26.
6. Рогач О.І. Міжнародні інвестиції. Теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій/ О.І. Рогач. – К.: Либідь, 2005. – 720 с.
7. Рокоча В. Транснаціональні корпорації: навч. посіб./ В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький.– К. : Таксон, 2001. – 304 с.
8. Падалиця М. В. Механізм взаємодії транснаціональних корпорацій з національними економіками - електронне джерело [<http://intkonf.org/padalitsya-mv-mehanizm-vzaemodiyi-transnatsionalnih-korporatsiy-z-natsionalnimi-ekonomikami/>].
9. Шевцова Я. О. Масштаби діяльності транснаціональних компаній (ТНК) на світовому ринку – електронне джерело [<http://intkonf.org/shevtsova-ya-o-masshtabi-diyalnosti-transnatsionalnih-kompaniytnk-na-svitovomu-rinku/>].
10. World Investment report 2013: Global value chains: investment and trade for development – електронне джерело [<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>].
11. World Development Indicators, The World Bank – електронне джерело [<http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>].

Стаття надійшла до редакції 10.02.2015

УДК 330(477).001.76(043.2)

РИЧКА М.А.,

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин
і бізнесу Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

ВАСИЛИНЮК М.В.,

студентка 5 курсу
Інституту міжнародних відносин
Національного авіаційного університету

РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Анотація. У статті проаналізовано сутність та значення регіонального розвитку України в умовах глобалізації та запропоновано напрями модернізації державної регіональної політики із врахуванням досвіду інституційного забезпечення регіональної політики країн ЄС.

Ключові слова: регіональний розвиток, державна регіональна політика, стратегія регіонального розвитку, глобалізація, регіоналізація, євроінтеграція.

Рычка М.А., кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса Института международных отношений Национального авиационного университета; **Василинюк М.В.,** студентка 5 курса Института международных отношений Национального авиационного университета

РЕГІОНАЛЬНЕ РОЗВИТТЯ УКРАЇНИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Аннотация. В статье проанализированы сущность и значение регионального развития Украины в условиях глобализации и предложены направления модернизации государственной региональной политики с учетом опыта институционального обеспечения региональной политики стран ЕС.

Ключевые слова: региональное развитие, государственная региональная политика, стратегия регионального развития, глобализация, регионализация, евроинтеграция.

Rychka M.A., Ph.D. in Economics, Associate, Assistant Professor, Professor of International Economic Relations and Business Department, Institute of International Relations, National Aviation University; **Vasylyniuk M.V.,** student of Institute of International Relations, National Aviation University

REGIONAL DEVELOPMENT OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION

Annotation. The essence and importance of regional development of Ukraine in the context of globalization and directions of modernization of state regional policy based on the experience of institutional support of the regional policy of the EU.

Keywords: regional development, the state regional policy, regional development strategy, globalization, regionalization, European integration.

Постановка проблеми. Розробка раціонального інституційного забезпечення державної регіональної політики набуває особливого значення для сучасної України. Оскільки пріоритетом для України офіційно визнано курс на євроінтеграцію, принципи, засади та певною мірою завдання щодо регіонального розвитку мають відповідати основним європейським нормам та принципам. Досвід господарювання розвинутих країн ЄС свідчить, що регіональна економіка залишається найбільш складним об'єктом державного управління. А через збільшення диспропорцій соціально-економічного розвитку регіонів та низьку конкурентоспроможність економіки України стає складніше регулювати регіональний розвиток держави. Євроінтеграційні прагнення України потребують великої державотворчої роботи у сфері наближення правових, соціально-економічних та психологічних інститутів суспільного розвитку до стандартів ЄС. Тому, одним з напрямків такої роботи є узгодження стратегічних пріоритетів української та європейської регіональної політики щодо її формування та реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний вклад щодо вивчення регіональної політики та регіонального розвитку, зокрема України, зробили вітчизняні вчені такі як: В. Бакуменко, О. Берданова, В. Бодров, Л. Зайцева, Ф. Заставний, М. Долішній, В. Керецман, О. Нижник, В. Поповкін, С. Романюк, В. Симоненко, В. Удовиченко, А. Філіпенко, Л. Хоміч, О. Шаблій, О. Білорус, Д. Лук'яненко, А. Поручник. Проблемам якісної та ефективною державної регіональної політики були присвячені наукові дослідження таких зарубіжних вчених, як: А. Вебер, Т. Паландер, Г. Хоутлінг, П. Робсон, С. Поллард, Е. Гувер. Але, незважаючи на значну кількість праць, прис-

вчених питанням регіонального розвитку, подальшої уваги науковців потребують питання аналізу відповідності нормативних принципів регіональної політики України Європейським стандартам та принципам, оскільки євроінтеграційні прагнення України спрямовані на вдосконалення національного регіонального розвитку держави.

Мета статті. Метою статті є дослідження сутності регіоналізації світової економіки, визначення ролі державної регіональної політики в умовах глобалізації та аналіз напрямів модернізації державної регіональної політики в Україні в умовах євроінтеграції.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація світової економіки означає тісну взаємодію і сплетіння економічних, політичних, соціальних, правових, інформаційних, культурних та інших трансакцій на світовій арені. В умовах активного включення України до світових процесів глобалізації та регіоналізації особливого значення набувають регіональні аспекти стратегії соціально-економічного зростання держави.

Сьогодні досить актуальними є питання економічного та соціального розвитку регіонів на основі структурних зрушень галузевої, просторової та функціональної систем, відновлення й зміцнення ефективного співробітництва регіонів, зменшення міжрегіональних диспропорцій, раціонального використання економічного потенціалу кожного регіону, вдосконалення правової та інституційної бази, її розробка та реалізація.

Однією з глобальних тенденцій світового господарства є регіоналізація управління національними економіками, тобто демократизація господарського управління шляхом розширення прав і компетенції регіонів місцевої влади в управлінні економікою території [3, с. 114]. Експерти зазначають, що сучасна регіональна політика має ґрунтуватися на теоретичних, методологічних і методичних засадах, які детермінують формування високорозвинених територіальних господарських структур, можливості участі кожної з них в створенні національного продукту за інноваційно-інвестиційною моделлю [3, с. 115]. Результатом регіональної політики має бути вирівнювання життєвих умов населення різних регіонів, їх соціально-економічних потенціалів, поєднання глобального і локального.

Національна регіоналізація економічних регіонів всередині разом з економічною глобалізацією віддзеркалюють сучасні умови та способи розвитку продуктивних сил. Саме ці процеси спонукають до пошуку нових форматів господарської діяльності, оптимальних форматів розгортання та взаємодії господарських і соціальних процесів. Регіоналізація, яка супроводжується особливими формами соціально-економічної взаємодії, відіграє важливу роль в умовах демократичних змін саме як процес зростання суспільної інтеграції всередині регіону. Однак, сьогодні проблеми регіоналізму пов'язані з потребою ефективної протизаги централізації держави або надмірної унітаризації її та ефективного запровадження демократичних норм і процедур [7, с. 167].

Метою регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів, поглиблення процесів ринкової трансформації, підвищення рівня життя населення, забезпечення гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина [8, с. 201]. Активна регіональна політика для України саме цей аспект є важливим стратегічним пріоритетом регіональної політики для забезпечення загальнодержавних інтересів.

Проблема економічної безпеки впродовж багатьох років залишається надзвичайно важливою, передусім, з точки зору забезпечення стійкого та збалансованого розвитку країни в довгостроковій перспективі. На стан економічної безпеки регіону впливає велика кількість факторів із різнополярним вектором дії, тобто вони перешкоджають або сприяють забезпеченню безпеки. Для того, щоб реагувати на економічні, соціальні та політичні зміни, які впливають на стан економічної безпеки регіону, проводять постійний моніторинг його стану. За результатами індексу конкурентоспроможності регіонів України, який розраховує Фонд «Ефективне управління», індекс за методологією розрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності Всесвітнього економічного форуму [8].

Для зростання конкурентоспроможності регіонів досить важливим фактором є рівень розвитку інституцій. Хоча за складовою інституцій середня оцінка регіонів України (3,83 бала), нижча, ніж середня оцінка у світі (3,98 бала), вона вища ніж в країнах Центрально-Східної Європи (3,75 бала) (див. табл. 1).

Таблиця 1

Середні результати регіонів України за Індексом конкурентоспроможності регіонів та його складових у 2011–2013 рр.

Показник	2011	2012	2013
Індекс конкурентоспроможності регіонів України	3,87	4,00	4,01
Інституції	3,69	3,77	3,83
Інфраструктура	3,77	3,81	3,90
Макроекономічне середовище	4,03	4,52	4,20
Охорона здоров'я та початкова освіта	5,75	5,76	5,75
Вища освіта та професійна підготовка	4,45	4,49	4,55
Ефективність ринку товарів	3,79	3,94	4,12
Ефективність ринку праці	4,77	4,78	4,63
Рівень розвитку фінансового ринку	3,83	4,00	4,12
Технологічна готовність	2,95	3,10	3,11
Рівень розвитку бізнесу	3,81	3,89	3,96
Інновації	2,91	2,99	3,04
Розмір ринку	1,91	2,10	2,21

Примітка. Побудовано автором за даними Індексу конкурентоспроможності регіонів України, 2011-2013 рр.

У 2013 році за показником інфраструктури столиця України випередила усі регіони на 30%, а країна зайняла 32 місце у світі у порівнянні з 148. Регіони України найвищі оцінки отримали за показником охорони здоров'я та початкової освіти. У всіх регіонах України зазначені були високі оцінки якості залізничної структури та погані оцінки за якістю автодоріг та інфраструктури портів та повітряних перевезень [8].

На сьогоднішній день Україна проводить державну регіональну політику, засновану на європейських цінностях, засадах демократії та національної єдності, орієнтовану на підвищення економічних і соціальних стандартів життя населення кожного регіону [4, с. 203]. Хоча експерти Інституту громадянського суспільства зазначають, що не існує єдиного підходу до здійснення регіонального розвитку, все ж для всіх країн залишається єдиним завданням регіональної політики, яке полягає в створенні і зміцненні єдиного економічного простору, забезпеченні економічних, соціальних, правових і організаційних основ державності, а також в ефективному використанні потенціалу регіонів та їх комплексному екологічному захисті [10].

Провідну роль щодо реалізації євроінтеграційних прагнень України відіграє розробка та впровадження дієвої регіональної політики, досягнення збалансованості і соціально-економічного розвитку регіонів. У 2014 року соціально-економічний розвиток більшості регіонів характеризувався спадом промислового виробництва; зменшенням інвестиційних ресурсів; скороченням обсягу експорту товарів, виконаних будівельних робіт; значним уповільненням приросту реальної заробітної плати.

Нестабільна суспільно-політична ситуація та терористичні акти на Сході України, а саме у Донецькій та Луганській областях, призвели до значного спаду промислового виробництва. Враховуючи, що вклад цих регіонів становить близько 16 % загального по Україні валового регіонального продукту, негативні тенденції у цих областях, анексія Автономної Республіки Крим та нестабільна загальна соціально-економічна ситуація посилюють загальні негативні тенденції розвитку регіонів та країни в цілому.

Хоча в Україні наявні значні просторові економічні та соціальні диспропорції, спостерігається феномен невідповідності між економічною потужністю регіону та його показниками соціального благополуччя і якості життя. В регіонах з досить високими показниками ВРП на душу населення, промислового виробництва та експорту присутні найгостріші соціальні проблеми - найвищі рівні депопуляції, смертності (особливо серед чоловіків працездатного віку), еміграції, захворюваності, алкоголізму, тут неблагополучна криміногенна та екологічна ситуація.

Серед позитивних тенденцій розвитку регіонів України у січні-жовтні 2014 року можна виділити такі: зростання обсягів сільськогосподарського виробництва та позитивне сальдо зовнішньоторговельної діяльності. Так, по Україні за 2014 р. сільськогосподарське виробництво зросло на 7,5 % до відповідного 2013 р. Зростання сільськогосподарського виробництва у 2014 р. було зафіксовано у 22 регіонах України. Найбільше зростання відбулось у Сумській (21,8%), Вінницькій (на 15,3 %), Хмельницькій (на 16,8%), Херсонській (на 14,9 %), Харківській (13,6%) та Київській (на 13,2%) областях. Найбільше зниження відбулось у Миколаївській (на 2,7 %), Луганській (на 29,5%) областях. За підсумками січня-вересня 2014 р. позитивне сальдо зовнішньоторговельної діяльності України склало 4423369,8 тис. дол. Загалом від'ємне сальдо зовнішньоторговельної діяльності було зафіксовано у 4 регіонах України. Серед регіонів України найгіршим сальдо зовнішньоторговельної діяльності було в Полтавській, Черкаській, Дніпропетровській та Сумській областях [13].

Водночас з позитивними тенденціями відбувались зниження показників промислового виробництва, обсягів будівництва, капітальних інвестицій, реальної заробітної плати по всіх регіонах України, погіршення демографічної ситуації, активізації міграційних процесів та збільшення рівня безробіття тощо.

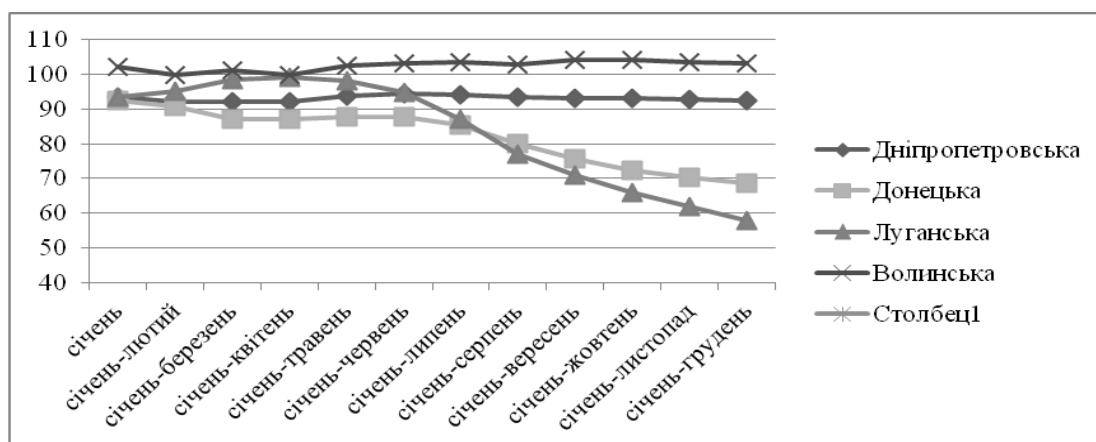


Рис. 1. Індекс промислового виробництва окремих регіонів України у 2014 році, % до попереднього року.

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Загалом, у більшості регіонів України протягом січня-жовтня 2014 р. відбулося падіння промислового виробництва. Найбільше зниження промислового виробництва мало місце у Луганській (на 44 %), Донецькій (на 27,6%), Сумській (на 12,3%) областях (див. рис. 1). Найбільше зростання промислового виробництва було

зафіксовано у Тернопільській (на 15,5%), Житомирській (на 8,9%) та Волинській (на 4%) областях. За січень-жовтень 2014 р. відбулось зниження обсягів будівельних (18,6 % у порівнянні з аналогічним періодом 2013 р.). Зростання робіт було зафіксовано лише у 3 регіонах України: Чернігівській (на 43,6%), Рівненській (на 39,2%) та Тернопільській (на 6%) областях [13].

За січень-вересень 2014 р. обсяги капітальних інвестицій знизилися на 23 % до відповідного періоду 2013 р. Найбільше зростання обсягів капітальних інвестицій у січні-вересні 2014 р. було зафіксовано в Івано-Франківській (на 26,9%) та Хмельницькій (на 10%) областях. Найбільше зниження відбулось у Луганській (51,2%), Донецькій (49,2%), Одеській (44,7%) та Миколаївській (39,8%) областях [13] (див. рис. 2).

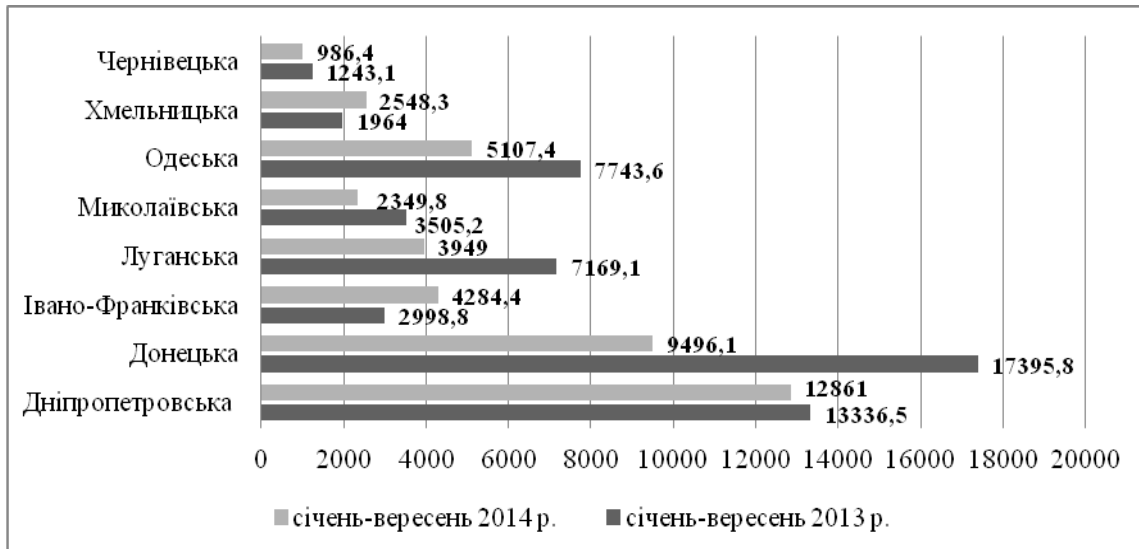


Рис. 2. Обсяги капітальних інвестицій за регіонами України, млн. грн.

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

У більшості регіонів України погіршилась демографічна ситуація. Загалом населення України протягом січня-вересня 2014 р. скоротилось на 118079 осіб. Природний приріст населення спостерігався лише у 3 регіонах: у м. Києві (на 3977 осіб), у Рівненській (на 2020 осіб), Закарпатській (на 2789 осіб), Волинській (815 осіб) та Чернівецькій (на 253 особи) областях. Найбільше природне скорочення населення спостерігалось на Сході України: у Донецькій (на 24153 осіб), Луганській (на 11005 осіб), Дніпропетровській (на 11698 осіб) та Харківській (на 10141) областях [13].



Рис. 3. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) за регіонами, у % до економічно активного населення у віці від 15 до 70 років.

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

У 2014 році рівень безробіття населення у віці 15-70 років (за методологією Міжнародної організації праці) у регіонах залишався високим. Серед регіонів найкраща ситуація традиційно спостерігалась у м. Києві

(рівень безробіття становив 6,7%), Одеській області (6,7 %). Найгірша ситуація склалась у Житомирській (11,5%), Кіровоградській (11,2%), Луганській (11,4%), Полтавській (11,5 %), Тернопільській (11,3 %) та Чернігівській (11,2%) областях (рис. 3). Високий рівень безробіття у 19 регіонах супроводжується зменшенням протягом останніх шести років як кількості економічно активного населення, так і зайнятого [13].

Зростає заборгованість з виплати заробітної плати. Так, станом на березень 2015 р. заборгованість із виплати заробітної плати загалом по Україні складала 1574,8 млн. грн. Найбільша заборгованість з початку року по березень 2015 р. була зафіксована у Донецькій (396,1 млн. грн.), Дніпропетровській (132,0 млн. грн.), Київській (136,9 млн. грн.), Луганській (131,7 млн. грн.), Львівській (106,0 млн. грн.), Харківській (142,5 млн. грн.) областях. Найменша заборгованість за березень 2015 року зафіксована у Закарпатській області – 3,9 млн. грн. Якщо порівняти статистичні дані за березень 2015 та 2014 року, то можна побачити значне збільшення обсягу заборгованості з 930,2 до 1574,8 млн. грн. (в 1,6 разів) [13].

Таким чином, огляд статистичних даних за регіонами України свідчить про збереження диспропорцій, які зросли у кризовий період. При цьому екстенсивні методи господарювання та традиційні методи регіонального управління вже не виконують завдання регулювання пропорцій регіонального розвитку. Завданням нової регіональної політики має бути пошук нових методів структурних змін у господарстві регіонів та нових інструментів реалізації регіональної політики.

За останнє десятиліття розвиток регіонів характеризується диспропорційністю та поступовим зосередженням економічного зростання, а також виробничого, інвестиційного, фінансового, трудового потенціалу у незначній кількості регіонів. Серед базових диспропорцій регіонального розвитку України можна виділити: більш динамічний економічний розвиток у великих містах та переважно промислових районах, ніж в аграрному секторі; вища заробітна плата в обласних центрах, ніж у мешканців сільських територій; вищий рівень доступу до публічних послуг, інформаційних комунікацій в мешканців великих міст; ускладнений розвиток підприємництва у віддалених від обласного центру місцевостях; розвинена логістична мережа, переважно, навколо великих міст та промислових територій тощо. Більш чітко диспропорції регіонального розвитку можна побачити, розглянувши такий показник, як валовий регіональний продукт (ВРП).

У 2013 році найбільше зростання за ВРП у фактичних цінах продемонстрували такі області: Дніпропетровська та Донецька області (152905 та 164926 грн.) відповідно. За цим же показником м. Київ отримало 312552 грн. За ВРП на душу населення найбільший показний був в м. Києві – 109402 грн, Дніпропетровській області – 46333 грн. [13] (рис. 4).

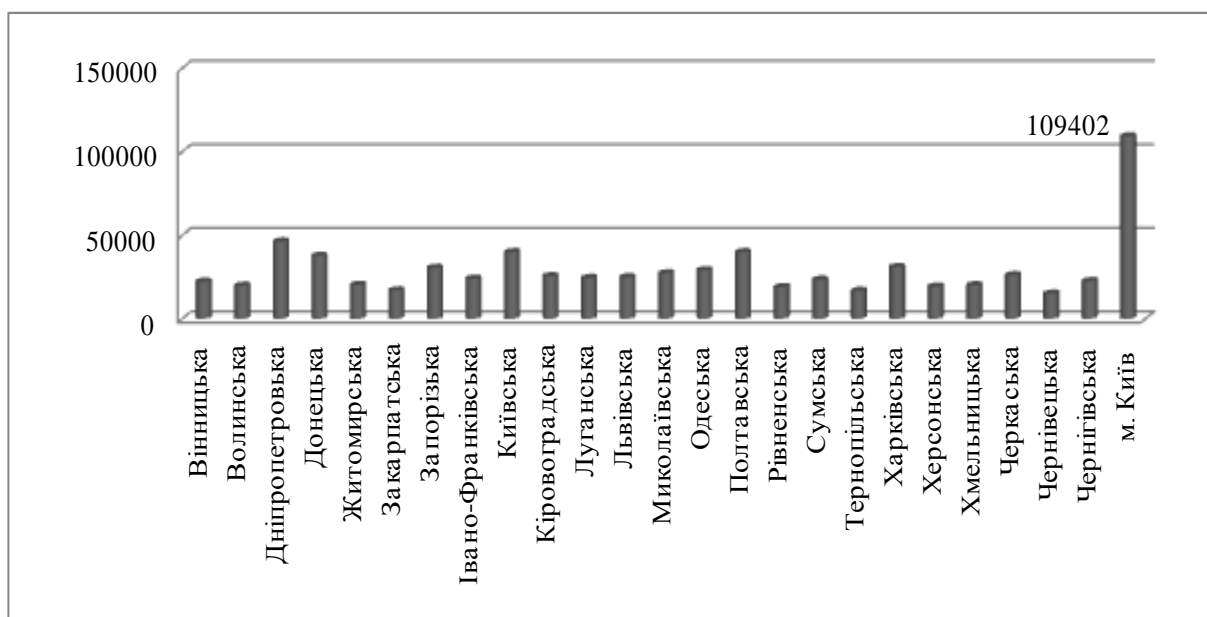


Рис. 4. Валовий регіональний продукт за 2013 рік у розрахунку на одну особу, грн.

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

Якщо розглядати відсоткову частку розміщення ВРП, то можна простежити значні диспропорції за регіонами. Адже серед усіх регіонів України найбільша частка у відсотках до підсумку припадає на м. Київ – 20,5 %, Дніпропетровська область – 10,0 % та Донецька область – 10,8 %. На всі інші регіони припадає менше 5 % на кожний.

Не менш важливим показником розвитку регіону є людський капітал. Людський потенціал є найважливішим чинником реформування держави і суспільства, що прагнуть включитися у світові потоки сучасних технологічних, інфраструктурних, інституціональних, соціально-гуманітарних і інших перетворень. Людський розвиток можна визначити як надання людям можливості повністю розвивати свій потенціал, жити продуктивно і творчо в гармонії з їхніми потребами та інтересами. Якість людського капіталу (освіта і навички) сильно варіює між регіонами і є найвищою у високоурбанізованих регіонах, де сконцентрована значна кількість

ВНЗ та робочих місць вищого професійно-кваліфікаційного рівня. Нові й креативні робочі місця зазвичай з'являються у найбільших містах України із порівняно високою якістю життя – Києві, Львові, Одесі. За даними Звіту про людський розвиток 2014 «Забезпечення сталого прогресу людства: зменшення уразливості та формування життєстійкості», значення ІЛР України дорівнює 0,734 – цей показник належить до високої категорії людського розвитку – що ставить країну на 83 позицію з 187 країн і територій (див. рис. 5) [12].

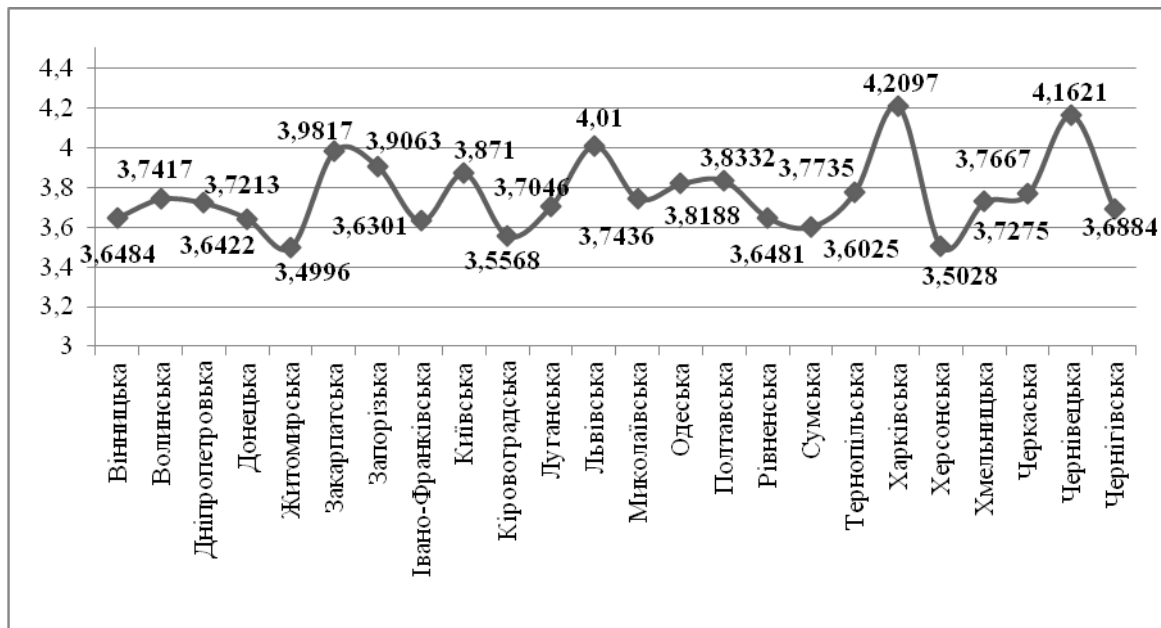


Рис. 5. Інтегральна оцінка регіонального людського розвитку у 2013 р.

Примітка. Побудовано автором за даними Державної служби статистики України.

У 2013 році за індексом регіонального людського розвитку можна виділити три групи регіонів:

1) регіони-лідери (індекс більше 4), до яких належать Харківська, Львівська та Чернівецька області. У цих регіонах простежуються певні відмінності щодо складових, які сприяють людському розвитку або стримують ці процеси. Так, Харківська область належить до п'яти лідерів за індексами блоків «Освіта» та «Добробут», Львівська – «Соціальне середовище», Чернівецька – «Соціальне середовище» та «Добробут». Однак негативним чинником у цих регіонах є низький розвиток за індексом блоку «Добробут» у Львівській і «Освіта» у Чернівецькій областях;

2) регіони основної групи (18 регіонів), індекс яких становить 3,6658–3,9988;

3) регіони-аутсайди (індекс менше 3,6), до яких належать Херсонська, Кіровоградська і Житомирська області. Зазначені регіони помітно відстають за індексом регіонального людського розвитку від більшості регіонів України. Зокрема, для Кіровоградської і Херсонської областей характерний низький індекс за блоком «Соціальне середовище», для Житомирської – «Добробут», «Гідна праця». Крім того, у Кіровоградській області низький індекс за блоком «Відтворення населення» [12].

Найважливішим завданням регіонального управління економічними процесами є забезпечення сталого розвитку регіональної економіки та комплексне поєднання галузево-секторального та просторового виміру регіональної політики, підвищення ефективності державного управління регіональним розвитком та дієздатності місцевого самоврядування. З метою спостереження перебігу цього процесу доцільно запровадити у регіоні систему моніторингу з використанням певних індикаторів (див. рис. 6).

Одним із важливих завдань регіональної політики України на сучасному етапі є врахування європейських орієнтирів регіонального розвитку та приведення вітчизняної нормативно-правової бази у відповідність з нормативними документами ЄС, Ради Європи та інших нормотворчих міжнародних організацій. Для цього в 2014 році було розроблено «Державна стратегія регіонального розвитку до 2020 року» як складову євроінтеграції України. Розроблення Стратегії відбувалось з урахуванням змін, які відбулися в розвитку регіонів держави за останні роки, для підвищення конкурентоспроможності регіонів і забезпечення збалансованого регіонального розвитку, для територіальної соціально-економічної інтеграції і просторового розвитку, а також для ефективного державного управління у сфері регіонального розвитку [6, с. 654]. Стратегія спрямована на визначення завдань та інструментів для розв'язання соціальних проблем, підвищення рівня економічного потенціалу територій, продуктивності їх економіки, прибутковості бізнесу та доходів населення і, як наслідок, створення умов для загального підвищення соціальних стандартів, якості життя та розвитку бізнес-середовища.

Стратегічною метою реалізації державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку регіонів України з метою забезпечення соціальної та економічної єдності держави, підвищення рівня конкурентоспроможності регіонів, активізації економічної діяльності, підвищення рівня жит-

тя населення, додержання гарантованих державою соціальних та інших стандартів для кожного громадянина незалежно від місця проживання.

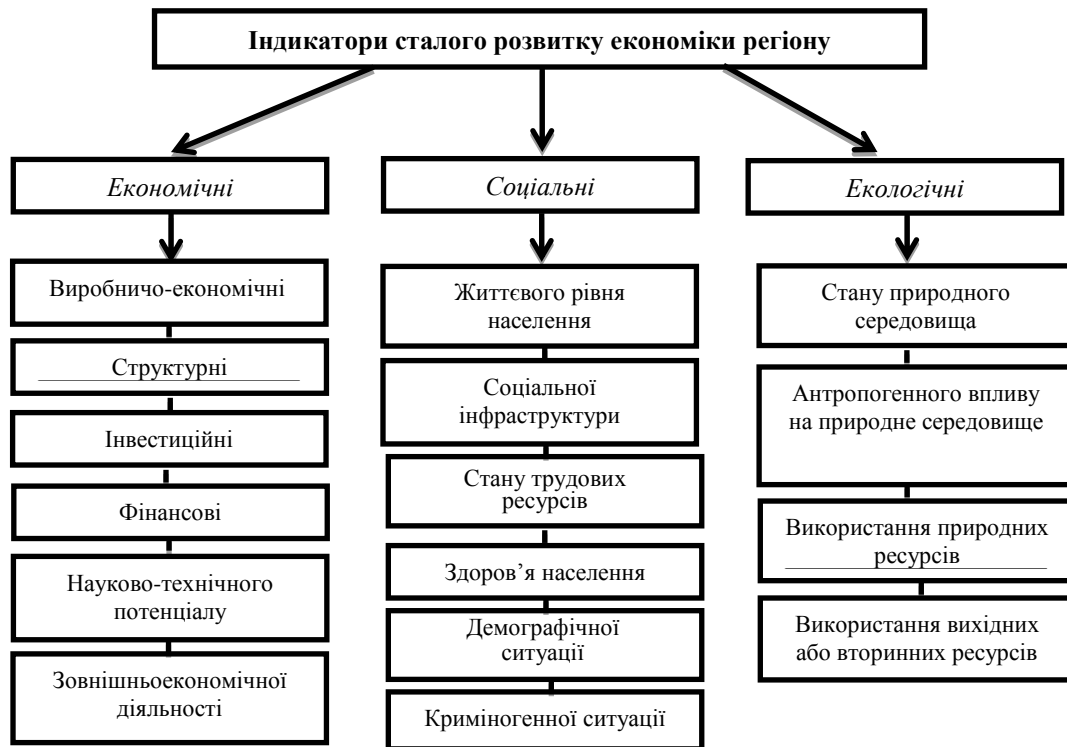


Рис. 6. Система індикаторів сталого розвитку економіки регіону

Примітка. Побудовано за даними Варналія З.С. *Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети: [Монографія] / за ред. З. С. Варналія — К.: НІСД, 2007. — 768 с.*

Стратегічне бачення регіонального розвитку та країни в цілому полягає в розв'язанні існуючих проблем шляхом використання внутрішніх та зовнішніх можливостей регіонів та територій і є результатом стратегічного спрямування державної регіональної політики, метою якої є: розвиток та єдність, орієнтовані на людину; досягнення економічного зростання регіонів шляхом використання власного потенціалу та реалізації ефективної державної регіональної політики і, як наслідок, підвищення рівня життя населення; інтеграція регіонального економічного, інформаційного, освітнього, культурного простору до загальноукраїнського простору, в якому особа має змогу для самореалізації та підвищення якості життя незалежно від місця проживання (єдність загальноукраїнського простору). Досягнення зазначеної мети дасть можливість стати регіонам до 2020 року економічно сильнішими, взаємно інтегрованими, а також більш самостійними у результаті запровадження ефективної моделі управління на основі децентралізації, деконцентрації та субсидіарності [2]. Стандарти і якість життя людей досягнуть вищого рівня, зростуть можливості для створення та ефективного функціонування партнерських відносин між суспільством, державою і бізнесом.

Починаючи з 2013 року виконується програма Європейського Союзу «Підтримка реалізації політики регіонального розвитку в Україні» (бюджет проекту перевищує 20 млн. євро). Пріоритетами цього проекту є: інституційна підтримка формування нової регіональної політики в Україні; інституційна підтримка модернізації Державної стратегії регіонального розвитку до 2020 року; створення та забезпечення функціонування професійно орієнтованої соціальної мережі для фахівців-практиків з питань регіонального розвитку. Готується програма Європейського Союзу «Місцевий розвиток, орієнтований на громадськість, етап III», індикативний бюджет якої становитиме 23,8 млн. євро. Крім того, на сьогодні проводиться робота із започаткування програми секторальної бюджетної підтримки у сфері регіонального розвитку (50 млн. євро), фінансування якої передбачено за рахунок коштів бюджету Європейської Комісії. У разі прийняття рішення щодо її виконання в Україні кошти зазначеної програми також спрямовуються на реалізацію Стратегії.

Висновки. На сьогоднішній день через активну участь України в процесах глобалізації та регіоналізації важливого значення набувають регіональні аспекти стратегії соціального-економічного зростання держави. Необхідно зміцнити співробітництво регіонів, зменшити регіональні диспропорції для підвищення економічної конкурентоспроможності України та раціонально використовувати потенціал кожного регіону. Сьогодні в Україні зберігаються суттєва регіональна диференціація між регіонами в структурі виробництва валової доданої вартості та диференціація за результатами діяльності промисловості. Необхідно створювати привабливий інвестиційний клімат, тобто вживати рішучих заходів щодо всебічної реструктуризації підприємств кожного регіону, що зумовить істотне зростання ринкової ціни їх активів і зробить їх привабливими для потенційних інвесторів.

Для трансформації та забезпечення економічного зростання регіонів України необхідним є перебудова управління регіональним розвитком у напрямі розширення прав і самостійності регіонів щодо вирішення багатьох питань економічного й соціального характеру. Вкрай необхідними для розвитку регіонів є розвиток інноваційних процесів на регіональному рівні, за діяння інноваційних механізмів та інструментів регіонального розвитку, диверсифікація регіональної економіки, досягнення збалансованого соціально-економічного розвитку регіонів та інфраструктурне забезпечення регіонального розвитку держави. Для ефективної діяльності органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування мають бути задіяні громадянське суспільство та громадська ініціатива.

Подальші наукові розробки мають бути присвячені саме вирішенню стратегічних пріоритетів, зазначених в Державній стратегії регіонального розвитку, спрямованих на євроінтеграційних шлях держави. Завдання держави полягає в тому, щоб створити та забезпечити всі умови (нормативно-правові, організаційні, фінансові тощо) для повноцінного регіонального розвитку України з використанням таких інструментів стимулювання цього розвитку, як: механізми розвитку малого та середнього бізнесу, активізація підприємництва, державно-приватне партнерство, розвиток кооперації, формування кластерних об'єднань, міжрегіональне співробітництво, механізми активізації інфраструктурного, інформаційного забезпечення.

Список використаних джерел

1. Закон України «Про засади державної регіональної політики» // Відомості Верховної Ради України (ВВР). – 2015. – № 13. – С. 90.
2. Постанова КМУ «Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року»). – 2014. – № 385.
3. Акімов О. О. Шляхи реалізації державного управління економічними процесами: регіональні аспекти / О. О. Акімов // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Державне управління. – 2014. – № 1. – С. 112–120.
4. Артёмов І.В., Діус Н.О. Єврорегіональне співробітництво України: проблеми і перспективи: Навч. посіб. / І.В. Артёмов, Н.О. Діус. – Ужгород: ПП «Шарк», 2014. – 368 с.
5. Біла С.О. Регіональний вимір соціально-економічного розвитку і засади нової регіональної політики / С.О. Біла // Аналітична доповідь НІСД. – К.: НІСД, 2013. – 82 с.
6. Варналій З.С. Державна регіональна політика України: особливості та стратегічні пріоритети : [Монографія] / за ред. З. С. Варналія — К.: НІСД, 2007. – 768 с.
7. Долішній М. Регіональна політика на рубежі ХХ–ХХІ століття: нові пріоритети / М. Долішній. – К. : Наукова думка, 2006. – 236 с.
8. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України. Назустріч економічному зростанню та процвітанню.– Фонд «Ефективне управління», Україна. – 2013. – 234 с.
9. Калетнік, Г. М. Державне регулювання економіки : навч. посіб. / Г. М. Калетнік, А. Г. Мазур, О. Г. Кубай ; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, М-во аграр. політики і продовольства України, ВНАУ. – К. : Хай-Тек Прес, 2011. – 427 с.
10. Регіональна політика: правове регулювання. Світовий та український досвід. Видання друге, доповнене / за заг. ред. А.Ткачука. – К.: Леста, 2011. – С. 10-11.
11. Регіональний розвиток та державна регіональна політика України: стан і перспективи змін у контексті глобальних викликів та європейських стандартів політики. Аналітичний звіт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://surdp.eu/Analytical-Report>.
12. HumanDevelopmentReport 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr14-report-en-1.pdf>.
13. www.ukrstat.gov.ua – офіційний сайт Державної служби статистики України.

Стаття надійшла до редакції 14.04.2015

УДК 339.7

СОТЧЕНКО Є.В.,
експерт з впровадження ERP систем,
компанія «FreeLance»

УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО АСПЕКТУ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩА

***Анотація.** У даній статті проводиться аналіз форм міжнародних розрахунків на основі вивчення та узагальнення даних галузевих правових наук та юридичної практики, накопичених з даної тематики, розкрито поняття форми міжнародних розрахунків, аналізуються проблеми правового регулювання у сфері здійснення платежів при експорті імпорту товарів, описані правовідносини, що виникають у сфері електронних комерції на прикладі біткойн, виявлено недоліки правового регулювання міжнародних розрахунків, також даються рекомендації щодо вдосконалення чинного українського законодавства в сфері міжнародних розрахунків.*

Ключові слова: міжнародні розрахунки, зовнішньоекономічна операція, банківський переказ, розрахунки за відкритим рахунком, інкасо, акредитив, біткойн.

Сотченко Є.В., експерт по внедрению ERP систем, компания «FreeLance»

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ ПРАВОВОГО АСПЕКТА МЕЖДУНАРОДНЫХ РАСЧЕТОВ В УСЛОВИЯХ СОВРЕМЕННОГО СОСТОЯНИЯ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ БИЗНЕС СРЕДЫ

***Аннотация.** В данной статье производится анализ форм международных расчетов на основе изучения и обобщения данных отраслевых правовых наук и юридической практики, накопленных по данной проблеме, раскрыты понятие формы международных расчетов, анализируются проблемы правового регулирования в сфере осуществления платежей при экспорте импорте товаров. Описаны правоотношения возникающие в сфере электронных платежей на примере биткойн, выявлены недостатки правового регулирования международных расчетов, также даются рекомендации по совершенствованию действующего украинского законодательства в области международных расчетов.*

Ключевые слова: международные расчеты, внешнеэкономическая операция, банковский перевод, расчеты за открытым счетом, инкассо, аккредитив, биткойн.

Sotchenko E.V., expert on the implementation of ERP systems, company «FreeLance»

IMPROVING THE LEGAL ASPECTS OF INTERNATIONAL PAYMENTS IN THE PRESENT STATE OF INTERNATIONAL BUSINESS ENVIRONMENT

***Abstract.** This paper focuses on the main forms of international payments, their characteristics is researched, the procedure of realization, their advantages and disadvantages. This article analyzes the forms of international payments based on the research and compilation of industry legal sciences and legal practices accumulated on this issue, the concept disclosed forms of international payments, analyzes the problems of legal regulation in the field of payments in the export import of goods, describes the relationship arising in the field of electronic payments on the example of bitcoin, identified shortcomings of legal regulation of international payments, and provides recommendations for improvement of the current Ukrainian legislation in the field of international payments.*

Keywords: international accounts, foreign economic operation, bank transfer payment, payment on open account, collection, letter of credit, bitcoin.

Постановка проблеми. В умовах глобалізаційних перетворень та поглиблення взаємозв'язків між країнами, Україна, як країна з відкритою економікою, є її активним учасником. Залучення нашої країни до міжнародної торгівлі дає змогу не лише більш ефективно використовувати наявні в країні ресурси, а й долучитися до процесів науково-технічного прогресу, задоволення її населення продукцією чи послугами іноземних контрагентів, спектр яких не представлений на вітчизняному ринку тощо. В результаті, такий обмін та пошук інтересу до нього викликає необхідність дослідження форм міжнародних розрахунків при здійсненні експортно-імпортних операцій, можливості застосування тієї чи іншої форми на практиці, переваг та недоліків кожної з них. Нині, дане питання є особливо важливим для України, оскільки наша економіка націлена на активну участь в міжнародній торгівлі шляхом поглиблення експортної орієнтації вітчизняними підприємствами.

Загалом, виникнення міжнародних розрахунків пов'язане з розвитком та поглибленням процесу інтернаціоналізації товарного виробництва, під час здійснення якого відбивається відносна відособленість руху грошей в міжнародному обороті шляхом неспівпадіння періоду виробництва та безпосередньої реалізації товарів, віддаленості ринків збуту [1, с. 29].

Міжнародні розрахунки націлені охоплювати розрахунки по зовнішній торгівлі товарами і послугами, а також некомерційними операціями, кредитами і руху капіталів між країнами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження проблеми здійснення міжнародних розрахунків зробили такі вчені, як: Б. С. Івасів [3, с. 67], О. М. Наконечний [2, с. 78], Л. В. Руденко [11], Д. М. Михайлова [6, с. 40] та ін. Проте, в своїх наукових працях вони розглядають міжнародні розрахунки переважно з організаційно-технічної точки зору, надаючи практичні рекомендації лише щодо використання окремих форм міжнародних розрахунків. Поряд з тим, в умовах турбулентності ринкового середовища та поступової інтеграції української економіки у глобальний економічний простір дана проблематика потребує дослідження не лише з огляду теоретично-технічного аспекту, а й особливостей правового підґрунтя, як обов'язкової передумови легітимності здійснення фінансових взаєморозрахунків між вітчизняними та іноземними контрагентами.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження правового поля здійснення основних форм міжнародних розрахунків, порядок здійснення, їх переваги і недоліки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для початку дослідимо етимологію самого поняття. Міжнародні розрахунки – це грошові розрахунки між суб'єктами міжнародної діяльності, що пов'язані з рухом товарно-матеріальних цінностей і послуг у міжнародному обігу.

Форма міжнародних розрахунків – це спосіб оформлення, передавання та оплати товаророзпорядчих і платіжних документів, що використовуються в міжнародній практиці. Виділяють чотири основні форми міжнародних розрахунків:

- банківський переказ;
- розрахунки за відкритим рахунком;
- інкасо;
- акредитив [7, с. 32];
- комбіновані форми розрахунків.

Безпосередньо існує пряма залежність між наявними ризиками та швидкістю здійснення операції, тому чим надійніше захищає та чи інша форма розрахунків учасників угоди, тим тривалішим буде період між відвантаженням товару та фактичним здійсненням платежу за нього. Далі розглянемо більш детально кожен з форм міжнародних розрахунків.

Банківський переказ – просте доручення банку своєму банку-кореспонденту виплатити певну суму грошей на прохання і за рахунок переказодавця іноземному отримувачу (бенефіціару) з визначенням способу відшкодування банку-платнику виплаченої ним суми [2, с. 44].

Банківський переказ є найбільш поширеною формою безготівкових розрахунків в Україні, що зумовлюється технологічною простотою його здійснення та короткими строками розрахунків. Проте, головним недоліком даної форми є відсутність гарантії для експортера на оплату відправлених ним товарів, тобто виникає ризик щодо втрати валютних коштів. Дану форму розрахунків схематично можна зобразити наступним чином (рис. 1):

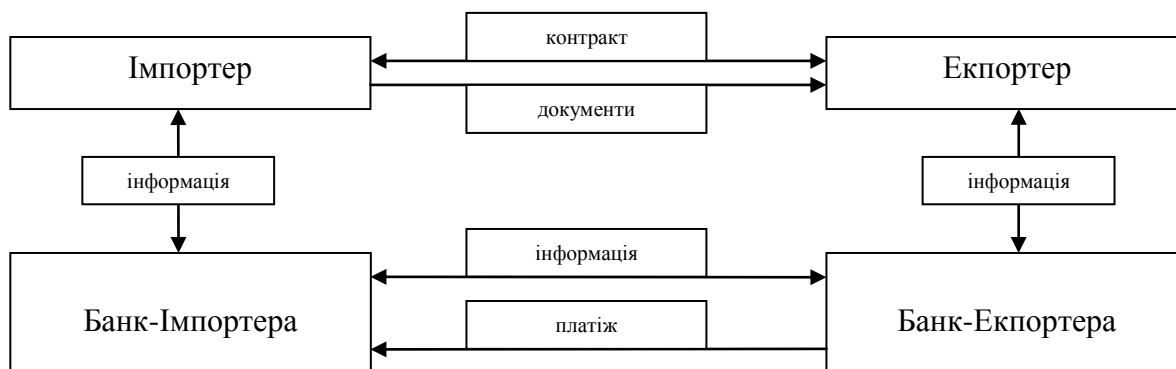


Рис. 1. Розрахунки за допомогою банківського переказу

Джерело: складено автором.

При умові стійких та тривалих взаємозв'язків між постачальником та покупцем обидві сторони можуть прийти до рішення використовувати в якості форми розрахунку – відкритий рахунок, за яким передбачено, що покупець здійснює платіж за товар чи послугу через певний час після здійснення поставки, а контрагенти ведуть взаємний облік сум транзакцій заборгованості один перед одним. Особливістю даного інструменту є те, що рух валюти відірваний від безпосереднього процесу поставки та пов'язаний з комерційним кредитом.

При цьому, в деяких випадках, експортёр в односторонньому порядку, кредитує імпортёра. Крім того, товаро-супровідні документи до останнього направляються поза банком. Тобто, весь контроль за здійсненням операції виконує, в основному, експортёр. Схематично дана форма розрахунків виглядає наступним чином (рис. 2).

Акредитив – це договір, що містить зобов'язання банку-емітенту, за яким цей банк за дорученням клієнта (заявника акредитива) або від свого імені взамін документів, які відповідають умовам акредитива, зобов'язаний виконати платіж на користь бенефіціара, або доручає іншому (виконуючому) банку здійснити цей платіж.

Акредитив як платіжний інструмент опосередковує та обслуговує розрахунки між контрагентами різних країн. При розрахунках акредитивами в економічні відносини вступають такі суб'єкти:

- банк-емітент – це банк, що відкрив акредитив;
- бенефіціар – особа, якій призначений платіж або на користь якої відкрито акредитив;
- виконуючий банк – банк, який за дорученням банку-емітенту здійснює платіж взамін документів, визначених в акредитиві.



Рис. 2. Розрахунки за відкритим рахунком

Джерело: складено автором.

Умови та порядок проведення розрахунків за акредитивами, які схематично зображені на рис. 3, передбачаються в договорі між бенефіціаром і заявником акредитива [9].

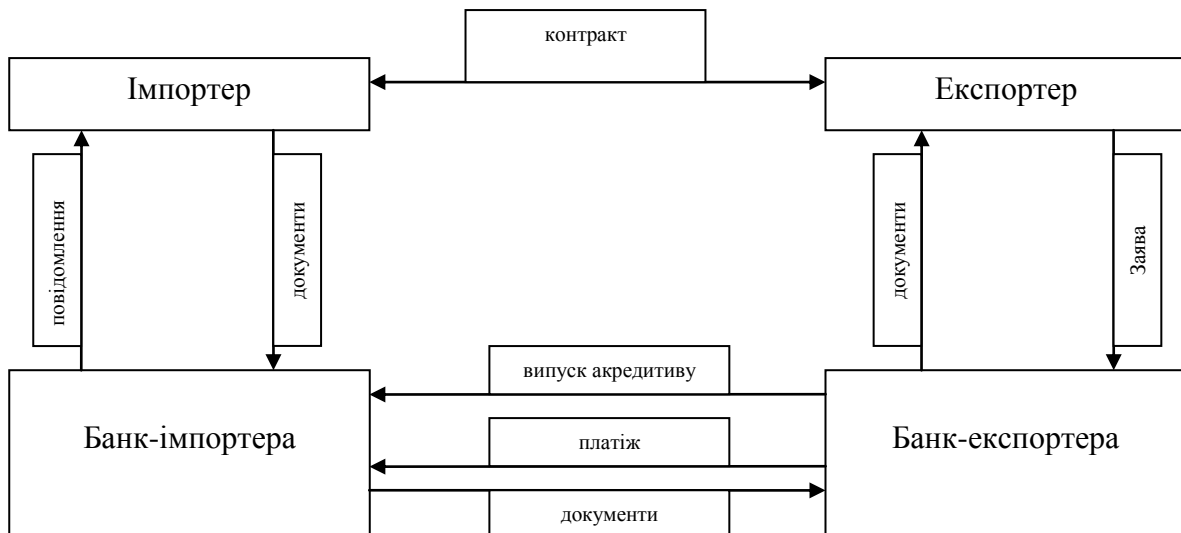


Рис. 3. Розрахунки за допомогою акредитиву

Джерело: складено автором.

Застосування акредитивів у міжнародних розрахунках регулюється Уніфікованими правилами і звичаями для документарних акредитивів, які розроблені і затверджені Міжнародною торговою палатою (1993) [5].

При проведенні акредитивної форми розрахунків банками здійснюються такі операції:

- прийняття банком-емітентом від свого клієнта-покупця товару, продукції заяви на акредитив, перевірки її та відкриття акредитиву, що передбачає депонування суми, вказаної в заяві, на спеціальному рахунку «Кошти в розрахунках акредитивами».

- повідомлення про відкриття акредитиву постачальника.

- отримання виконуючим банком від постачальника та ретельна перевірка документів, що свідчать про відвантаження товару покупцю, який вказав перелік таких документів в заяві на акредитив.

- після перевірки документів виконуючий банк перераховує кошти зі спеціального рахунку «Кошти в розрахунках акредитивами» на рахунок постачальника.

Акредитив вважається закритим:

1) при умові якщо сума коштів, що раніше була депонована відповідає сплаченій сумі постачальнику;

2) при умові невикористання чи неповного використання депонованої суми, банк повертає її за кредитивом платнику в строк, який було передбачений ним в заяві на акредитив, після чого акредитив також вважається закритим [9].

Таким чином, можна стверджувати про відносну складність та порівняно, з попередніми інструментами розрахунків, подовжену тривалість документообігу при даній формі розрахунків. Проте, одним з найбільших

недоліків, особливо, для вітчизняних контрагентів, є висока вартість банківських послуг за здійснення даної форми розрахунків, зокрема:

- прийняття та перевірка документів – 120 грн.;
 - відкриття акредитиву – 0,2%–0,3% від суми акредитиву;
 - платіж за акредитивом постачальнику – 0,1%–0,7% від суми акредитиву;
 - унесення погоджених змін до умов акредитиву без змін суми та/ або строку – 80 грн.;
 - унесення погоджених змін до умов акредитиву зі зміною суми та/або терміну – 0,2%;
 - аналювання акредитиву до кінця терміну його дії з ініціативи клієнта – 80 грн.;
 - повернення документів, наданих у невідповідності з умовами акредитиву – 80 грн.
- Серед суттєвих переваг акредитиву виділяємо наступні (табл. 1):

Таблиця 1

Переваги акредитивної форми розрахунків

Для постачальника	Для покупця
гарантія отримання коштів за поставлений товар, готову продукцію, так як вони депоновані на спеціальному рахунку в установі банку. В разі невиконання угоди з будь-якої причини, кошти покупця будуть перераховані банком з рахунку «Розрахунки акредитивами» на його поточний рахунок	гарантія отримання товару, продукції, так як виконуючий банк може здійснити оплату за поставлений товар, продукцію тільки після відвантаження її постачальником, про що свідчать отримані банком товарно-транспортні накладні та інші документи, передбачені заявою на акредитив.

Джерело: складено автором.

Крім вищезгаданих недоліків і переваг, на думку автора, необхідно звернути увагу на практику застосування резервного акредитиву в інших країнах світу а саме у США.

У середині XX століття в американській діловій практиці з'явився новий спосіб забезпечення виконання зобов'язань – резервний акредитив (standby letter of credit). Цей правовий інститут являє собою гарантію виконання в широкому сенсі, спрямовану на захист бенефіціара в разі невиконання своїх обов'язків іншою стороною основного договору. Виникнення даного інституту пов'язано з необхідністю створення простого, швидкого і надійного механізму платежу, який не міг бути здійснений за договором поруки з причини акцесорного характеру поруки і наявності у поручителя права використовувати заперечення, які може висувати основний боржник. Потреба в односторонньому зобов'язанні третьої особи, незалежному від основного договору, виникла і в європейських країнах, що призвело до появи аналогічного виду забезпечення, який отримав найменування банківської, або незалежної гарантії. Починаючи з 70-і років XX століття резервні акредитиви та банківські гарантії стали застосовуватися в міжнародній банківській практиці. З тих пір був накопичений значний досвід їх застосування, та Міжнародна Торгова Палата (м.Париж), однією з цілей якої є гармонізація та уніфікація міжнародного торгового права, розробила набір звичаїв для кожної категорії інструментів: Уніфіковані правила для гарантій за вимогою [7, с. 34].

З'явившись в США, резервні акредитиви давно перестали бути тільки американським явищем, так як кількість акредитивів, що відкриваються неамериканськими банками, перевищує кількість акредитивів, відкритих банками США, у співвідношенні принаймні 2:1. Сума зобов'язань по резервним акредитивами, відкритим на американському ринку неамериканськими банками, складає 487 200 млн. доларів, американськими банками – 200 млрд. доларів. У 1978 році вона дорівнювала 25 млрд. доларів. Сума зобов'язань по резервним акредитивам, відкритим поза американського ринку, оцінюється в 100 млрд. доларів. Таким чином, застосування резервного акредитива не тільки не обмежується внутрішнім американським ринком, але і більшість даних зобов'язань видається американськими філіями банків іноземного походження. Як приклад, можна привести французьке підприємство Рено [15].

За допомогою інституту банківської гарантії вирішуються завдання скорочення терміну отримання відшкодування шкоди, забезпечення виконання договірних зобов'язань, зменшення ризику неплатежу і компенсації кредитором втрат, викликаних невиконанням зобов'язань боржником. Такі суттєві риси банківської гарантії як особливий суб'єктний склад, незалежність від основного договору, документарний характер, оплатне та ін. Роблять її найбільш надійним, по суті твердим забезпеченням виконання зобов'язань [10].

Переваги, які дає банківська гарантія всім учасникам угоди, виправдовують законодавче введення цього способу забезпечення. Разом з тим новизна і порівняно недовгий період використання банківської гарантії нерідко призводять до труднощів у процесі її застосування. Автор вважає, що у світі розширюється залучення українських банків в міжнародні операції дослідження особливостей правового регулювання та практики застосування резервних акредитивів в США і вивчення міжнародної практики сприятимуть більш повному розумінню механізму функціонування резервних акредитивів, а також вирішенню проблем, що виникають в ході реалізації зовнішньоторговельного контракту.

У зв'язку з тим, що при видачі банківських гарантій виникають певні труднощі через відмінності національних законодавств, якими регламентується видача гарантій, пропонуємо використовувати такий банківський продукт, як резервний акредитив (стенд-бай) [12].

Резервні акредитиви використовуються насамперед у США і замінюють там прийняті в нашому розумінні гарантії, які відповідно юрисдикції більшості штатів США не можуть бути видані банками. Однак і в Європі цей вид акредитива все ширше використовується у зовнішньоекономічних операціях. Резервний акредитив є універсальним інструментом забезпечення платежу. За економічним змістом він подібний банківськими гарантіями та поруками. Але останні підкоряються національним правилам і національному законодавству, резервні ж акредитиви – Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів (публікація Міжнародної торгової палати № 600, редакція 2007 р.) або Міжнародним процедурам стенд-бай (ISP98) [15; 17].

Практичне застосування резервних акредитивів при проведенні розрахунків по зовнішньоторговельним операціям досить досить широке. Наприклад найбільш типові ситуації, що виникають при здійсненні платежу по зовнішньоторговельним угодам можуть бути такі:

– обігових коштів покупця цілком достатньо для своєчасної оплати товарів, однак постачальник наполягає на використанні більш безпечною, ніж переказ, форми розрахунків. У такому випадку сторони можуть домовитися про платежі за зовнішньоекономічним договором на умовах товарного кредиту шляхом здійснення платежу по відкритому рахунку [13];

– виникає необхідно посилити гарантування платежу. В якості забезпечення виставляється резервний акредитив, який покриває одну або декілька відвантажень. Якщо покупець своєчасно розраховується за зовнішньоекономічним договором, резервний акредитив не використовується. Якщо він не розраховується за певну партію товару, продавець може звернутися до банку з вимогою здійснити платіж;

– існує необхідність забезпечити зобов'язання експортера за акредитивом, які передбачають здійснення банком-емітентом авансового платежу, або в забезпеченні зобов'язань щодо виплати неустойок та штрафів на користь імпортера.

Механізм видачі резервного акредитива такий же, як і при наданні банківської гарантії, але, враховуючи на те, що він підпорядковується Уніфікованим правилам і звичаям для документарних акредитивів, значно спрощується процедура його видачі та обслуговування.

Резервний акредитив являє собою одностороннє, незалежне, документарне зобов'язання, відповідно з яким емітент зобов'язується сплатити бенефіціару-кредитору по забезпечуваному резервним акредитивом зобов'язанням певну грошову суму.

Між резервними акредитивами, документарними акредитивами, від яких вони запозичили документарну техніку, і банківськими гарантіями існує тотожність правової природи, засноване на певній кількості спільних рис. Порівняння резервного акредитива з банківською гарантією і документарним акредитивом дозволяє зробити висновок про те, що резервний акредитив є гнучким фінансовим інструментом, який застосовується не тільки як платіжна гарантія у разі невиконання своїх зобов'язань наказодавцем, але і як інструмент платежу за основним договором і може бути пристосований до будь-яких обставин, в яких потрібна участь третьої особи в якості гаранта платежу.

Принцип незалежності акредитива, згідно з яким зобов'язання емітента перед бенефіціаром не залежить від існування, виконання чи невиконання основного договору та угоди між наказодавцем та емітентом (рамбурсного угоди), виключає застосування ст. 1-209 ЕТК, що передбачає можливість підпорядкування одного зобов'язання платежу за іншим зобов'язанням.

1. Аналіз розвитку правового регулювання акредитивів в США показує, що прийняття нової редакції Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів в 1993 році (публікація МТП № 500), що відбиває поточну банківську практику міжнародних розрахунків, використання нових інформаційних технологій, особливо електронних засобів зв'язку, а також поява в американському праві резервних акредитивів та їх подальше поширення на міжнародному ринку зумовили перегляд розділу 5 ЕТК в 1995 році. У новій редакції розділу 5 ЕТК проявилось зближення норм цього розділу з Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів.

2. У межах обмежень, встановлених в новій редакції розділу 5 ЕТК, банкам надано широкі можливості визначати умови та акредитива, і рамбурсного угоди таким чином, щоб обмежити свої обов'язки і перерозподілити свою відповідальність. До числа факторів, які банку необхідно враховувати при складанні документа, відносяться наступні: чи прийняв штат, в межах юрисдикції якого знаходиться головний офіс, якість неуніфікованих положення (а також взяли такі положення штати, в межах юрисдикції, яких перебувають філії), його внутрішні процедури, практику і технології. Нова редакція розділу 5 ЕТК є гнучким законом, що забезпечує широкий діапазон договірної розсуду.

3. Рамбурсна угода, яка укладається наказодавцем з емітентом, є за своєю правовою природою банківським договором *sui generis*, що представляє собою гарантійний кредит, що надається третій особі бенефіціар на певну суму і термін.

4. Необхідність захисту інтересів бенефіціара сприяла конкретизації обов'язків емітента з перевірки документів. Емітент зобов'язаний здійснити платіж бенефіціару, якщо подані документи за своїми зовнішніми ознаками строго відповідають умовам акредитива. Цей принцип, що отримав найменування строгої відповідності і вживаний більшістю американських судів, був вперше закріплений в новій редакції розділу 5 ЕТК. Подальший розвиток цього принципу призвело до посилення строго формального характеру акредитива, що означає ігнорування емітентом бездокументарну умов при тлумаченні волі сторін.

5. Новітнє законодавство США розвивається в напрямку надання наказодавцю судового захисту в тих випадках, коли при востребованні суми акредитива вчинений бенефіціаром обман полягає в основному дого-

ворі. Дозволивши суду розглядати основний договір, незважаючи на принцип незалежності акредитива, законодавець визначив ряд умов, які наказодавець повинен виконати для отримання судової заборони. Виконання цих умов покликане обмежити пред'явлення наказодавцем необгрунтованих позовів, спрямованих на перешкодження платежу за акредитивом.

Гарантії бенефіціара емітенту та наказодавцю (warranties) являють собою ефективний спосіб протидії безпідставному збагаченню бенефіціара, яке може відбутися в результаті пред'явлення їм неправомірного вимоги емітенту. Однак для того, щоб акредитиви не втратили своє комерційне значення, платіж по них повинен проводитися. Гарантії, передбачені в новій редакції розділу 5 ЕТК, встановлюють розумний баланс між необхідністю платежу за акредитивом та захистом інтересів емітента та наказодавця. Вступ гарантії в силу тільки після виконання акредитива не дозволяє емітенту посилаючись на їх порушення для обґрунтування відмови у платежі.

Інкасо – це банківська операція, за допомогою якої банк за дорученням експортера отримує на основі розрахункових документів суму коштів, що йому належить, від імпортера за відвантажені йому товари чи надані послуги і зараховує ці кошти на рахунок клієнта-експортера у себе в банку [6 с.40].

При цьому інкасо являє собою тільки інкасування паперів і банк не гарантує оплату коштів експортеру за відвантажений товар чи надані послуги. Інкасова форма розрахунків певною мірою вигідна експортеру тим, що дає захист його прав на товар до моменту оплати документів (якщо, звичайно, експортер не дав інструкції про видачу документів без оплати). Ця форма розрахунків також вигідна імпортерам, оскільки вона припускає оплату реально поставленого товару, а витрати з проведення інкасової операції є відносно невеликими. Застосування інкасо регулюється «Уніфікованими правилами інкасо», прийнятими в 1978 році Міжнародною торговельною палатою [6].

В рамках одного контракту може застосовуватися кілька різних форм міжнародних розрахунків (комбіновані розрахунки), наприклад, частина вартості контракту може бути оплачена авансом, повернення якого гарантується авансовою гарантією, для розрахунків за основну частину контракту може бути використаний акредитив, залишок оплачується у формі банківського переказу.

Особливу увагу на думку автора треба звернути на сучасний стан електронної комерції та платежні системи, що обслуговують товарні потоки в мережі Internet.

Через виняткову значимість відносин у сфері електронної комерції для становлення конкурентоздатної ринкової економіки будь-яка цивілізована держава має сприяти їх розвитку. Для цього необхідно розробляти основні процедури і принципи здійснення електронної комерції, а також передбачати рівні юридичні гарантії та судовий захист для всіх її учасників. При цьому слід враховувати, що особливістю правовідносин, які мають бути врегульованими, є те, що вони здебільшого мають екстериторіальний характер. Однобічне застосування державою правових норм, які регулюють подібні відносини, без урахування досвіду міжнародної практики і законодавства інших країн, буде неефективним. Про це свідчать багаторазові безуспішні спроби таких країн, як США і Великобританія поширити свою систему права і законодавство на відносини щодо врегулювання конфліктів у мережі Internet.

Юристи по-різному підходять до бачення майбутнього регулювання електронної комерції та платіжних систем. Одні автори пропонують розробити комплексний закон про електронну комерцію та електронні засоби платежу, який би регулював більшість відносин, що виникають під час їх здійснення, а саме: від поняття електронного документа до укладення договору. Інші вважають, що було б краще розробити три закони: про електронний документообіг, про електронний підпис, про електронну комерцію (торгівлю). Проте всі вони переконані, що для нормального функціонування і розвитку електронної комерції необхідне нормативне визначення механізму здійснення угод з використанням Інтернету і легалізації застосовуваних при цьому способів взаєморозрахунків [19].

У світі вже почалася активна робота зі створення належного правового забезпечення електронної комерції, хоча можна з упевненістю сказати, що законодавство будь-якої країни, у тому числі й США та Великобританії, які прийнято вважати батьківщиною електронної комерції, перебуває на початковому етапі формування.

Так, згадуючи історію, на асамблеї ООН 30 січня 1997 р. був прийнятий типовий закон «Про електронну торгівлю» (так званий Типовий закон ЮНСТТРАЛ). Цей документ має рамковий, рекомендаційний характер і призначений у першочергову для використання державами як основи для розробки національного законодавства. Цей міжнародний документ заклав правові основи діяльності в сфері електронної торгівлі, дав визначення основним поняттям а саме: електронний документ, електронний документообіг, електронний підпис, автор електронного документа, інформаційна система, визнав юридичну і доказову силу за документами в електронній формі; визначив вимоги, що висувуються до електронного підпису як засобу підтвердження достовірності та цілісності електронного документа.

У розвиток Типового закону «Про електронну торгівлю» держави-учасниці ООН розробили проект міжнародної Конвенції «Про електронні угоди», основним завданням якої є вироблення єдиних і обов'язкових правил встановлення порядку укладення електронних угод та їх виконання. Ця Конвенція Покликана перевести відносини у сфері міжнародної електронної торгівлі на якісно інший, більш високий рівень розвитку.

Поряд з нормотворчою діяльністю ООН у формуванні міжнародного права у сфері електронної торгівлі активну участь бере і Європейський Союз. У 1998 році він прийняв Директиву «Про деякі аспекти електронної торгівлі на внутрішньому ринку», основним завданням якої є забезпечення умов належного функціонування міжнародної електронної комерції між державами-членами ЄС. Порівняно з Типовим законом ЮНСТТРАЛ,

Директива є досить великим документом, що визначає правове регулювання значного кола суспільних відносин у сфері електронної торгівлі. Крім загальних положень, цей документ містить комплекс норм, які більш детально регулюють окремі аспекти електронної торгівлі.

Іншим не менш важливим документом, який формує європейське право у сфері електронної торгівлі, є прийнята в грудні 1999 р. Директива ЄС «Про правові основи Співдружності для використання електронних підписів». Цей документ найбільш повно врегулював відносини у сфері використання електронних підписів. Він вивів Європейський союз та країни, що входять до нього, вперед у справі державного регулювання електронної торгівлі. Мета прийняття цього законодавчого акта – забезпечити ведення бізнесу через Інтернет.

Крім названих документів, Європейський Союз прийняв низку інших актів, спрямованих на регулювання електронної комерції, серед яких: директиви ЄС «Про електронну торгівлю», «Про захист споживачів у випадку укладення контрактів на відстані» і таке ін.

Поряд з міжнародним правом активно розвивається і національне законодавство окремих країн світу. Приймаються закони, що регулюють діяльність у сфері Інтернет. Особливо успішно у цьому напрямі ведуть роботу Сполучені Штати Америки, де вже зараз прийнято 12 федеральних законів щодо регулювання відносин у сфері Інтернет.

В Україні також існує ринок товарів і послуг, для оплати яких електронна комерція є зручним платіжним інструментом. За даними компанії P5 Communications, Inc., не менш 6% українських Інтернет-користувачів періодично роблять покупки в Мережі, що тільки в одному Києві складає не менш 30 тис. чоловік. Але в нашій державі цей ринок і досі перебуває в ембріональному стані. Так, у UaNet (українському секторі Інтернету) нараховується усього кілька десятків працюючих електронних магазинів, тому акцентувати увагу слід на розробці нових магазинів на базі програмних додатків торгової площадки [10].

У нашій державі початок правового регулювання діяльності у сфері високих технологій було закладено у 1998 р. з прийняттям Верховною Радою України Закону України «Про Національну програму інформатизації». Тоді ж була схвалена Концепція Національної програми інформатизації та прийнято Закон України «Про затвердження завдань Національної програми інформатизації на 1998-2000 роки».

Особливу увагу треба зосередити на аналізі правового поля застосування нових засобів платежу, а саме біткоїн – глобальну валюту, що будується на розподіленому обчисленні замість золота та банків. Необхідно з певною долею іронії відноситися стосовно заяви НБУ відносно Bitcoin від 10.11.2014 р., в якій йдеться про наступні твердження:

1. У заяві НБУ не міститься прямої заборони використання криптовалют, а лише нагадування, що на території України засобом платежу є виключно гривня.
2. Відносно твердження щодо того, що Bitcoin є грошовим сурогатом, який не має забезпечення реальною вартістю:

По-перше, у роз'ясненні НБУ розглядає Bitcoin, як грошовий сурогат. Така позиція регулятора не виглядає досить переконливою, оскільки відповідно Закону про НБУ, грошовим сурогатом визнаються будь-які документи у вигляді грошових знаків, що мають відмінності від грошової одиниці України (гривні), випущені в обіг не НБУ та виготовлені з метою здійснення платежів в господарській діяльності. Bitcoin не можуть розглядатися як грошовий сурогат, оскільки вони не є грошовими знаками.

По-друге, Bitcoin не має забезпечення реальною вартістю лише у традиційному сенсі, у той спосіб, яким забезпечена валюта будь-якої держави. Але це не заважає йому мати вартість на багатьох міжнародних біржах, більшу за будь-яку державну валюту у світі – поточний курс складає біля 400 доларів США за 1 одиницю (вартість української гривні складає приблизно 0,0625 доларів США за 1 одиницю, хоча гривня забезпечена реальною вартістю).

3. Зауваження НБУ щодо збільшених ризиків, що нібито пов'язані з використанням криптовалюти також не виглядають доведеними. Для протиправних дій Bitcoin використовується не частіше, ніж валюта будь-якої держави, враховуючи Україну.

По всьому світі більше 40 мільйонів людей використовують криптовалюти як засіб платежу, об'єкт для інвестицій, досліджень та інших цілей, а Україна знаходиться на 11 місці в світі за кількістю користувачів цієї технології. Також з нашої країни походять декілька компаній, що є лідерами у своїй сфері. Одна з найбільших компаній-виробників обладнання для майнінгу та найбільший у світі пул майнерів створені українцями.

Успіхи українських компаній на світовому ринку криптовалют дозволяють нам впевнено припустити, що сектор фінансових послуг, пов'язаних з цією технологією може стати локомотивом української економіки та зробити нашу державу однією з найбільш фінансово іноваційних країн у світі.

Жодна з розвинутих країн не забороняла використання криптовалют. Міністерство фінансів ФРН у серпні минулого року офіційно визнало Bitcoin фінансовим інструментом та внесло відповідні зміни у Банківський кодекс. Велика Британія планує зробити Лондон світовою столицею криптовалют. Прагнення України стати членом Європейського Союзу має серед іншого відображатися у європейському підході до регулювання ринку криптовалют [14].

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Таким чином, кожна форма розрахунків передбачає певні особливості застосування, які і відображають основні відмінності між ними, при цьому, спільною рисою для всіх форм є наявність між експортером та імпортером контракту на здійснення операції, що є вже елементом, що містить правову складову відносин. А з огляду на те, що саме контракт є визначальною та відправною точкою обов'язків та умов участі в операції для обох учасників,

вважаємо, що подальших дослідженням у даному напрямку має стати саме аналіз контактів при вищевказаних формах розрахунку, проведення компаративного аналізу, особливо в частині обов'язку та у разі невиконання сторонами домовленостей.

У сучасних умовах в силу різних факторів збільшується кількість суб'єктів у різних сферах, з'являються нові види фінансової діяльності, удосконалюється законодавство, ускладнюються зв'язки і відносини у фінансово-економічній сфері, але разом з цим виникають нові, більш витончені схеми фінансових злочинів. У зв'язку з цим велика увага в сучасному світі приділяється фінансовому контролю.

У даному дослідженні були розглянуті кілька груп проблем у сфері міжнародних розрахунків.

Перша група проблем і прогалин у праві пов'язана з недостатнім правовим регулюванням різних форм міжнародних розрахунків, таких як акредитив, інкасо, авансовий платіж та інші. В даний час в українському законодавстві існують прогалини в галузі регулювання проведення міжнародних розрахунків. Практично банки здійснюють міжнародні розрахункові операції, спираючись на правила і стандарти Міжнародної Торгової Палати. Відсутність законів, що регулюють проведення розрахунків за акредитивом, інкасо, породжує безліч правових питань. У міжнародній практиці, наприклад, існує безліч видів акредитивів, що дозволяють учасникам розрахункових операцій обрати найбільш зручну схему здійснення платежів. У той же час, цивільний Кодекс, що містить положення про розрахунки за акредитивом, описує лише загальні положення по документарних акредитивах і схему здійснення платежу.

Проведений аналіз правового регулювання резервного акредитива в США та міжнародної практики мають не тільки науково-теоретичне, а й практичне значення. Застосування резервних акредитивів поряд з незалежними банківськими гарантіями досить поширені в діяльності відчизняних зовнішньоторговельних компаній. Суперечки, що виникають у українських учасників правових відносин, пов'язаних з банківською гарантією або резервним акредитивом, багато в чому аналогічні тим, які є в учасників відповідних відносин в США. У цьому зв'язку вивчення та удосконалення досвіду провідних країн світу та аналіз міжнародної практики може бути застосований відчизняними суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності далі ЗЕД для вирішення проблем застосування даних правових інструментів українськими суб'єктами господарювання в рамках зовнішньоторговельних контрактів.

Резервний акредитив являє собою одностороннє, незалежне, документарне зобов'язання, відповідно з яким емітент зобов'язується сплатити бенефіціару-кредитору по забезпечуваному резервним акредитивом зобов'язанням певну грошову суму.

Між резервними акредитивами, документарними акредитивами, від яких вони запозичили документарну техніку, і банківськими гарантіями існує тотожність правової природи, засноване на певній кількості спільних рис. Порівняння резервного акредитива з банківською гарантією і документарним акредитивом дозволяє зробити висновок про те, що резервний акредитив є гнучким фінансовим інструментом, який застосовується не тільки як платіжна гарантія у разі невиконання своїх зобов'язань наказодателем, але і як інструмент платежу за основним договором і може бути пристосований до будь-яких обставин, в яких потрібна участь третьої особи в якості гаранта платежу.

Автор вважає, що принцип незалежності акредитива, згідно з яким зобов'язання емітента перед бенефіціаром не залежить від існування, виконання чи невиконання основного договору та угоди між наказодателем та емітентом, виключає застосування ст. 1-209 ЕТК, що передбачає можливість підпорядкування одного зобов'язання платежу за іншим зобов'язанням.

Акредитиви набули свій розвиток окремо від концепції договору, існуючої в загальному праві, тому вони повинні розглядатися як окремий інститут. Деякі принципи і норми договірних права не застосовуються до акредитивів. Наприклад, договори не можуть примусово виконуватися при відсутності зустрічного задоволення, що не поширюється на акредитиви. Акредитив зобов'язує емітента, навіть якщо наказодатель не виплачує винагороду за його відкриття або не надає іншу цінність в обмін на зобов'язання емітента здійснити платіж бенефіціару. Акредитив набирає чинності з моменту його передачі особі, запитуваній для авізування, або бенефіціару. Виходячи з цього, автор приходять до висновку, що акредитиви являють собою самостійні угоди, які є не домовленістю, а торговими інструментами (*mercantile instruments*), особливого роду інститутом торгового права (інститутом *sui generis lex mercatoria*).

Аналіз розвитку правового регулювання акредитивів в США показує, що прийняття нової редакції Уніфікованих правил і звичаїв для документарних акредитивів в 2007 році (публікація МТП № 600), що відбиває поточну банківську практику міжнародних розрахунків, використання нових інформаційних технологій, особливо електронних засобів зв'язку, а також поява в американському праві резервних акредитивів та їх подальше поширення на міжнародному ринку були причиною перегляду розділу 5 ЕТК в 1995 році. У новій редакції розділу 5 ЕТК проявилось зближення норм цього розділу з Уніфікованими правилами та звичаями для документарних акредитивів.

Автор доходить висновку, що в межах обмежень, встановлених в новій редакції розділу 5 ЕТК, банкам надано широкі можливості визначати умови та акредитива, і рамбурсного угоди таким чином, щоб обмежити свої обов'язки і перерозподілити свою відповідальність. До числа факторів, які банку необхідно враховувати при складанні документа, відносяться наступні: чи прийняв штат, в межах юрисдикції якого знаходиться головний офіс, якість неуніфікованих положення (а також взяли такі положення штати, в межах юрисдикції, яких перебувають філії), його внутрішні процедури, практику і технології. Нова редакція розділу 5 ЕТК є гнучким законом, що забезпечує широкий діапазон договірних розсуду.

Відносно уніфікації правового регулювання резервного акредитива автор робить висновок про те, що на міжнародному рівні виникла потреба не тільки в неофіційній кодифікації звичаїв, але й у висновку міжнародного договору, спрямованого на встановлення правового режиму резервних акредитивів і незалежних гарантій. Разом з тим в даний час Конвенція про незалежні гарантії та резервні акредитиви не знайшла широкого визнання, і більшість правовідносин і раніше регулюється за допомогою міжнародних торгових звичаїв.

Необхідність захисту інтересів бенефіціара сприяла конкретизації обов'язки емітента з перевірки документів. Емітент зобов'язаний здійснити платіж бенефіціару, якщо подані документи за своїми зовнішніми ознаками строго відповідають умовам акредитива. Цей принцип, що отримав найменування строгої відповідності і вживаний більшістю американських судів, був вперше закріплений в новій редакції розділу 5 ЕТК. Подальший розвиток цього принципу призвело до посилення строго формального характеру акредитива, що означає ігнорування емітентом бездокументарну умов при тлумаченні волі сторін.

Принцип незалежності акредитива є умовою економічної ефективності даного інструменту. З цього принципу не повинні робитися винятки, крім випадків обману з боку бенефіціара. Наказодатель може використовувати заперечення про обман тільки у виняткових випадках, коли наявність обману безперечно. На думку автора, будь-яке пом'якшення умов або порядку застосування заперечення про обман зменшить надійність і швидкість платежу за резервним акредитивом.

Новітнє законодавство США розвивається в напрямку надання наказодателю судового захисту в тих випадках, коли при вимозі суми акредитива вчинений бенефіціаром обман полягає в основному договорі. Дозволивши суду розглядати основний договір, незважаючи на принцип незалежності акредитива, законодавець визначив ряд умов, які наказодатель повинен виконати для отримання судової заборони. Виконання цих умов покликане обмежити пред'явлення наказодавцем необґрунтованих позовів, спрямованих на перешкодження платежу за акредитивом.

Пред'являючи вимогу про платіж, бенефіціар дає гарантії наказодателю, емітенту та будь-якій особі, якій здійснюється представлення. Основна гарантія означає відсутність підроблення та істотного обману. Проблема помилкових заяв про виконання і невиконання зобов'язань при використанні резервного акредитива вирішується спеціальною гарантією, яку бенефіціар дає лише наказодателю і яка означає, що подання документів до оплати не порушує основний договір. Автор вважає, що зазначені гарантії являють собою ефективний спосіб протидії безпідставному збагаченню бенефіціара, яке може відбутися в результаті пред'явлення їм неправомірного вимоги емітенту. Однак для того, щоб акредитиви не втратили своє комерційне значення, платіж по них повинен проводитися. Гарантії, передбачені в новій редакції розділу 5 ЕТК, встановлюють розумний баланс між необхідністю платежу за акредитивом та захистом інтересів емітента та наказодавця. Вступ гарантій в силу тільки після виконання акредитива не дозволяє емітенту посилаючись на їх порушення для обґрунтування відмови у проведенні платежів.

Уніфіковані правила по інкасо та уніфіковані правила і звичаї для документарних акредитивів носять лише рекомендаційний характер і використовуються в банківській практиці лише в разі приєднання банку до зазначених правилами або прямої вказівки в тексті акредитива (інкасо). Імплементация міжнародних правил та звичаїв про проведення і різних формах міжнародних розрахунків до національного законодавства, яке вже застосовується в банківській практиці багатьох держав, допомогла б вирішити дві найбільш гостро стоячі питання. По-перше, в умовах глобалізації та інтеграції це стало б кроком на шляху до уніфікації національного законодавства в сфері європейських та міжнародних розрахунків. По-друге, наявність законодавчих актів, що детально регламентують ту чи іншу форму розрахунків, здатне упорядкувати діяльність деяких банків щодо здійснення відповідних операцій, дозволить ліквідувати прогалини та уникнути правових колізій у даній сфері.

Внесення низки змін і доповнень потрібне і в законодавство, що регулює здійснення фінансового контролю за проведенням розрахункових операцій, і з цим пов'язана ще низка проблем, розглянута в матеріалі дослідження. Слід зазначити, що за останні роки законодавство в даній сфері було значно вдосконалено, що дозволило добитися значних успіхів у боротьбі з легалізацією незаконних доходів і запобігання використанню шахрайських операцій і фіктивних угод при міжнародних розрахунках.

Тісна співпраця держав у рамках різних міжнародних організацій з метою підвищення ефективності фінансового контролю за міжнародними операціями вимагає приведення національних правових норм у даній сфері до спільного знаменника. В даний час вже існує ряд угод про взаємовигідну співпрацю держав у рамках протидії легалізації доходів, одержаних злочинним шляхом та фінансуванню тероризму. Вимагають перегляду також і норми вітчизняного права, що встановлюють міру відповідальності за фінансові злочини, а саме фіктивні операції, що мають метою відмивання незаконних доходів та інші шахрайські дії.

Подальше вдосконалення законодавства України у сфері фінансового контролю з метою протидії відмиванню злочинних доходів дозволить країні приєднатися до Варшавської Конвенції Ради Європи «Про протидію відмивання злочинних доходів» (травень, 2005).

Головною проблемою на сьогоднішній день в області здійснення фінансового контролю залишається створення єдиної інформаційної системи фінансового контролю та єдиної бази даних. Багато вчених відзначають неузгодженість дій державних контрольних органів, відсутність взаємодії, обміну інформацією, паралелізм в роботі, дублювання функцій, відсутність чітко розмежованих повноважень контролюючих органів та їх посадових осіб зокрема. Всі ці недоліки призводять до низької ефективності і відсутності бажаного результату у сфері фінансового контролю.

Підводячи підсумок, необхідно відзначити, що в даний момент автору ще важко говорити про сформовану систему правових актів, що регулюють здійснення міжнародних безготівкових розрахунків в Україні. Незважаючи на позитивні тенденції правового регулювання, вітчизняне законодавство в області безготівкових розрахунків далеко від досконалості.

Врегулювання правового статусу Bitcoin в Україні не підлягає сумніву. В даний час Національному Банку України необхідно проведення круглого столу зі спільнотою щодо статусу криптовалют у нашій державі з метою розробки правових заходів для найбільш ефективного використання біткойн для задоволення кінцевими споживачами своїх потреб.

Список використаних джерел

1. Бердар М.М. Фінанси підприємств / М.М. Бердар [навч. посіб]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
2. Береславська О.І. Міжнародні розрахунки та валютні операції: Навч. посібник / Береславська О.І., Наконечний О.М., Пясецька М.Г. та ін; За заг. ред. М.І. Савлука. – К.: КНЕУ, 2002. – 392 с.
3. Івасів Б.С. Міжнародні розрахунки: Підручник / Б.С.Івасів. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 223 с.
4. Інформаційні матеріали on-line. Платіжні системи «Правове регулювання електронної комерції» [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://pidruchniki.com/15950210/finansii/pravove_regulyuvannya_elektronnoyi_komertsiyi.
5. Международная стандартная банковская практика International Standard Banking Practice: по проверке документов по документар. аккредитивам: ред. 2007 г. для UCP600. – М: Инфотропик медиа, 2011. – 160 с.
6. Михайлов Д.М. Международные контракты и расчеты. / Д.Михайлов / 2-е изд., Профессиональная практика, 2008. – 641 с.
7. Міжнародна економіка [Білоцерківець В. В., Завгородня О. О., Лебедєва В. К. та ін.]; [підручник] / за ред. А. О. Задой, В. М. Тарасевича. — К.: Центр учбової літератури, 2012. – 416 с.
8. Міжнародні фінанси [Д'яконова І.І., Макаренко М.І. та ін.]; [навч. посібник]. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 548 с.
9. Офіційне інтернет представництво національного банку України «Нормативно-правові акти з питань безготівкових розрахунків» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=66326.
10. Петрашко Л. П. Міжнародні фінанси / Петрашко Л. П. [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц]. – К.: КНЕУ, 2003. – 221 с.
11. Руденко Л.В. Міжнародні кредитно-розрахункові та валютні операції: Підручник / Л.Руденко / Видання 2-ге, перероблене і доповнене. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 632 с.
12. Унифицированные правила ICC для гарантий по требованию. Редакция 2010. Публикация ICC № 758 ICC Uniform Rules for Demand Guarantees. 2010 Revision. ICC Publication No. 758 : пер. с англ.
13. Anglade J.-L. Droit et pratique de la lettre de credit standby. Paris, 2000, p. 3–4.
14. Bitcoin foundation Ukraine «Майданчик для спілкування та інформаційний центр щодо розвитку, просування і підтримки Біткойн в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bitcoinua.org/news/>.
15. Taylor, Dan. Uniform Customs and Practice for Documentary Credits Texts, Rules and History 1920–2007. ICC Publication No. 683, 2008 Edition.

Стаття надійшла до редакції 18.04.2015

УДК 339.9(477+061.1ЄС)

ТКАЛЕНКО С.І.,
кандидат економічних наук,
доцент кафедри європейської інтеграції
ДВНЗ «Київський національний
економічний університет імені Вадима Гетьмана»

ЄВРОРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄС

Анотація. Досліджується функціонування єврорегіонів за участю України. Виділені особливості діяльності єврорегіонів в сучасних умовах взаємозближення з країнами ЄС. Проаналізована діяльність єврорегіонів Карпатський, «Буг», «Нижній Дунай», «Верхній Прут» та виявлені проблеми, які визначають неефективність та недостатність використання потенціалу транскордонного співробітництва.

Ключові слова: єврорегіон, транскордонне співробітництво, регіональна політика, стратегія розвитку, конкурентоспроможність.

Ткаленко С.И., кандидат экономических наук, доцент кафедры европейской интеграции, ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет имени Вадима Гетьмана»

ЕВРОРЕГИОНАЛЬНОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО УКРАИНЫ И ЕС

Аннотация. Исследуется функционирование еврорегионов с участием Украины. Раскрыты особенности деятельности еврорегионов в современных условиях взаимодействия со странами ЕС. Проанализирована деятельность еврорегионов Карпатский, «Буг», «Нижний Дунай», «Верхний Прут», и определены проблемы, которые определяют неэффективность и недостаточность использования имеющегося потенциала трансграничного сотрудничества.

Ключевые слова: еврорегион, трансграничное сотрудничество, региональная политика, стратегия развития, конкурентоспособность.

Tkalenko S.I., Ph.D. in Economics, Associate Professor of European Integration Department, Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman

EURO-REGIONAL COOPERATION UKRAINE – EU

Abstract. We investigate the functioning of the euroregions with the participation of Ukraine. The article shows the features of the activities of Euroregions in modern conditions of interaction with the EU. It analyzes the activities of the Karpatskiy euroregion, «Bug», «Nijniy Dunay», «Verchniy Prut» and identified challenges that determine inefficiency and insufficient use of the existing potential of cross-border cooperation.

Keywords: euroregion, cross-border cooperation, regional policy, development strategy, competitiveness.

Постановка проблеми. Сучасний етап глобалізації світової економіки характеризується інтенсивними інтеграційними процесами, де одне з основних місць належить регіональному співробітництву. Враховуючи євроінтеграційний напрямок України зазначимо, що єврорегіональне співробітництво є пріоритетом соціально-економічного розвитку країни та складовою частиною державної політики сьогодення.

Поглиблення єврорегіонального співробітництва України та ЄС відкриє більші можливості для активізації діяльності в прикордонних регіонах, більш ефективному використанню ресурсного потенціалу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності цих регіонів та країни в цілому. Отже, обрана тема дослідження в умовах поглиблення інтеграційних процесів, підписання розширеної зони вільної торгівлі з ЄС та подальшої співпраці є актуальною і потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика даної теми є досить широкою і багатогранною. Питання дослідження регіонального, єврорегіонального, транскордонного співробітництва, їх різних організаційних форм та особливостей функціонування знайшли своє відображення у наукових працях багатьох вчених, зокрема відзначимо роботи Білої С., Луцької Н., Мікули Н., Романова В., Хом'юка К. та інших.

Метою дослідження є виявлення особливостей функціонування єврорегіонів за участю України для підвищення їх ефективності та конкурентоспроможності країни.

Виклад основного матеріалу. Державна стратегія регіонального розвитку України (Закон України «Про засади державної регіональної політики», 2015) визначає основні засади регіональної політики, в тому числі стратегічні цілі і напрями регіонального розвитку та міжрегіонального співробітництва.

Серед основних інструментів регіональної політики значна увага приділяється інтеграції прикордонних регіонів через двостороннє міжнародне співробітництво та створення єврорегіонів.

На сучасному етапі в Європі налічується, за різними джерелами, від 120 до 183 єврорегіони, однак деякі з них лише задекларували своє створення. Більшість єврорегіонів було створено у 90-х роках минулого століття і активно продовжується їх формування в перші роки XXI століття. Основною ідеєю формування і функціонування єврорегіональних структур полягає у створенні організаційно-фінансової платформи для співпраці прикордонних територіальних громад.

У сучасних умовах глобалізації, за умов взаємозближення і взаємопроникнення економік виокремимо наступні особливості діяльності єврорегіонів:

- створення єврорегіону не призводить до виникнення нового адміністративно-територіального утворення зі статусом юридичної особи;
- правове регулювання на території кожного із членів єврорегіону здійснюється відповідно до чинного законодавства держави, до якої він належить;
- керівні органи єврорегіону виконують координаційні функції і не мають владних повноважень, а також не можуть підмінювати собою органи влади, що діють на території кожного з його членів;
- єврорегіони не діють проти інтересів національної держави;
- в своїй діяльності не підмінюють зовнішньополітичні функції держав, адміністративно-територіальні одиниці яких є їх членами (політичні особливості);
- в переважній більшості випадків єврорегіони охоплюють території, які мають спільне історичне минуле і навіть колись входили до складу однієї держави;
- також до складу єврорегіонів можуть входити й території, які у досить недалекому минулому мали так званий «спірний статус», тобто право володіння такою територією, що належала одній державі, оскаржувалося сусідньою, яка має з нею спільний кордон (історичні особливості);
- як правило, єврорегіони являють собою багатонаціональні території або регіони, де мешкають представники декількох етнічних груп. У багатьох випадках на територіях суміжних прикордонних регіонів мешкають представники досить чисельної національної меншини, яка репрезентує національну більшість країни, розташованої по інший бік кордону (особливості, пов'язані із національним складом прикордонних територій);
- території або регіони, які входять до складу єврорегіонів, є периферійними відносно адміністративних центрів своїх країн;
- для єврорегіонів характерна наявність спільних проблем транскордонного характеру, для розв'язання яких необхідне поєднання зусиль територіальних громад або органів влади держав-сусідів. Як правило, до таких проблем відносяться екологічні та природоохоронні, розвиток прикордонної інфраструктури, транспорту та комунікацій, раціональне використання трудових ресурсів, забезпечення умов для розвитку етнічних меншин;
- наявність чітко визначених спільних інтересів членів єврорегіонів, наприклад, у торгово-економічній площині з урахуванням місця регіонів – членів у міжтериторіальному розподілі праці, у галузі спільного розвитку туристичної діяльності, наданні взаємних послуг через державний кордон, створенні мережі співробітництва в сферах науки, освіти та культури. Універсальною сферою спільних інтересів для членів будь-якого єврорегіону є визначення спільної стратегії просторового розвитку [7].

Основні риси, які характеризуються єврорегіон наведені на рис. 1. Так до них варто віднести: географічні – єврорегіон розглядається як територія, що має конкретне географічне положення; політичні – частини цієї території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав, які мають спільний кордон; адміністративні – єврорегіон утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон; функціональні – єврорегіон є формою транскордонного співробітництва [4].

Загалом єврорегіони є однією з найбільш поширених форм транскордонного співробітництва до яких долучена українська сторона. Згідно Закону України «Про транскордонне співробітництво» поняття «єврорегіон» являє собою організаційну форму співробітництва адміністративно-територіальних одиниць європейських держав, що здійснюється відповідно до дво- або багатосторонніх угод про транскордонне співробітництво [6].

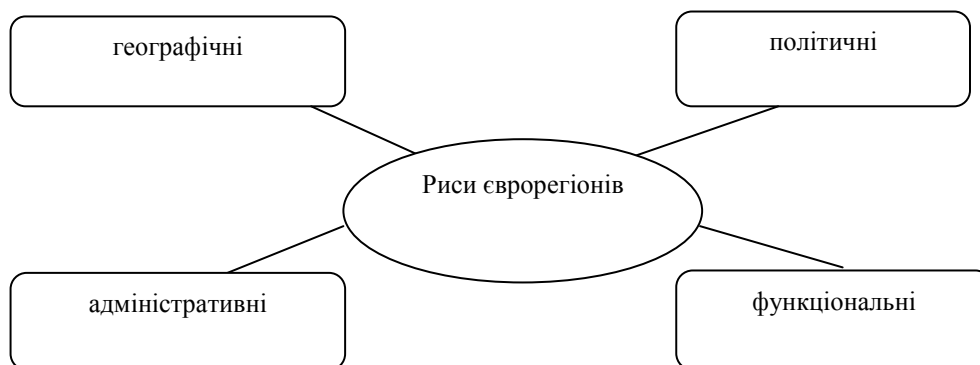


Рис. 1. Основні риси, які характеризують єврорегіон

Україна бере участь у створенні єврорегіонів з 1993 року. Участь в єврорегіонах сприяє розширенню взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва, дозволяє прикордонним адміністративним одиницям

самостійно виходити на європейські структури для отримання технічної та фінансової допомоги для реалізації проектів транскордонного співробітництва, а також сприяє міжнародній інтеграції нашої держави.

Україна має сухопутний кордон із сімома країнами. Із 25 адміністративно-територіальних одиниць 19 є прикордонними. На 2014 рік Україна бере участь у десяти єврорегіонів – Буг, Верхній Прут, Дніпро, Карпатський, Нижній Дунай, Слобожанщина, Донбас, Ярославна, Дністер та Асоціації «Чорноморський єврорегіон», з них чотири єврорегіони створені з країнами ЄС. (див. табл. 1).

Оцінюючи результативність функціонування єврорегіонів за участі української сторони та враховуючи позитивний вплив на стимулювання регіонального розвитку в Україні, доцільно відзначити їх спеціалізацію на таких напрямках [3]:

- оптимізація процесів транскордонної міграції та товарообігу, реалізація спільних проектів щодо охорони навколишнього середовища. Успішний приклад – організація пункту пропуску «Варшавський міст», створення біосферного заповідника ЮНЕСКО «Прибузьке Полісся» (Єврорегіон «Буг»);

Таблиця 1

Єврорегіони за участю України (станом на 2014 рік)

Назва єврорегіону	Дата створення	Країни єврорегіону
Карпатський	14 лютого 1993	Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія
«Буг»	29 вересня 1995	Україна, Польща, Білорусь
«Нижній Дунай»	14 серпня 1998	Україна, Молдова, Румунія
«Верхній Прут»	22 вересня 2000	Україна, Молдова, Румунія
«Дніпро»	29 квітня 2003	Україна, Росія, Білорусь
«Слобожанщина»	7 листопада 2003	Україна, Росія
«Ярославна»	24 квітня 2007	Україна, Росія
Асоціація «Чорноморський єврорегіон»	26 вересня 2008	Азербайджан, Албанія, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Румунія, Сербія, Туреччина, Україна
«Донбас»	29 жовтня 2010	Україна, Росія
«Дністер»	2 лютого 2012	Україна, Молдова

Джерело: Асоціація органів місцевого самоврядування Харківської області <http://association.kharkov.ua/>.

- охорона навколишнього середовища, інтеграція транспортної інфраструктури прикордонних регіонів у єдину мережу європейських транспортних коридорів, формування єдиного культурного простору на території Придунав'я, боротьба з організованою злочинністю, попередження та ліквідація наслідків техногенних катастроф. Успішний приклад – реалізація проекту «Придунайські озера», створення Інформаційно-аналітичного центру з прогнозування та запобігання повеням, заснування Агентства транскордонного співробітництва (Єврорегіон «Нижній Дунай»);

- комплексний розвиток торговельно-економічних відносин; робота у напрямі забезпечення екологічної безпеки (включно із попередженням забруднень басейнів Дунаю, Пруту, Сірету, Дністра та Чорного моря, попередження/ліквідація наслідків промислових аварій і стихійних лих); розвиток прикордонної та транспортної інфраструктури; підтримка регіональних проектів у сфері науки, освіти, культури, туризму. Практичні результати для регіонального розвитку демонструє запровадження системи так званих дзеркальних транскордонних проектних пропозицій, що стосуються насамперед розбудови об'єктів прикордонної інфраструктури у «дзеркальному відображенні» (дороги, пункти пропуску на кордоні, транспортна інфраструктура) тощо (Єврорегіон «Нижній Дунай», Єврорегіон «Верхній Прут»);

Першим єврорегіоном в Україні став Карпатський Єврорегіон, який є міжрегіональною асоціацією на території постсоціалістичного простору (14 лютого 1993).

На сьогоднішній день Карпатський Єврорегіон є одним із найбільших на Європейському субконтиненті (його площа – 154 тис. км², кількість населення перевищує 16 млн. осіб). До складу Карпатського Єврорегіону входить 19 територіально-адміністративних одиниць прикордонних регіонів Польщі (Підкарпатське воєводство), Румунії (округи Сату Марє, Марамуреш, Бігор, Сучава, Зілаг, Ботошані і Харгіта), Словаччини (Пряшівський та Кошицький краї), України (Закарпатська, Львівська, Івано-Франківська та Чернівецька області) і Угорщини (області Боршод-Абауй-Земплайн, Гайду-Бігар, Гевеш, Яс-Надькун-Солнок, Саболч-Сатмар-Берег та міста з обласним статусом Ніредьгаза, Мішкольц, Дебрецен, Егер). Єврорегіон «Карпати» входить до Асоціації європейських прикордонних регіонів.

За часи існування «Карпатського Єврорегіону» в його рамках здійснено низку проектів транскордонного характеру. У рамках програм сусідства «Україна-Словаччина-Угорщина» фінансуються такі проекти від Закарпатської області а саме: «Розвиток Берегівської транскордонної польдерної системи в басейні річки Тиса», «Чиста вода», «Транскордонні можливості розвитку транспортної логістики», «Покращення транскордонного автомобільного руху через будівництво об'їзної дороги навколо м. Берегово». В рамках даної програми в області спільно з угорськими партнерами реалізується 6 проектів. Серед них – створення інформаційно-туристичних центрів у містах Берегово та Ужгород; розробка та впровадження транскордонної програми медико соціальної реабілітації на базі обласної дитячої клінічної лікарні; розробка комплексного українсько-угорського підходу до спільних протипаводкових заходів; дослідження стану використання біомаси в прикордонному регіоні.

Наступним транскордонним об'єднанням став Єврорегіон «Буг», який був створений як результат підписаної угоди у м. Луцьку (Україна) 29 вересні 1995 року.

Засновниками Єврорегіону стали Волинська область, Люблінське воєводство Республіки Польща та Брестська область Республіки Білорусь. У якості асоційованих членів у складі української сторони 12 травня 2000 року до Єврорегіону «Буг» було прийнято Жовківський та Сокальський райони Львівської області України.

В основі діяльності даного Єврорегіону повинна стати взаємовигідна економічна співпраця, яка включає створення технічної інфраструктури (мережа доріг, прикордонних пунктів пропуску, телекомунікаційних систем), забезпечення сприятливих умов для розширення підприємництва (заснування банків, спільних торгово-промислових палат, створення банку даних тощо), а також формування культури ведення бізнесу через впровадження нових типів управління економікою, нових форм співробітництва з кінцевою метою застосування передового західного досвіду.

Пріоритетами стратегії розвитку Єврорегіону «Буг» є: розбудова кордонів і облаштування прикордонної інфраструктури; реконструкція існуючих та будівництво нових автомобільних доріг; спорудження супутніх об'єктів транспортної інфраструктури; реалізація природоохоронних заходів на прикордонних територіях; проведення соціально орієнтованої діяльності, спрямованої на забезпечення прав та інтересів найбільш вразливих верств населення; створення бази даних з метою розповсюдження різнопланової інформації про регіон; формування сприятливого бізнес-середовища через розширення мережі спеціалізованих інституцій.

Єврорегіон «Нижній Дунай» створений 14 серпня 1998 року. До складу Єврорегіону входять Одеська область (Україна), повіти Галац, Тульча, Бреїла, (Румунія), райони Кагул та Кантемір (Республіка Молдова). Створення Єврорегіону «Нижній Дунай» мало на меті вирішення наступних завдань: досягнення гармонійного і збалансованого розвитку економіки; вирішення проблем у сфері охорони навколишнього середовища; забезпечення відповідного рівня зайнятості і соціального захисту населення; розвиток транспортної інфраструктури; формування єдиного культурного простору в Придунав'ї; попередження і ліквідації наслідків стихійних лих і техногенних катастроф.

22 вересня 2000 року в румунському місті Ботошани підписано Угоду про утворення Єврорегіону «Верхній Прут», а у зв'язку з територіально-адміністративними змінами 15 жовтня 2003 року у Республіці Молдова членами Єврорегіону «Верхній Прут» стали: Ботошанський повіт Румунії; Сучавський повіт Румунії; Чернівецька область України; Івано-Франківська область України; Єдинецький район Республіки Молдова; Фалештський район Республіки Молдова; Глоденський район Республіки Молдова; Окницький район Республіки Молдова; Ришканський район Республіки Молдова; Бричанський район Республіки Молдова.

Партнерами Єврорегіону стали федеральна земля Карінтія (Австрія); округ Швабія (Німеччина); департамент Майєнн (Франція); воєводство Шльонськ (Республіка Польща); воєводство Лодзь (Республіка Польща).

Метою створення Єврорегіону «Верхній Прут» є розширення існуючих субрегіональних зв'язків та сприяння подальшому розвитку транскордонного співробітництва адміністративно-територіальних одиниць держав-засновників, окремих міст тощо, а також розбудова нових механізмів міждержавного співробітництва та безпечний сталий (самовідтворюючий) розвиток регіону в рамках інтеграції до сучасного загальноєвропейського процесу.

Серед основних завдань єврорегіону є такі: розвиток і вдосконалення торговельних і економічних відносин; розробка нових проектів співробітництва; розвиток і спільне впровадження передових технологій; практична реалізація сучасних механізмів заходів загальноєвропейської безпеки; пошук нових моделей розвитку національних інфраструктур, в які були би включені енергетичні системи, транспортні та комунікаційні мережі; розробка спільної політики в галузі техногенно-екологічної безпеки; запобігання забрудненню басейнів Дунаю, Дністра та Чорного моря; попередження та ліквідація наслідків промислових аварій та стихійних лих; збільшення екологічно чистих виробництв; активізація та гармонізація діяльності у сферах науки, культури, освіти, спорту, розвитку національних меншин, молодіжної політики; модернізація системи охорони здоров'я населення; розвиток рекреаційної діяльності та туризму.

Висновки та перспективи подальших досліджень у цьому напрямку. Проведене дослідження показало, що на сьогоднішній день потенціал регіонального співробітництва України та ЄС задіяне недостатнім чином. Так, за участю українських областей єврорегіони («Карпатський», «Буг», «Верхній Прут» та «Нижній Дунай»), порівняно із іншими аналогічними структурами у ЄС, недостатньо використовують потенціал транскордонного співробітництва для нівелювання впливу периферійного розміщення на соціально-економічний розвиток прикордонних територій, підвищення конкурентоспроможності їх економік та покращення життєвого рівня мешканців. Крім того, єврорегіональні структури за участю областей України і досі не стали організаційно-фінансовою платформою координації транскордонного співробітництва в системі регіонального менеджменту, як це притаманно країнам ЄС.

Ці проблеми проявляються у низці аспектів [1]:

1. Спостерігається низький рівень впливу єврорегіонів на активізацію транскордонного співробітництва та соціально-економічний розвиток прикордонних регіонів порівняно з суміжними територіями сусідніх країн, що насамперед зумовлене різними організаційними підходами до формування єврорегіональних структур.

Всі єврорегіони на кордоні з ЄС за участю українських областей створені обласними органами влади, а громади, на території яких функціонує єврорегіон, фактично залишаються осторонь від їх активної діяльності. Лише у Карпатському єврорегіоні з 2007 р. працює Асоціація органів місцевого самоврядування «Єврорегіон

Карпати – Україна», членами якої є 63 організації, і яка поставила роботу в євро регіоні на аналогічному до країн ЄС рівні.

2. Дотепер залишаються невизначеними місце та роль євро регіонів у системі регіонального менеджменту, що зумовлює високий рівень суб'єктивізму у прийнятті управлінських рішень щодо вирішення спільних проблем транскордонних регіонів та запобігання поглибленню асиметрії розвитку у транскордонному просторі.

Проблемним питанням залишається невизначеність механізмів взаємодії та розподілу повноважень між інституціями держави та регіону, які взяли на себе зобов'язання щодо організаційної, фінансової та правової підтримки транскордонного співробітництва, що не відповідає сутності співробітництва і гальмує його.

3. Низький рівень використання потенціалу транскордонного співробітництва у прикордонному соціально-економічному розвитку і підвищення конкурентоспроможності регіонів.

4. Недоотримання фінансової підтримки з міжнародних фінансових структур, зокрема ЄС, зниження показників життєвого рівня мешканців українського прикордоння, порівняно із сусідніми територіями, що зумовлені низькою активністю громадянського суспільства у вирішенні власних проблем і проблем громади (українською стороною подається лише 10-30 % від кількості заявок, які подаються сусідніми країнами ЄС).

5. Підвищений рівень впливу ресурсів у більш продуктивне середовище зумовлює подальшу деградацію периферійних територій в Україні та знижує регіональну безпеку. Відсутність почуття безпеки щодо ведення бізнесу з однієї сторони і заохочувальна політика урядів сусідніх країн, зокрема, шляхом введення картки поляка, угорця, видачі паспорта румуна, шопінг-віз Словаччини та Польщі, спрощення вступу до вищих навчальних закладів, сприяння легальному працевлаштуванню з іншого боку стимулює активне населення і молодь до транскордонної міграції.

6. Нерозвиненість механізмів транскордонної взаємодії суб'єктів господарювання, що зумовлює розвиток корупційних схем та кримінальних ситуацій. Основною функцією євро регіонів є інформування населення щодо правил життєдіяльності у транскордонному просторі.

Стратегічні орієнтири державної політики у напрямі підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення євро регіонального співробітництва України та ЄС мають бути спрямовані на:

- визначення місця та посилення ролі євро регіонів в системі державного та регіонального управління;
- розвиток інституційного забезпечення транскордонного співробітництва;
- забезпечення державної підтримки діяльності євро регіонів;
- реалізацію заходів, спрямованих на підвищення регіональної безпеки у транскордонному просторі, зменшення впливу ресурсів.

Список використаних джерел

1. Аналітична записка «Щодо підвищення ефективності організаційно-економічного забезпечення євро регіонального співробітництва України та ЄС» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1229/>.
2. Асоціація органів місцевого самоврядування Харківської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://association.kharkov.ua/>.
3. Біла С.О., Романова В.В. Карпатський євро регіон як чинник європейської інтеграції України // Стратегічні пріоритети. – 2013. – №3 (28). – С. 78–88.
4. Бусыгина И. М. Настоящее и будущее «Европы регионов» (проблемы европейского регионализма) // Мировая экономика и международные отношения. – №9. – 2005. – С. 78–86.
5. Закон України «Про засади державної регіональної політики» // Відомості Верховної Ради (ВВР), 2015 – № 13, ст.90 / [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>.
6. Закон України «Про транскордонне співробітництво» від 24.06.04, N 45, ст. 499.
7. Хом'юк К. Євро регіон «Буг» як модель розвитку прикордонного співробітництва: здобутки, проблеми та перспективи // На шляху до Європи. Український досвід євро регіонів / За ред. С. Максименка, І. Студеннікова. – Київ, 2000. – С. 72.

Стаття надійшла до редакції 30.04.2015

СОЦІОЛОГІЯ

УДК 327

МАНДРАГЕЛЯ В.А.,
доктор філософських наук, професор,
професор кафедри глобалістики, євроінтеграції
та управління національною безпекою
Національної академії державного управління
при Президенті України

«ГІБРИДНА ВІЙНА»: СПРОБА АНАЛІЗУ

Анотація. У статті розглянуто різні підходи до визначення змісту поняття «гібридна війна», а також з'ясування його характерних особливостей. Особлива увага звертається на офіційні документи ЄС, НАТО, позиції американських, європейських, ізраїльських і вітчизняних експертів. Підкреслюються специфічні відмінності кожної конкретної «гібридної війни» залежно від протидіючих сторін і геополітичного контексту.

Ключові слова: гібридна війна, війни 4-го покоління, інформаційний вплив, іррегулярні формування.

Мандрагеля В.А., доктор философских наук, профессор, профессор кафедры глобалистики, евроинтеграции и управления национальной безопасностью Национальной академии государственного управления при Президенте Украины

«ГИБРИДНАЯ ВОЙНА»: ПОПЫТКА АНАЛИЗА

Аннотация. В статье рассмотрены различные подходы к определению содержания понятия «гибридная война», а также выяснению его характерных особенностей. Особое внимание обращается на официальные документы ЕС, НАТО, позиции американских, европейских, израильских и отечественных экспертов. Подчеркиваются специфические отличия каждой конкретной «гибридной войны» в зависимости от противоборствующих сторон и геополитического контекста.

Ключевые слова: гибридная война, войны 4-го поколения, информационное влияние, иррегулярные формирования.

Mandragelya V.A., Doctor of Philosophy Science, Professor, Department of Global Studies, European integration and National Security Management of the National Academy of Public Administration under the President of Ukraine

«HYBRID WAR»: ATTEMPT OF ANALYSIS

Abstract. The article discusses the different approaches to the meaning of «hybrid war» and formulation its characteristics. Particular attention is paid to the official documents of the EU, NATO, the position of the American, European, Israeli and Ukrainian experts. Depending on the opposing sides and geopolitical context the specific differences of each «hybrid war» were highlighted.

Keywords: «hybrid war», fourth-generation warfare, information influence, irregular formations.

Поняття «гібридна війна» сьогодні доволі часто використовується у повсякденному вжитку, медіадискусії, наукових дискусіях, проте поки його майже неможливо знайти у міжнародних документах, стратегіях безпеки країн ЄС та США. Разом з цим, на думку багатьох експертів, її змістовно-концептуальні особливості були вперше розвинуті американцем Вільямом Ліндом у теорії воєн четвертого покоління.

Її методологічну основу склала діалектика якості, де системоутворюючу роль виконує суперечність між тезою та антитезою (ідеєю та технологією). Війни попереднього, третього покоління (з 1918 р. до сьогодні), як вважає В.Лінд, більше ґрунтувалися на нових ідеях, ніж на нових технологіях. Тактика просочування, яку винайшли німці під час Першої світової війни, маневр військами та вогнем тощо стали домінуючими. Якщо до цього додати розвиток танків, авіації та іншої техніки, то цілком закономірною виглядає поява такої стратегії збройної боротьби, як кампанії «бліцкригів», орієнтованих скоріше на час, ніж на місце. Мале місце не тільки зміна тактики, яка зачепила воєнну культуру. Фокус уваги зосередився на противнику і результаті, який потребував самостійності, а не тільки стандартних методів досягнення. За цих умов ініціатива стає більш важливою ніж слухняність. Динамічна зміна ситуації а не рутинні процедури стають пріоритетними. Керівництво стає терплячим до помилок, оскільки вони є невід'ємним наслідком ініціативи. На перший план виходить самодисципліна, а не зовнішній примус [1, с. 287–288].

Війни четвертого покоління, на відміну від попередніх, ще більше базуватимуться на нових ідеях і матимуть незахідне «коріння». Тероризм, який не зачіпає традиційної військової сили і прямо уражає цивільне населення, вважається головним компонентом майбутніх «збройних змагань». При цьому підкреслюється, що, незважаючи на використання високоточної зброї, роботів, інформаційних технологій тощо, транснаціональна та недержавна основи тероризму у подальшому лише ускладнюватимуть боротьбу з ним. У війнах четвертого покоління держава втрачає монополію на насильство, оскільки з'являються впливові недержавні опоненти на кшталт аль-Каїди, Хамасу, Хезболли. В них, на думку В. Лінда, світ повертається до боротьби культур, а не тільки держав. Ключовою причиною їхнього початку вчений вважає універсальну кризу легітимності держав, що створює умови для внутрішніх конфліктів і громадянських воєн [2].

Саме на теорію воєн четвертого покоління посилається заключний документ міжпарламентської конференції щодо Спільної зовнішньої політики і політики безпеки а також Спільної політики безпеки і оборони 4-6 березня 2015 р. (м. Рига). У п. 39 записано, що нові виклики безпеки, пов'язані з війнами 4-го покоління – гібридною війною, яка є комбінацією звичайних та незвичайних військових методів, елементів кібер, економічної та інформаційної війни, а також політичного тиску [3, с. 7].

Відомо, що концепція воєн четвертого покоління набула найбільшого поширення серед морських піхотинців, що є цілком природним, оскільки саме вони у США переважно задіяні у конфліктах низької інтенсивності, в тому числі проти заворушень, тероризму тощо. Отже не випадково, що у 2005 р. генерал-лейтенант морської піхоти у відставці Джеймс Н. Маттіс і підполковник морської піхоти у відставці Френк Хоффман, аналізуючи виклики, пов'язані з глобалізацією воєнної науки і технологій, зазначили, що майбутні війни будуть вестися саме за гібридними способами і стратегіями [4].

Переможець конкурсу студентських робіт 2015 р., що проводився під егідою СБУ України Анастасія Радіонова у своєму дослідженні [5, с. 4] особливо ретельно проаналізувала розмаїття та еволюцію підходів сучасних американських фахівців щодо зміни природи протистояння. Зокрема, Маргарет Бонд (2007 р.) визначає гібридну війну як парадигму операцій по стабілізації у несформованих державах [6], Франк Г. Хоффман (2009 р.) – як злиття партизанського руху та регулярної армії [7, с. 39]. Підполковник корпусу морської піхоти США Білл Немет, який у дисертації на підставі аналізу воєн у Чечні характеризує гібридну війну як сучасну форму партизанської війни, що поєднує сучасні технології та оманні методи мобілізації. Він зазначає, що чеченці за необхідності легко переходили від традиційної тактики ведення війни до партизанської та зазвичай їхні дії знаходилися на межі між партизанською війною і тероризмом.

У квітні 2009 р. з метою прогнозування спрямованості воєнних конфліктів майбутнього у НАТО був представлений документ «Multiple futures project – Navigating towards 2030» («Проект визначення множини варіантів майбутнього – навігація у 2030 рік») [8], в якому були представлені теоретичні прогнози щодо характеру можливих воєнних конфліктів та напрямки організації колективної безпеки. Зокрема, одним з напрямів розвитку Альянсу було визначено – «приспособлення до вимог гібридних загроз». Сутність такого типу загроз полягає в тому, що можливий супротивник уникатиме прямого зіткнення із силами НАТО в «конвенційних операціях», натомість застосовуватиме іррегулярні сили й асиметричні форми протистояння. Відтак, будуть використовуватися регулярні й іррегулярні сили, терористичні та кримінальні елементи, котрі взаємодіятимуть між собою в різних «змішаних режимах». Слід зауважити, що «гібридний супротивник» не дотримуватиметься міжнародного права війни: цивільні особи використовуватимуться як постійно діючий «живий щит», який роз'єднує протидіючі сторони воєнного конфлікту [5, с. 4].

Група стратегічного прогнозування Корпусу морської піхоти США ще у 2008 р. визначила гібридні війни як об'єднання ряду різних режимів ведення війни, в тому числі звичайних можливостей, тактики нерегулярних утворень, терористичних актів, включаючи невідоме насильство і примус, а також активізація криміналу в країні. Фактично «гібридну війну» визначено як сумісництво несумісного, а саме: фрагментарне і ситуативне поєднання різних методів і теорій війни, вкраплення їх в різні сфери і галузі, особливо в інформаційну, ідеологічну, світоглядну і морально-етичну, «розгортання фронту» на всіх рівнях суспільної свідомості, спекуляція на людських потребах, слабостях та бажаннях тощо, її просторова і часова невизначеність.

У квітні 2015 р. на парламентській асамблеї НАТО було представлено доповідь Джуліо Калхи «Гібридна війна: новий стратегічний виклик НАТО?», де зазначено, що цей спеціальний термін особливо активно почав застосовуватися під час Другої ліванської війни 2006 р. у політичних і військових колах для характеристики протистояння Ізраїлю та Хезболли. При оцінці особливостей дій Росії підкреслюється, що Кремль використовує внутрішню слабкість України за рахунок невійськових методів (таких як політичне, інформаційне та економічне залякування та маніпуляції), які підкріплюються загрозою використання регулярних військ [9, с. 1]. Водночас слабкістю гібридної війни є те що значна кількість альтернатив у виборі тактик як правило позбавлена стратегічним замислом, що створює проблеми у довгостроковій перспективі.

Порівнюючи гібридні війни, яку ведуть Росія та Ісламська Держава, португальський дослідник підкреслює високу готовність (до 150 тис. військового персоналу) Західного та Центрального військових округів РФ. При анексії Криму чітко взаємодіяли Чорноморський флот РФ та Західний військовий округ для прикриття цієї операції з повітря а також надання підтримки спеціальним підрозділам. Росія скоординовано застосовувала широкий спектр тактик, від політичного й економічного примусу, кібератак, дезінформації і пропаганди до відкритих і прихованих бойових дій. Ці інструменти динамічно змінювалися для підтримки сепаратистського руху на Донбасі.

Особливо підкреслюється успіх інформаційної війни Кремля. Завдяки пропаганді й викривленню фактів Росії вдалося побудувати нові віртуальну реальність, де вона виступала гарантом й захисником прав російськомовних громадян і що використання сили було обумовлено захистом співвітчизників від «звірств» українського уряду. Це призвело до неймовірного зростання популярності В. Путіна [9, с. 5].

Про зміну характеру сучасних воєн дуже цікаво писав один з високопосадовців ізраїльських спецслужб Йозеф Купервассер. Він вважає, що принаймні з 1982 р. все почало кардинально змінюватися. Протистояння стає майже безперервним, з короткотривалими високоінтенсивними діями. При цьому противник намагається діяти малими формуваннями, часто без пізнавальних знаків. Бойові дії почали вестися ширше у багатовимірному просторі з противником, який діє по всьому світі. Поняття захисту кордонів сходить нанівець, оскільки противник всюдисущий і складається з індивідів, які легко проникають крізь кордони або є громадянами тієї країни, де відбуваються дії.

Сьогоднішні «битви» є іспитом на витривалість й стійкість усього суспільства. Процес прийняття рішень опонентом носить прихований характер і складається з багатьох взаємопов'язаних елементів. Внаслідок цього відбулися зміни у індикаторах успіху. Замість території на перший план виходить легітимність в очах громадян країни, міжнародної спільноти і навіть противника. Оскільки природа війни змінилася і легітимність набула першочергового значення, запроваджується нова стратегія. Вона складається з власної інтерпретації подій і переключувань або послаблень опису й коментарів противника. Саме легітимність виступає основною причиною, за якою західні країни ведуть бойові дії відповідно до ліберальних норм і цінностей. Радикальні сили знають це і вибирають об'єктом нападу цивільне населення, яким у крайніх випадках прикривається як щитом [10, с. 8].

Про нові характеристики воєн останнім часом багато пише і директор Національного інституту стратегічних досліджень при Президенті України Володимир Горбулін, який пропонує застосовувати такі поняття, як «неконвенційна війна» (unconventional warfare), «нерегулярна війна» (irregular warfare) чи «змішана війна» (compound warfare), або ж спонсоровані державою «гібридні війни» (State-Sponsored Hybrid) [12]. Він вважає, що у випадку Росії та України кожен конкретний елемент цієї «гібридної війни» не новий по суті і використовувався майже в усіх війнах минулого, однак унікальними є узгодженість і взаємозв'язок цих елементів, динамічність та гнучкість їх застосування, а також зростання ваги інформаційного чинника. Причому інформаційний чинник в окремих випадках стає самостійним складником і виявляється не менш важливим, ніж військовий.

Можна наводити ще багато прикладів. Проте очевидно – кожна конкретна «гібридна війна» має свої специфічні особливості та геополітичний контекст. Разом з цим вже сьогодні вже можна із впевненістю говорити про наявність загальних рис, які у подальшому, без сумніву, будуть узагальнені та концептуалізовані.

Список використаних джерел

1. Мандрагеля В.А. Причины та характер воєн (збройних конфліктів): філософсько-соціологічний аналіз. / В.А. Мандрагеля – К.: Інститут металофізики ім. Г.В. Курдюмова НАН України, 2003 р. – 570 с.
2. Lind W. S. Understanding Fourth Generation War / William S. Lind – [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.antiwar.com/lind/?articleid=1702>.
3. FINAL CONCLUSIONS. Interparliamentary Conference for the Common Foreign and Security Policy (CFSP) and the Common Security and Defence Policy (CSDP) 4 – 6 March 2015, Riga – 7 p.
4. Future Warfare: The Rise of Hybrid Wars By Lieutenant General James N. Mattis, USMC, and Lieutenant Colonel Frank Hoffman, USMCR (Ret.) Fleming [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://milnewstbay.pbworks.com/f/MattisFourBlockWarUSNINov2005.pdf>.
5. Радіонова А.О. Метод гібридної війни Росії проти України. Напрями протидії / А.О. Радіонова – Х.: Національний університет «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого» – 12 с.
6. Bond Margaret S. Hybrid War: A New Paradigm for Stability Operations in Failing States. Margaret S. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dtic.mil/get-tr-doc/pdf?AD=ADA468398&Location=U2&doc=Get TRDoc.pdf>.
7. Hoffman F.G. Hybrid warfare and challenges. / Frank Hoffman // JFQ: Joint Force Quarterly. – 2009. – No 1. – P. 34–48.
8. Multiple futures project – Navigating towards 2030. Fleming [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.finlandnato.org/public/download.aspx?ID=43041&GUID=%7B2D287C76-A5CB-422A-BF65-983D57903D0F%7D>.
9. Calha J.M. Hybrid Warfare: NATO's new Strategic Challenge? / Julio Miranda Calha // Report to NATO Parliamentary Assembly. – 7 April 2015. – 11 p.
10. Kuperwasser Y. Lessons from Israel's Intelligence Reforms / Yosef Kuperwasser – The Saban Center for Middle East Policy at the Brookings Institute, 2007. – ANALYSIS PAPER, № 14. – 40 p.
11. Горбулін В.П. «Гібридна війна» як ключовий інструмент російської геостратегії реваншу / Володимир Павлович Горбулін / – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/public/File/2015_book/012315_Gorbulyan.pdf.
12. David E. Johnson. Military Capabilities for Hybrid War Insights from the Israel Defense Forces in Lebanon and Gaza / RAND Corporation, 2010. – 20 p.

ЗМІСТ

ЕКОНОМІКА

БЕЛОРУС О.Г. ГЛОБАЛЬНА НЕОКОНВЕРГЕНЦІЯ ТРАНЗИТИВНИХ, ТРАНСФОРМАЦІОННИХ И АВАНГАРДНИХ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧЕСКИХ СИСТЕМ.....	3
БІЛА С.О., СИРОХМАН Д.А. СТРАТЕГІЧНІ ПРІОРИТЕТИ СТАЛОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ДО 2020 РОКУ.....	9
БІЛЕНКО Т.І. ЗАСАДНИЧІ ПРИНЦИПИ ВИБОРУ АДЕКВАТНОГО РЕЖИМУ ВАЛЮТНОГО КУРСУ І ЙОГО ВПЛИВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ МОНЕТАРНОЇ ПОЛІТИКИ В РЕАЛЬНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ	16
БУРЛАКА В.Г. ВИЗНАЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ: ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ	25
ВІТЕР І.І. СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ ЄС У ХХІ СТОЛІТТІ	32
ГРУЩИНСЬКА Н.М. ГЕОЕКОНОМІЧНА КОНКУРЕНЦІЯ ЯК НАСЛІДОК СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО ПОРЯДКУ	43
ДУБАС Р.О. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ДРАЙВЕРИ СУЧАСНОЇ ВИДАВНИЧОЇ ГАЛУЗІ	50
ЗАСАНСЬКИЙ В.В., ШАРГУТ В.І., БРИЦЬКИЙ Р.М. ВПЛИВ НАТО НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ЄВРОПЕЙСЬКИХ ДЕРЖАВ.....	53
КАЛЕНЮК І.С., ГОРБЕНКО А.Л., ДОСЛІДНИЦЬКА ДІЯЛЬНІСТЬ УНІВЕРСИТЕТІВ В ГЛОБАЛЬНОМУ ПРОСТОРІ	56
КОЗЛОВА Т.В., НАГОРНА Л.Р. САМОВІЛЬНЕ ЗАЙНЯТТЯ ЗЕМЕЛЬНИХ ДІЛЯНОК: ПРИЧИНИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ.....	63
КОФАНОВА О.В., КОФАНОВ О.Є. МЕХАНІЗМИ ПОСИЛЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОСТІ ВІТЧИЗНЯНОГО АВТОТРАНСПОРТУ ЗА РАХУНОК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО СТАЛОГО РОЗВИТКУ	67
КРАВЦОВА І.В. СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ФУНКЦІОНУВАННЯ ГЛОБАЛЬНИХ ЛАНЦЮГІВ СТВОРЕННЯ ВАРТОСТІ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ З ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ	74
КУЗНЕЦОВА К.О. МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЕНЕРГОГЕНЕРУЮЧОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ	79
КУРИЛІНА О.В. ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ РЕСТРУКТУРИЗАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВ СХІДНОГО ПАРТНЕРСТВА	85
МАРЗЄЄВА І.М. НЕГАТИВНІ ВПЛИВИ МІГРАЦІЇ НАСЕЛЕННЯ НА ЕКОНОМІКУ УКРАЇНИ В ПЕРІОД КРИЗИ 2013–2015 рр.....	89

ОСТАПЕНКО Т.Г. СТВОРЕННЯ БЮРО КАР'ЄР В УНІВЕРСИТЕТАХ УКРАЇНИ ЯК ЧИННИК ІНТЕГРАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ ДО ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ ВИСОКИХ ТЕХНОЛОГІЙ.....	97
ПАВЛЮК О.О. ВПЛИВ ПОЛОЖЕНЬ БАЗЕЛЬ 1,2 НА ПРАКТИКИ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ.....	103
ПОБОЧЕНКО Л.М., АРТЕМОНЕНКО В.В. ОЦІНКА МІЖНАРОДНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ	108
ПОБОЧЕНКО Л.М., ФЕДОРОВА І.К. ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ ПОСЛУГ	113
ПРОХОРОВА М.Е., БОГДАНЕНКО О.О. ОСОБЛИВОСТІ СУЧАСНОГО ЕТАПУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЕКОНОМІЧНИЙ ПОДІЛ СВІТУ МІЖ НАЙБІЛЬШИМИ ТНК	119
РИЧКА М.А., ВАСИЛИНЮК М.В. РЕГІОНАЛЬНИЙ РОЗВИТОК УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ	130
СОТЧЕНКО Є.В. УДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО АСПЕКТУ МІЖНАРОДНИХ РОЗРАХУНКІВ В УМОВАХ СУЧАСНОГО СТАНУ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОГО БІЗНЕС СЕРЕДОВИЩА.....	138
ТКАЛЕНКО С.І. ЄВРОРЕГІОНАЛЬНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА ЄС	148

СОЦІОЛОГІЯ

МАНДРАГЕЛЯ В.А. «ГІБРИДНА ВІЙНА»: СПРОБА АНАЛІЗУ	153
--	-----

Для нотаток

Для нотаток

Наукове видання

Стратегія розвитку України

*Науковий журнал
№1, 2015*

**Економіка
Соціологія
Право**

В авторській редакції

Верстування: Нестеренко Є.М.

Підп. до друку 12.05.2015. Формат 60x84/8. Папір офс.
Офс. друк. Обл.-вид. арк. 22,80. Ум. друк. арк. 18,60.
Тираж 300 пр. Замовлення № 250.

Друк ТОВ «КАРБОН-СЕРВІС»
01133, м. Київ, провулок Лабораторний, 1
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 4301 від 11.04.2012 р.