МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ, МОЛОДІ ТА СПОРТУ УКРАЇНИ
Державний вищий навчальний заклад
«КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені ВАДИМА ГЕТЬМАНА»
НАУКОВИЙ ПАРК
Інститут глобальної економічної політики
Інститут соціально-трудових відносин

РЕСУРСИ ТА МОДЕЛІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Монографія

За загальною редакцією
докторів економічних наук, професорів
Д. Г. Лук'яненка *та* ***А. М. Поручника***

1906 КНЕУ
КИЇВ 2011

УДК 339.7
ББК 65.52
Р 44

Колектив авторів

Д. Г. ЛУК'ЯНЕНКО, А. М. ПОРУЧНИК, А. М. КОЛОТ, Я. М. СТОЛЯРЧУК, Л. Л. АНТОНЮК, О. Й. ВІНСЬКА, К. Е. ГАФАРОВА, О. О. ГЕРАСИМЕНКО, А. О. ГЖЕСЮК, Т. Ф. ГОРДЄЄВА, О. Д. ЛУК'ЯНЕНКО, Д. О. ГУРТОВ, І. Б. ДЗЕБИХ, О. О. ЄВДОЧЕНКО, І. А. ЗАРИЦЬКА, Я. В. ІЛЬНІЦЬКИЙ, Л. М. ЛИСЬКОВА, Т. А. МЕДВІДЬ, О. М. МОЗГОВИЙ, І. І. МОТОРНА, Т. В. МУСІЄЦЬ, К. О. НИКОНЮК, К. А. НУЖНЕНКО, Т. Є. ОБОЛЕНСЬКА, А. О. ОВЧАРЕНКО, В. В. ОЛЕФІРЕНКО, Є. Г. ПАНЧЕНКО, Л. П. ПЕТРАШКО, Л. В. РУДЕНКО-СУДАРЄВА, О. М. СІРИК, Г. В. СОЛОДКОВСЬКА, Т. Є. СУСЛОВСЬКА, І. В. ТИМКІВ, В. В. ТІПАНОВ, О. С. ТІТОВА, С. І. ТКАЛЕНКО, О. О. УСЕНКО, О. А. ФЕДІРКО, Т. О. ФРОЛОВА, Є. С. ХОРОШАЄВ, Т. М. ЦИГАНКОВА, В. В. ЧЕРЕДНІЧЕНКО, О. І. ЧЕРНЯВСЬКА, В. І. ЧУЖИКОВ, О. А. ШВИДКИЙ

Рецензенти

Ю. Г. Козак, д-р екон. наук, проф.
(Одеський державний економічний університет)

В. О. **Шевчук**, д-р екон. наук, проф.
(Львівська комерційна академія)

В. В. Рокоча, д-р екон. наук, проф.
(Університет економіки та права «КРОК»)

Рекомендовано до друку Вченою радою КНЕУ
Протокол № 11 від 23.06.2011

Ресурси та моделі глобального економічного розвитку : монографія / Р 44 [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот, Я. М. Столярчук, та ін.] ; за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2011. — 703, [1] с.

ISBN 978–966–483–537–1

Монографія присвячена системному дослідженню світогосподарських трансформацій крізь призму ефективного використання глобального ресурсного потенціалу та модернізації національних стратегій економічного розвитку. Дається оцінка інноваційно-технологічного ресурсу глобального розвитку, визначаються позиції транснаціональних корпорацій на світовому ринку та характеризуються галузево-секторальні пропорції глобальної економіки. Окреслено домінанти розвитку міжнародної торгівлі й маркетингу та ключові компоненти фінансового механізму забезпечення світової економічної рівноваги в єдності диверсифікації фінансово-банківської діяльності та інструментів розвитку фондового та валютного ринків. Проведено факторний аналіз конкурентного лідерства ТНК та визначено вплив регіонально-інтеграційних чинників на конкурентоспроможний розвиток країн. Значну увагу приділено дослідженню соціального виміру глобальної моделі економічного розвитку та аналізу напрямків сучасної модифікації соціально-трудової сфери.

Призначено для науковців, економістів-практиків, викладачів, аспірантів, працівників органів державної виконавчої влади та студентів економічних спеціальностей.

УДК 339.7
ББК 65.52

Розповсюджувати та тиражувати
без офіційного дозволу КНЕУ забороняється

© Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник,
А. М. Колот, Я. М. Столярчук та ін., 2011
© КНЕУ, 2011

ISBN 978–966–483–537–1

Зміст

Глобальні структурні трансформації і пріоритети економічного розвитку (замість передмови) 5

Розділ 1. ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РЕСУРС ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ 13

1.1. Становлення техноглобалізму та форми його вияву 13
1.2. Проблеми глобального технологічного розвитку та економічні механізми їх розв'язання 38
1.3. Формування глобального інституціонального середовища інноваційної діяльності 55
1.4. Інноваційно-технологічний чинник стійкого розвитку економіки України. . . . 65

Розділ 2. СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ТА РОЗВИТОК ЙОГО СЕГМЕНТІВ . . . 85

2.1. Закономірності становлення глобального ринку 85
2.2. Глобальний ринок інвестицій та специфіка його функціонування 96
2.3. Сучасна композиція глобального ринку товарів та послуг 104
2.4. Гармонізація державних та корпоративних політик на глобальному ринку чорних металів. 119
2.5. Позиціонування освітніх продуктів на глобальному ринку 134

Розділ 3. ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ. 155

3.1. Глобалізація діяльності коаліцій і неформальних угруповань у системі СОТ. 155
3.2. Проблема запобігання та розв'язання глобальних торговельних конфліктів 169
3.3. Глобальна мотивація активізації нетарифного протекціонізму 183
3.4. Розвиток інститутів «громадської підтримки» національної торговельної політики 197

Розділ 4. ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ. 211

4.1. Диверсифікація фінансово-банківської діяльності за умов глобалізації. 211
4.2. Фінансові інновації в глобальній банківській діяльності. 224
4.3. Вплив світової економічної кризи на розвиток національних банківських систем 241
4.4. Банківський ресурс досягнення міжнародного конкурентного статусу економіки України 258
4.5. Валютна складова стабільного глобального розвитку 275

Розділ 5. КОНКУРЕНТНЕ ЛІДЕРСТВО ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ 288

5.1. Методологія дослідження транснаціонального компоненту глобалізації . . 288
5.2. Глобальні інвестиційні стратегії ТНК 315
5.3. Імперативи глобального корпоративного лідерства. 340
5.4. Глобальна корпоратизація у нафтогазовому секторі 354
5.5. Крос-культурні особливості глобального корпоративного менеджменту . . . 364
5.6. Адаптація принципів і норм корпоративної культури в агробізнесі України 388

Розділ 6. РЕГІОНАЛЬНО-ІНТЕГРАЦІЙНИЙ РЕСУРС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ 400

6.1. Європейський інтеграційний вектор України в системі національної економічної безпеки. 400
6.2. Передумови та механізми переходу від міжнародної співпраці до торговельно-економічної інтеграції Україна — ЄС 415
6.3. Інноваційний потенціал України в контексті інтеграційних процесів у ЄС 430
6.4. Трансформація промислової структури ЄС 452
6.5. Спільна аграрна політика ЄС 464
6.6. Розвиток морських єврорегіонів. 475
6.7. Фіскальна модель ЄС 506
6.8. Соціальна модель ЄС 528

Розділ 7. СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ГЛОБАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ. 545

7.1. Імперативи соціалізації глобальної економіки. 545
7.2. Соціальні послуги як мірило соціалізації глобальної економіки 561
7.3. Організаційно-економічний механізм трансформації національних систем соціальних послуг. 572
7.4. Глобальна соціально-інтелектуальна місія університетів як провідних інститутів постіндустріального суспільства 599
7.5. Інституціональне забезпечення формування в Україні системи соціальних послуг європейського типу. 622
7.6. Інтернаціоналізаційний компонент нарощування конкурентоспроможності українських університетів 640

Розділ 8. ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ 662

8.1. Діалектика соціального та економічного компонентів глобального розвитку 664
8.2. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери. 673
8.3. Модернізація інституціонального забезпечення стійкої соціальної динаміки 691

ГЛОБАЛЬНІ СТРУКТУРНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ І ПРІОРИТЕТИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

(замість передмови)

Економічна глобалізація, перебуваючи в тісному взаємозв'язку з іншими компонентами загального глобалізаційного процесу — політичним, науково-технічним, інформаційним, екологічним, соціокультурним, є вищим рівнем інтернаціоналізації господарського життя з безпрецедентними масштабами та якісно новою динамікою міжнародного виробництва та обміну. Мобілізуючи ресурси розвитку в контексті науково-технологічного прогресу, вона надає високого динамізму факторам виробництва й ринкам, уніфікує умови й інструменти здійснення бізнес-операцій в інформаційному середовищі. Завдяки стрімкому поширенню інновацій вона сприяє найбільш повній реалізації потенціалу конкурентоспроможного розвитку[1]. Проте водночас становлення глобальної економіки супроводжується наростанням системних диспропорцій у суспільстві та загостренням суперечностей на корпоративному, країновому, регіональному та цивілізаційному рівнях.

Саме тому останнім часом у фундаментальних працях іноземних і вітчизняних авторів дослідницькі акценти зміщуються у площину, по-перше, зваженості у формулюваннях і особливо в оцінках тенденцій і перспектив глобалізації, а по-друге, чіткого детермінування досліджень глобалізації з усіма її викликами, проблемами, суперечностями, позитивними й негативними виявами і наслідками.

Превалювання переважно позитивних оцінок глобалізації, характерне для досліджень 1960—1990-х рр., різко пішло на спад у 2000-х роках, коли досить жорстку й аргументовану критику реальних наслідків цього процесу розгорнули М. Алле, Дж. Штігліц, Г.-П. Мартін, Х. Шуман, Дж. Сорос, Ю. Пахомов, Д. Лук'яненко, А. Поручник, А. Філіпенко, О. Білорус та інші вчені. У теоретичному плані, аналізуючи трансформації глобального масштабу, науковці оперують термінами «глобалізація» та «антиглобалізація», а в практичній площині активізуються різнопланові антиглобалізаційні рухи.

---

[1] Комплексний аналіз процесів конкурентної взаємодії країн на світовому ринку в умовах його глобалізації з обгрунтуванням механізмів реалізації конкурентних стратегій суб'єктів міжнародних економічних відносин та способів нарощування Україною своїх конкурентних переваг на світовому ринку високотехнологічної продукції було здійснено ще у фундаментальній колективній монографії науковців факультету міжнародної економіки і менеджменту КНЕУ: Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006, а також у монографіях: *Антонюк Л.Л.* Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації. — К. : КНЕУ, 2004; *Швиданенко О. А*. Глобальна парадигма конкурентоспроможності: теоретичні та прикладні аспекти. — К. : КНЕУ, 2007.

Для сучасних досліджень глобалізації характерними стають зважені компромісні думки та оцінки. Це стосується як «західних», так і «східних», зокрема української, наукових шкіл. Показовими є, приміром погляди Г. В. Колодко, який вважає, що глобалізація є невідворотним процесом, який за умов постсоціалістичної трансформації створює більше шансів, ніж ризиків. Наслідки глобалізації для постсоціалістичних країн мають бути позитивними, а наскільки — залежить від національної стратегії соціально-економічного розвитку кожної з країн.

Поглиблення досліджень глобалізації потребує, на наш погляд, науково обґрунтованої диференціації цього вкрай складного процесу. При цьому слід акцентувати увагу на тому, що політичні, науково-технологічні, економічні, екологічні, соціокультурні імперативи сучасного економічного розвитку формують підґрунтя для становлення глобальної економіки на основі таких чинників, як глобальна доступність ресурсів та інновацій, глобальний характер факторної мобільності, глобальна ринкова уніфікація та регуляторна гармонізація, глобальна індивідуалізація та корпоратизація, регіонально-континентальна консолідація, синхронізація темпів та рівнів економічного розвитку в умовах циклічної кризовості, глобальна соціалізація та політизація економічних взаємовідносин.

Як новітній феномен, глобальна економіка тільки останніми роками стала об'єктом поглиблених досліджень і викладання в Україні й по-різному ідентифікується з-поміж економічних категорій залежно від мети аналізу. Маючи теоретичне, умоглядне походження, за браку повного реального втілення, «глобальна економіка» залишається багато в чому абстрактним (на кшталт мікро- та макроекономіки) і вельми дискусійним поняттям. Це стосується й похідних від нього термінів «глобальний ринок», «глобальна конкуренція» тощо.

У структурі глобальної економіки початку XXI ст., яка не охоплює ані всіх країн світу, ані всіх сфер та видів економічної діяльності, наявні сегменти доіндустріалізму, індустріалізму і постіндустріалізму, анклави інформаційної — нової, віртуальної, інтелектуальної — економіки, тобто вона і багатоукладна, і змішана. Інакше кажучи, ідеться про глобальні економічні асиметрії, висвітлені у ряді праць науковців КНЕУ[2].

Загалом вважається, що глобальна економіка є продуктом інтернаціоналізації й у зрілому вигляді пред'являє суб'єктно, функціонально та інституціонально структуровану багаторівневу систему, основним інтегрувальним елементом якої є глобальний ринок. Становленню останнього сприяють об'єктивні процеси транснаціоналізації у взаємодії з регіоналізацією та інституціоналізацією економічного розвитку як провідними тенденціями останніх десятиліть (рис. 1).

Процеси транснаціоналізації, глибоко досліджені іноземними й вітчизняними вченими, являють собою першу, ключову рушійну силу економічної глобалізації, а ТНК є головними суб'єктами глобального ринку. За оцінками ЮНКТАД у світі налічується близько 82 тис. материнських компаній ТНК, які мають понад 810 тис. іноземних філій, близько 75 % ТНК мають країну базування у групі розвинутих країн світу, 25 % ТНК — у країнах, що розвиваються, й у

[2] Парадигма глобального економічного розвитку, природа його асиметрії, основні форми вияву глобальних асиметрій у торговельній, інвестиційно-виробничій, технологічній, фінансовій та соціальній сферах, а також ключові напрямки розвитку інститутів глобального менеджменту для забезпечення світової економічної рівноваги комплексно досліджено в монографіях Т. В. Кальченка «Глобальна економіка: методологія системних досліджень» (2006 р.) та Я. М. Столярчук «Глобальні асиметрії економічного розвитку» (2009 р.).

країнах з перехідними економіками. Щодо закордонних підрозділів, то близько 36 % з них розташовано в розвинутих країнах, майже 52 % — у країнах, що розвиваються, решта — у країнах з перехідними економіками.

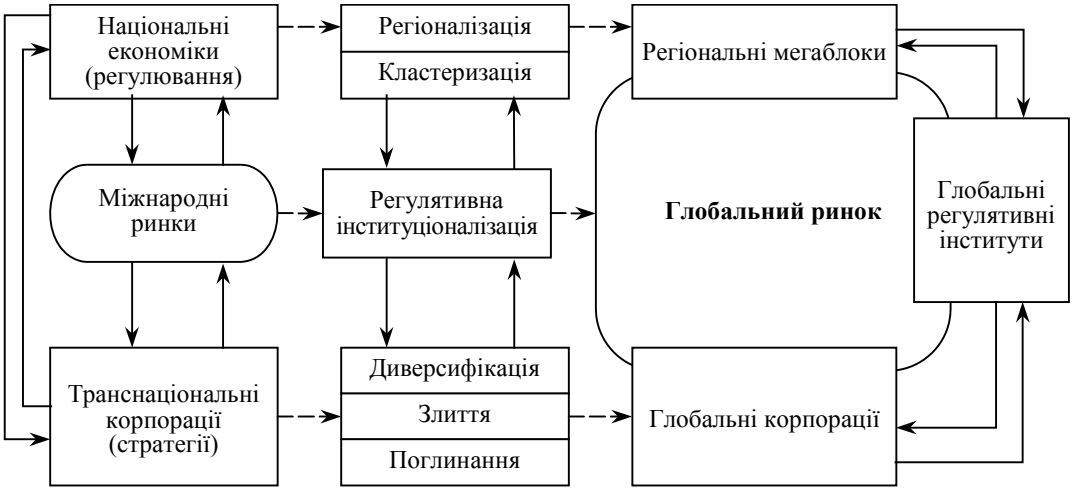


Рис. 1. Суб'єктна еволюція глобальної економіки

Характерно, що в кількісних порівняннях реальних ринкових позицій держав та корпорацій більшість дослідників віддають перевагу саме останнім. Так, стверджується, що з-поміж 100 найбільших макросуб'єктів глобальної економіки 51 репрезентовані корпораціями і тільки 49 — суверенними державами, а провідні ТНК є більшими утвореннями, ніж середні за розмірами держави, хоч адекватність таких оцінок є не завжди коректною, оскільки багато в чому залежить від методології аналізу. Разом з тим роль ТНК у глобальній економіці реально підвищується, особливо завдяки новітнім тенденціям їх розвитку. Сьогодні стратегії ТНК орієнтовані на глобальну конкурентоспроможність, ефективне функціонування в олігополістичній ринковій структурі, контролювання своїх операцій у трансконтинентальному масштабі, оперування як у ресурсно-енергетичних, так і у високотехнологічних промислових галузях, координування своєї діяльності за допомогою гнучких виробництв та інформаційних технологій, інтегрування своїх компаній і спеціалізованих філій в єдину глобальну мережу управління тощо.

Міжнародна регіональна інтеграція є другою рушійною силою економічної глобалізації, хоч зазвичай розглядається як відносно автономний процес. Маємо зазначити, що обумовлений дією як об'єктивних, так і суб'єктивних факторів сучасний економічний регіоналізм характеризується, по-перше, високим динамізмом, по-друге, дезінтеграційними та реінтеграційними процесами. Важливо, що, з одного боку, регіональні інтереси можуть стримувати глобальну експансію ТНК, зокрема протекціоністськими заходами щодо корпорацій третіх країн, а з другого — сприяти гармонізації розвитку національних економік і формуванню гомогенного глобального ринку. Адже економічний регіоналізм справедливо визначається як певним чином організований крок до глобалізації, а в су-

часній дослідний методології набула поширення категорія «глобальна економічна інтеграція»[3].

Третьою, найбільш консолідованою, рушійною силою глобалізації можна вважати інституціоналізацію економічного розвитку. Глобальна інституціональна система почала формуватись із середини XX ст. і нині охоплює практично всі сегменти глобального ринку (рис. 2).

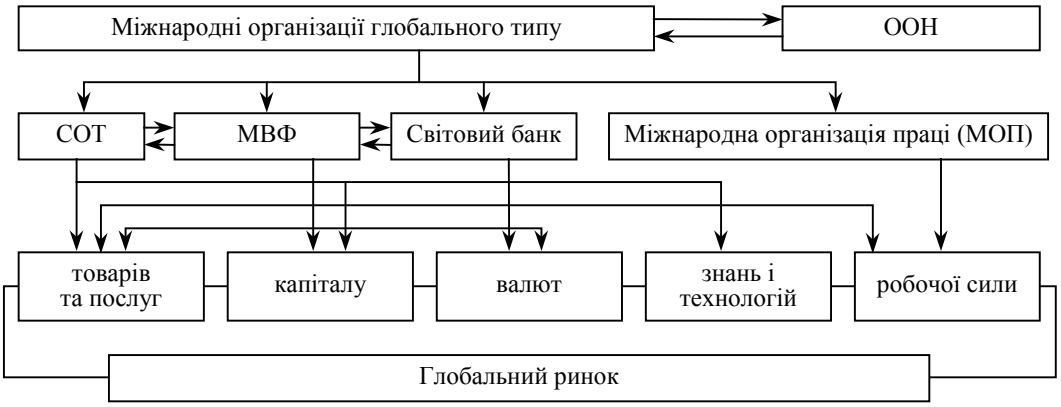


Рис. 2. Ключові суб'єкти глобальної інституціональної системи

З розширенням масштабів економічної глобалізації функції міжнародних організацій невпинно розширюються, формуючи в цілому дієві механізми регулювання світогосподарських відносин, що, зокрема, демонструє оновлена СОТ[4].

Разом з тим глобальний ринок, на відміну від національних, не має аналогічної цілісної правової інституціональної надбудови, і на тлі послаблення впливу державного регулювання інституціонально-регулятивний вакуум наповнюється «правилами гри», що їх диктують насамперед транснаціональні корпорації. Більшість учених-економістів та експертів-аналітиків цілком слушно, на наш погляд, вважають, що в традиційних форматах і регламентах міжнародні економічні організації практично вичерпали свої регулятивні функції. Більше того, немає впевненості в тому, що в майбутньому буде знайдено компроміс між інтересами суб'єктів глобальної економіки в регулятивно-інституціональній сфері.

[3] Показовою в цьому плані є монографія Д. Г. Лук'яненка «Глобальна економічна інтеграція» (2008 р.), в якій у концентрованому вигляді узагальнено результати багаторічного авторського дослідження актуальних проблем міжнародної економічної інтеграції і глобалізації. Зокрема, обґрунтовано концепцію дослідження інтернаціоналізації як структурованого і стадійного процесу, який об'єктивно приводить до формування глобальної економічної системи, крізь призму глобалізаційних критеріїв розкрито фактори конкурентоспроможного розвитку, виявлено ключові детермінанти економічної політики України, що розробляються та реалізуються в умовах глобалізації.

[4] Багатостороння діяльність СОТ, способи формування глобальної торговельної системи та механізми її функціонування були глибоко досліджені в одній із перших в Україні з даної проблематики колективній монографії під керівництвом проф. Т. М. Циганкової «Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ» (2003 р.). Функціонування глобальної системи торгівлі розглядається в контексті уніфікованих правил міжнародної торгівлі товарами, послугами та інтелектуальною власністю, а також сучасного інституціонального базису та процесуальних механізмів. Особливу увагу приділено міжнародному інвестуванню, конкурентній політиці, охороні навколишнього середовища.

Дослідники економічної глобалізації акцентують увагу на системній дискредитації факторів економічного розвитку, суб'єктів світової економіки, реального сектору економіки, конкурентних механізмів ринку, соціокультурних традицій[5]. За цих умов якісне вдосконалення та структурно-функціональна оптимізація чинної нині системи інституціонального забезпечення глобального економічного розвитку набуває пріоритетного значення.

Одну зі стрижневих ролей у цій системі, як показує досвід країн-лідерів, відіграють університети, де формується інтелектуальний ресурс суспільства, базований на функціонуванні та використанні суспільних інформаційних та інноваційних надбань. Інтелектуальній складовій ефективного розвитку в умовах глобалізації присвячено багато публікацій, у тому числі авторів даної монографії. Безперечно, сьогодні йдеться про глобалізацію процесу наукових досліджень, яка стосовно до економічної науки виявляється в глобалізації об'єкта та предмета досліджень, вивченні як головного фактологічного джерела досліджень глобального інформаційного ресурсу, у глобальному характері організації наукових досліджень та використанні їх результатів. Реальних обрисів набуває глобальне мислення, яке відображає не тільки підприємницький інтерес та інноваційність розвитку, але і його безпечність як у екологічному, так і в соціальному контекстах. Інтегративною детермінантою глобалізаційного прогресу стає гуманізація розвитку в його загальноцивілізаційному розумінні, базована на зростаючій якості людського ресурсу.

Економіка знань вимагає від університетів не тільки акумуляції і трансляції знань, але і їх генерації на сучасних методологічних засадах для формування інтелектуальної, політичної та бізнес-еліти. Водночас структурно консолідована вітчизняна економічна наука має не обслуговувати політичну та бізнес-кон'юнктуру, а зосередити дослідницький інтерес на системному аналізі безпрецедентних суспільних трансформацій і науковому обґрунтуванні ефективної й безпечної стратегії розвитку. Критично значущою є наукова ідентифікація фундаментальної природи сучасної української економіки, реалістична типологія якої втілюється в поняттях «кланова», «клановий капіталізм», «олігархічно-капіталістична», «національна капіталістично-корпоративна», «державно-олігархічна» та ін.

Проте, ґрунтуючись на фундаментальній і водночас мобільній стосовно до практичних потреб ринку освіті, економічна політика України здатна реалізовувати довгострокові пріоритети розвитку в глобальному середовищі, органічно поєднуючи національні та інтернаціональні інтереси[6]. Для цього потрібно мобілізувати інтелектуальний і фінансовий ресурс університетів на концептуально

---

[5] Теоретичні засади конкурентоспроможності, механізми формування міжнародної конкурентоспроможності національних економік у глобальному середовищі, основні положення сучасної конфігурації глобального ринку та стратегії конкурентоспроможності ринкових суб'єктів за умов глобальної конкуренції глибоко досліджені в монографіях Л. Л. Антонюк «Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації» (2004 р.), О. А. Швиданенка «Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти» (2007 р.) та С. Ю. Пахомова «Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку» (2008 р.).

[6] У монографії А. М. Поручника «Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі» (2008 р.) розкрито характер і структуру національних економічних інтересів України, визначено основні механізми їх реалізації у внутрішній та зовнішній сферах, значну вагу приділено дослідженню проблем, що виникають у процесі трансформаційних перетворень української економіки, з обґрунтуванням необхідності досягнення Україною економічної самодостатності в умовах глобальних викликів на основі національної ідеї та поетапного опанування постіндустріальної моделі розвитку.

новій інноваційній основі, використовуючи зростаючі можливості глобального співробітництва. Слід орієнтуватись на пріоритетне дослідження проблем економічної демократизації, корпоративної консолідації, ринкової інституціоналізації, екологізації, соціалізації та гуманізації в глобальній парадигмі розвитку.

У монографії, що пропонується читачеві, інтегровано результати досліджень учених КНЕУ в межах наукової теми «Ресурси і моделі глобального економічного розвитку» (2005—2010 рр.).

У розділі 1 «Інноваційно-технологічний ресурс глобального економічного розвитку» досліджено передумови і чинники становлення техноглобалізму та ідентифіковано його сучасні форми. Актуалізовано проблеми глобального технологічного розриву та запропоновано механізми їх розв'язання. Виходячи з новітніх теоретичних концепцій та світової практики виявлено ключові компоненти формування глобального інституціонального середовища ефективної інноваційної діяльності. Глибоко проаналізовано інноваційно-технологічний чинник стійкого розвитку економіки України.

Розділ 2 «Становлення глобального ринку та розвиток його сегментів» присвячено виявленню тенденцій і закономірностей становлення глобального ринку як системотвірного елементу глобальної економіки. Основна увага приділена глобальному ринку інвестицій, виявленню специфіки його функціонування в умовах сек'юритизації, віртуалізації та спекулятизації. Досліджено сучасну композицію глобального ринку товарів і послуг з виділенням двох показових його сегментів — ринку чорних металів (індустріальна економіка) і ринку освітніх послуг (постіндустріальна економіка).

У розділі 3 «Домінанти розвитку глобальної торгівлі та маркетингу» вивчено проблеми: діяльності СОТ, особливо актуальні в умовах адаптації України до реальної регулятивної практики цієї організації; глобалізації діяльності коаліцій та неформальних угруповань щодо забезпечення та розв'язання глобальних торговельних конфліктів; глобальних мотивацій активізації нетарифного протекціонізму; розвитку інститутів «громадської підтримки» національної торговельної політики.

Гостроактуальна проблематика фінансового механізму забезпечення глобальної економічної рівноваги досліджується в розділі 4 «Фінансовий механізм забезпечення глобальної економічної рівноваги». Оцінено тенденцію диверсифікації фінансово-банківської діяльності, що разом з безпрецедентним зростанням фінансових інновацій спричинила глобальні регулятивні дисбаланси. Окремо аналізується вплив світової кризи 2006—2009 рр. на розвиток національних банківських систем[7]. Виявлення факторів фінансової дестабілізації економічного розвитку України в кризових умовах дозволило обґрунтувати можливості банківського ресурсу досягнення високого конкурентного статусу української економіки. В умовах дискредитації принципів і механізмів традиційної світової валютної системи значний інтерес являють висвітлені в розділі сучасні валютні інструменти забезпечення стабільності глобального розвитку.

[7] У більш широкому контексті дане питання висвітлено в колективній монографії «Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива» за ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника (2010 р.), де, поряд із проблематикою досягнення фінансової рівноваги, комплексно досліджується циклічно нерівномірний характер розвитку капіталістичної ринкової системи, дається оцінка ефективності ключових важелів та інструментів антициклічного її регулювання протягом останнього століття та сформульовано стратегічні пріоритети антициклічного регулювання посткризового економічного розвитку України.

У розділі 5 «Конкурентне лідерство глобальних корпорацій» розкрито сучасну методологію дослідження транснаціонального компоненту глобалізації з поглибленим аналізом глобальних інвестиційних стратегій ТНК. У контексті новітньої парадигми конкурентоспроможності висвітлено імперативи глобального корпоративного лідерства. Зважаючи на критичну значущість енергетичного ресурсу економічного розвитку, окрему увагу приділено тенденції глобальної корпоратизації у нафтогазовому секторі. Виявлено крос-культурні особливості глобального корпоративного менеджменту, показано можливості адаптації принципів і норм корпоративної культури на прикладі динамічно зростаючого українського агробізнесу.

Регіонально-інтеграційний ресурс конкурентоспроможного розвитку традиційно для наукової школи університету досліджується на прикладі Європейського Союзу[8] в розділі 6 «Регіонально-інтеграційний ресурс конкурентоспроможного розвитку». Виокремлено безпекову складову євроінтеграційного вектора розвитку України, досліджено передумови та механізми переходу від міжнародної співпраці до торговельно-економічної інтеграції Україна — ЄС, оцінено інноваційний потенціал української економіки в контексті нагальних можливостей і проблем євроінтеграції. Водночас поглиблено аналіз сучасних промислової й аграрної політик ЄС, розвитку морських єврорегіонів, фіскальної та соціальної моделей Євросоюзу.

Соціальному виміру економічної глобалізації завжди приділялась особлива увага в дослідженнях науковців університету. У розділі 7 «Соціальний вимір глобальної моделі економічного розвитку» ідентифіковано імперативи соціалізації глобальної економіки з акцентом на ролі у цьому процесі безпосередньо соціальних послуг. Базуючись на розумінні глобальної соціально-інтелектуальної місії університетів, досліджено інтернаціоналізаційний компонент нарощування конкурентоспроможності українських університетів.

Продовження творчої наукової співпраці економістів-міжнародників з провідними вченими університету у сфері соціально-трудових відносин[9] уособлює розділ 8 «Глобальні трансформації соціально-трудової сфери». У ньому розкрито діалектику соціального та економічного компонентів глобального розвитку, виявлено й на сучасному методологічному рівні проаналізовано асиметрії соціально-трудової сфери. На цей раз дослідницькі зусилля було сконцентровано на

---

[8] Надбанням наукової школи КНЕУ є підготовка циклу публікацій, в яких аналізуються європейські інтеграційні процеси з погляду пошуку парадигми їх розвитку, галузевих та секторальних пріоритетів інтеграції, інноваційного типу розвитку країн у процесі конвергенції їхніх народногосподарських комплексів, досліджуються особливості еволюції теорій регіонального розвитку, розкривається методологічна сутність сучасного регіоналізму з позиції діалектичної єдності його внутрішнього та зовнішнього змісту, виокремлюються механізми та інструменти регулювання регіональних асиметрій у країнах-лідерах, а також визначаються позиції вітчизняних регіонів у пан'європейській моделі «Європа регіонів». Це, зокрема, монографії: «Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей» за ред. Д. Г. Лук'яненка та В. І. Чужикова (2007 р.), В. І. Чужикова «Глобальна регіоналістика: історія та сучасна методологія» (2008 р.); «Конвергенція економічних моделей Польщі та України» за ред. Д. Лук'яненка, В. Чужикова, М. Вожняка (2010 р.), «Європейська інтеграційна політика» за ред. А. М. Поручника, В. І. Чужикова (2010 р.).

[9] У монографії «Глобальна економіка XXI ст.: людський вимір» за ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника (2008 р.) проведено новаторське дослідження постіндустріальної моделі економічного розвитку крізь призму людського фактора, розкрито місце інноваційної праці та інтелектуального капіталу в системі факторів економіки знань, характер, масштаби та структуру інвестицій у розвиток людського ресурсу країн— ключових інноваторів, а також обґрунтовано способи ефективної реалізації людського капіталу України на основі використання його сучасного економічного потенціалу.

обґрунтуванні напрямів і форм модернізації інституціонального забезпечення стійкої соціальної динаміки, яка є альфою й омегою глобалізаційного прогресу в його гуманістичному загальноцивілізаційному розумінні.

У написанні монографії взяли участь:

доктори економічних наук, професори: Д. Г. Лук'яненко (передмова, 2.1, 2.2, 4.1, 5.4, 7.2); А. М. Поручник (передмова, 1.1, 1.2, 4.4, 7.4); А. М. Колот (8.1, 8.2, 8.3); Я. М. Столярчук (1.4, 4.3, 7.3, 7.5); Л. Л. Антонюк (1.3, 7.6); Є. Г. Панченко (5.3, 5.5); Т. Є. Оболенська (2.5); О. М. Мозговий (5.1); Л. В. Руденко-Сударєва (5.1, 5.2); Т. М. Циганкова (3.1, 3.4); В. І. Чужиков (6.4, 6.5, 6.6, 6.8);

кандидати економічних наук, доценти: О. О. Герасименко (8.3), Т. Ф. Гордєєва (3.2, 3.3), О. О. Євдоченко (2.3, 3.4), О. Д. Лук'яненко (5.3), І. І. Моторна (8.2), Т. В. Мусієць (4.5, 4.2), Л. П. Петрашко (5.5), С. І. Ткаленко (6.1), О. А. Федірко (6.3, 6.4), Т. О. Фролова (5.2);

кандидати економічних наук: Д. О. Гуртов (5.1), І. А. Зарицька (4.1, 4.3, 4.4), Л. М. Лиськова (6.3), А. О. Овчаренко (5.6), О. М. Сірик (2.4), В. В. Тіпанов (2.3), І. В. Тимків (7.1), О. О. Усенко (6.2), Є. С. Хорошаєв (6.7), В. В. Чередніченко (6.6), О. І. Чернявська (1.1, 1.2,1.3, 1.4),

а також О. Й. Вінська (6.5), К. Е. Гафарова (7.2, 7.3, 7.5), А. О. Гжесюк (2.5), І. Б. Дзебих (2.2, 5.4), Я. В. Ільніцький (8.1), Т. А. Медвідь (4.2), К. О. Никонюк (6.8), К. А. Нужненко (6.8), В. В. Олефіренко (3.3), Г. В. Солодковська (3.1, 3.4), Т. Є. Сусловська (7.4, 7.6), О. С. Тітова (2.1), О. А. Швидкий (5.4).

Розділ 1

ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНИЙ РЕСУРС ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

1.1. Становлення техноглобалізму та форми його вияву

Глибинною тенденцією розвитку світового господарства наприкінці XX — на початку XXI ст. стала глобалізація, яка виявляється в діаметрально протилежних аспектах: з одного боку, у динамізації інтеграційних та інтернаціоналізаційних процесів, фундаментальній трансформації національних технологічних систем і способу виробництва завдяки впровадженню останніх досягнень і результатів науково-технічного прогресу у сферах промислових технологій, організації виробництва й методах управління, а з другого — у наростанні диспропорцій у суспільстві та загостренні суперечностей економічного розвитку на міжнародному рівні.

На сьогодні поглиблення взаємодії між промислово розвиненими країнами у науково-технологічній сфері та системні технологічні зрушення у більшості галузей економіки набули глобального характеру і під впливом інформаційно-комунікаційної революції сприяли становленню й розвитку у світі техноглобалізму, під яким слід розуміти загальнопланетарний процес зрощування національних технологічних систем у глобальну систему генерації наукових знань та ідей, виробництва та комерціалізації інноваційних продуктів, основними носіями якого є транснаціональні корпорації, котрі активно провадять свою діяльність у міжнародному інформаційно-інноваційному просторі.

Техноглобалізм характеризується визначальною роллю інноваційних технологій у забезпеченні міжнародної конкурентоспроможності країн. Саме тому дослідження провідних наукових економічних шкіл спрямовані сьогодні на більш глибоке теоретичне осмислення закономірностей та основних економічних факторів становлення й розвитку цього процесу.

Загальновідомо, що визначальним фактором економічного зростання та забезпечення високого рівня конкурентоспроможності країни є її науково-технологічний розвиток, який сприяє структурним трансформаціям практично в усіх сферах життєдіяльності людини. Уся історія розвитку людства нерозривно пов’язана з прогресом технологій, і кожен новий рівень соціально-економічного розвитку базується на становленні нового технологічного способу господарювання. Під час розгортання наукових і технічних революцій кардинально змінюється характер життєдіяльності людини, різко посилюються наслідки їх впливу на соціо-еколого-економічний розвиток усієї цивілізації.

З огляду на важливість технологічних зрушень, що стали системно відбуватись у суспільстві, ще з другої половини XIX — першої половини XX ст. розпочалося формування теоретичних засад інноваційного та техніко-економічного розвитку людства з метою визначення найбільш оптимальних способів досягнення суспільного прогресу. Саме в цей період активно розгорнулися промислові революції (1840-ві та 1870-ті роки), а пізніше — науково-технологічні (з 1950-х до 1980-х років) і склалися сприятливі умови для досліджень соціально-культурного, людського, екологічного вимірів технологічного розвитку суспільства. І це цілком закономірно, оскільки науково-технологічний розвиток і гармонізація всіх сфер життєдіяльності суспільства мають стати для кожної країни нерозривними й взаємодоповнювальними процесами, які б сприяли досягненню високих конкурентних переваг у міжнародних масштабах. Поява нових викликів і загроз соціо-еколого-економічного характеру підсилюють зазначені процеси й дають імпульс до радикальної трансформації стратегічних орієнтирів інноваційного розвитку національних економік на засадах концепції стійкого розвитку.

Що стосується парадигмальних засад глобалізації науково-технологічної сфери, то вони сформувались у результаті інтеграції теорій технологічного розвитку суспільства, яка органічно поєднує окремі елементи провідних економічних концепцій, зокрема, теорії «довгих хвиль Кондратьєва» (вплив НТП на нерівномірність економічного розвитку), інноваційної концепції Й. Шумпетера (базові нововведення як каталізатори економічного розвитку), концепції технологічних укладів С. Ю. Глазьєва (циклічна зміна технологічних укладів у економіці); теорії «гуманістичного суспільства» та альтернативістських теорій (суспільні зміни та наслідки НТП для людини); теорії екологічної модернізації та постіндустріалізму, соціально-екологічного алармізму й гармонійного розвитку (ІКТ та нанотехнології як джерела економічного прогресу та можливість досягнення світової екологічної рівноваги).

У другій половині XX ст. у світі розгорнувся новий етап науково-технічної революції, так званої інформаційної, в епіцентрі якої перебували США, СРСР, Японія, Франція, Італія та деякі інші країни Західної Європи, а також Канада. І якщо перша науково-технічна революція, наукова база якої була створена на початку XX ст. в результаті наукового прориву в природознавстві та теоретичній фізиці такими країнами, як Німеччина, Франція, Великобританія та США, привела до якісно нових перетворень у промисловості, то сучасна — здійснила переворот практично в усіх галузях не тільки матеріального виробництва і сфери послуг, але й у сфері інтелектуальної праці людини. Період науково-технічної революції другої половини XX ст. характеризувався становленням атомної енергетики, поступовою автоматизацією виробництва та постійним зростанням його енергомісткості, створенням та швидким удосконаленням електронно-обчислювальної техніки, початком освоєння космічного простору, зародженням генної інженерії (рис. 1.1).

Так, якщо в 1950-х роках у більшості капіталістичних країн спостерігалося формування достатньо сприятливих умов для економічного зростання, яке здійснювалося в основному за рахунок екстенсивного використання природних та інтелектуальних ресурсів, то вже з початку 1960-х рр. темпи економічного зростання значно сповільнились і виникла необхідність в інтенсифікації виробництва через упрова-

дження в усі сфери економіки останніх досягнень НТП, зокрема, нових ресурсо-, праце- та енергоощадних, екологічно чистих та безвідходних технологій.

Рис. 1.1. Структура нової НТР[1]

Згідно з оцінками експертів ОЕСР у середині XX ст. темпи економічного зростання провідних країн світу визначалися прогресом нових технологій на 38 %, а вже наприкінці цього століття — на 65 %[2]. Тож на сьогодні дедалі очевиднішим стає той факт, що економічна міць і прогрес кожної країни обумовлені насамперед інтенсивністю запровадження нових технологій та досягнень НТР.

З огляду на це починаючи з кінця 1970-х років прискорення темпів інноваційно-технологічного розвитку більшості країн світу набуло стратегічного значення в їхній конкурентній боротьбі. Як відомо, першою країною, яка найбільш повно відреагувала на НТП, стали США. Однак в останні десятиріччя XX ст. рівні розвитку індустріальних країн значно зблизилися, що зробило їх економіки практично однаковою мірою сприйнятливими до інноваційних технологій та науково-технічних змін у життєдіяльності суспільства. Завдяки цілеспрямованій інноваційній стратегії рівень технічного розвитку Японії зріс з 22,2 % у 1960-х рр. до 56 % у 1980-х (США — 100 %), а здатність країни до технологічного розвитку — з 14,6 % до 30 %, у ФРН — з 40,4 % до 45 % і з 27 % до 35,5 % відповідно[3].

---

[1] *Яковец Ю. В.* Ускорение научно-технического прогресса. Теория и экономический механизм / Ю. В. Яковец. — М. : Экономика, 1988. — С. 33.

[2] СЭВ: наука — производство — сотрудничество. Пути к технологическому сотрудничеству (тенденции 80-х годов) / отв. ред. Ю. С. Ширяев. — М. : Наука, 1990. — С. 143.

[3] *Силаев В. П.* Стратегия конкуренции и инвестиционной политики: Уроки компаний Японии, США и стран Западной Европы / В. П. Силаев // Междунар. бизнес России. — 1995. — № 7. — С. 28.

Досліджуючи сучасні тенденції технологічної глобалізації, маємо особливу увагу приділити феномену техноглобалізму. Сам термін «техноглобалізм» дотепер не набув широкого поширення в науковій літературі, а з-поміж вітчизняних та іноземних учених не існує на сьогодні єдиної думки щодо сутності цього поняття та його співвідношення з низкою інших взаємозв'язаних категорій, таких як «технологічний прогрес», «інформаційна економіка», «інтернаціоналізація науки та техніки».

Формування перших елементів техноглобалізму розпочалося ще за часів промислової та електротехнічної революцій, які викликали стрімкий розвиток техніки завдяки серії великих науково-технологічних відкриттів у промисловості. Поступово зближувалися та посилювалися взаємозв'язки між науковими та технічними революціями, до того ж постійно зростала кількість країн, що перебували в їх епіцентрі, і в такий спосіб техноглобалізм із середини XX ст. поступово почав набувати загальнопланетарного характеру. Цьому сприяли такі фактори, як поглиблення міжнародного поділу праці, посилення міжнародної спеціалізації та кооперації країн, лібералізація торговельної та валютно-фінансової політики, формування інформаційно-комунікаційної та транспортної інфраструктури.

Щодо наукового обґрунтування виникнення техноглобалізму, то, на думку професорів Л. Роціоса та В. Д. Сікори, історія техноглобалізму розпочалася з 1977 р., коли Р. Ронштадт[4] зробив спробу оцінити ефективність іноземних НДДКР, які провадилися транснаціональними корпораціями на основі комплексного аналізу науково-дослідної діяльності семи найвпливовіших американських ТНК. Так, згідно з його розрахунками лідером з іноземних НДДКР стала компанія «IBM», яка в 1974 р. витратила на зазначені цілі 200 млн дол. США (30 % її бюджету). Водночас, хоч компанії «Otis Elevator», «CPC International», «Exxon», «Exxon Chemical», «Union Carbide» та «Corning Glass Works» суттєво й поступались «IBM» за показником фінансування іноземних інноваційних розробок, однак вони створили чи придбали 55 науково-дослідних центрів у Канаді, Європі, Індії, Японії та Австралії.

Для аналізу вчений вибрав 42 центри, які були засновані американськими ТНК, та класифікував їх на чотири категорії: центри технологічного трансферу (31), локальних технологій (2), глобальних товарів (5) та центри корпоративних технологій (4). Подібні центри НДДКР створювались із метою надання допомоги в трансфері технологій від головних компаній до дочірніх, технічного сприяння іноземним дочірнім компаніям у сфері використання переданих технологій від головної компанії, захоплення більшої частки місцевого ринку, розроблення нових та поліпшених товарів для іноземних ринків, виробництва інноваційних технологій для головних корпорацій у США, а також збору інформації у сфері нових технологій з метою їх використання у країні базування.

Узагальнивши фактичний матеріал щодо іноземної інноваційної діяльності, Р. Ронштадт зробив висновок, що практично в усіх випадках рішення про розміщення та проведення закордонних НДДКР базувалося на близькості до виробничого обладнання, наявності сприятливих ринкових умов та іноземної науково-технологічної компетенції.

[4] Див. детальніше: *Ronstadt R.* Research and Development / R. Ronstadt. — Abroad by US Multinationals, Praeger. — New York : NY, 1977.

Тож дослідження Р. Ронштадта було доказом того, що науково-дослідна діяльність американських ТНК за кордоном була досить успішною у другій половині XX ст. При цьому інтенсивність НДДКР, які провадились іноземними філіалами американських ТНК, постійно зростала в більшості країн-реципієнтів у 1990-х роках, хоча цей процес у різних країнах світу відбувався в різних напрямах. Так, найбільшого поширення він набув у Ірландії, Великобританії, Іспанії, Угорщині та Канаді, а найменшого — в Японії, Франції та Швеції.

На відміну від поглядів Л. Роціоса та В. Д. Сікори, професори Дж. А. Пек та Г. Вай-Чунг Йонг[5] упевнені, що вперше поняття «техноглобалізм» було використано С. Острі та Р. Нельсоном у 1980-х роках. Подібно дослідженню Р. Ронштадта, С. Острі та Р. Нельсон також проаналізували науково-дослідну діяльність транснаціональних корпорацій, яка реалізовувалась у науково-дослідних центрах, розміщених у країнах з розвиненою мережею університетсько-дослідних центрів. На цій основі вони зробили висновок про те, що поширення інформаційних технологій та глобальних телекомунікаційних мереж забезпечили фірмам широкі матеріально-технічні можливості та потенціал для організації та координації їхньої НДДКР, а також для здобуття технічних знань на глобальному рівні.

Отже, поява ознак глобальності й системності технологічних змін у суспільстві та економіках різних країн дають змогу констатувати розгортання етапу становлення техноглобалізму у світі з 1950-х років, а вже з 1980-х років — етапу свого активного розвитку одночасно з розгортанням нової стадії НТР, яка характеризувалася широким використанням інформаційних технологій, «інтелектуальних» комп'ютерів, активною електронною автоматизацією та роботизацією всіх сфер і галузей економіки. Тож етап становлення техноглобалізму розпочався з другої половини XX ст. в епоху автоматизації виробництва під час I та II науково-технічних революцій і триває досі, а в майбутньому прогнозується розгортання III науково-технічної революції (2030—2040 рр.), яка цілком може завершити етап становлення техноглобалізму у світі.

Дальший розвиток цього процесу, найімовірніше, буде пов'язаний з епохою кібернетичних засобів і самонастроюваних систем (прогноз на XXII та XXIII ст.), коли нормою людського існування стане використання робототехніки, наноелектроніки, контроль над гравітацією та кліматом. Відбудеться також енергетична революція та розвиватимуться штучне життя та інтелект (рис. 1.2).

На підтвердження окресленої етапізації варто розглянути такі критерії, які визначають певні межі між етапами розвитку техноглобалізму і дають змогу дослідити характерні риси цього процесу в період його зародження та становлення: рівень технологічного розвитку суспільства, інтенсивність міжнародного науково-технічного співробітництва, характер регулювання даної сфери, панівний тип технологічного способу виробництва, міра вияву суперечностей глобального розвитку.

---

[5] Див. детальніше: *Jamie A. Peck.* Remaking the Global Economy: Economic-Geographical Perspectives / Jamie A. Peck, Henry Wai-Chung Yeung // Sage Publications Ltd. — 2003. — August 21. — P. 288.

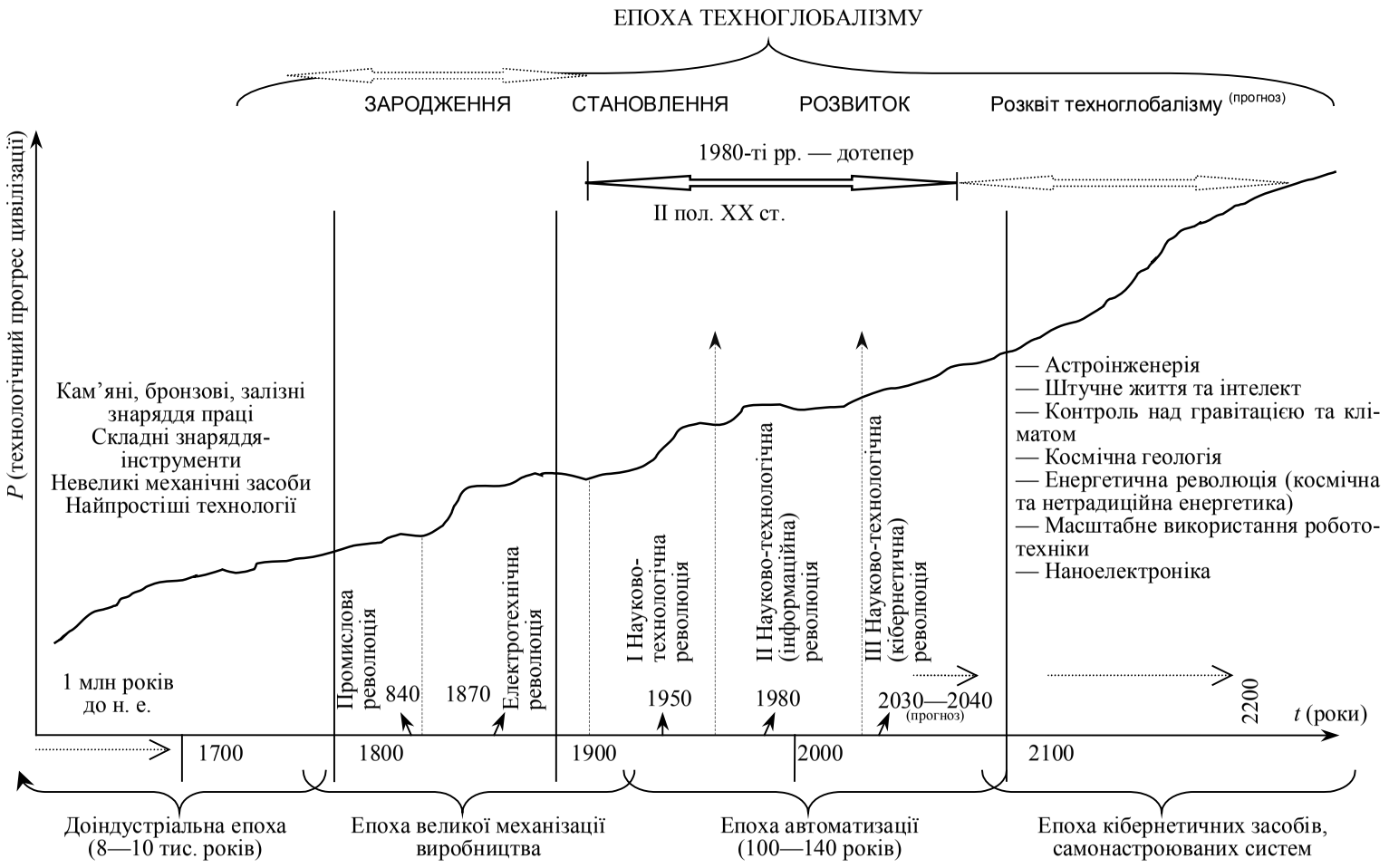


Рис. 1.2. Етапізація процесу становлення та розвитку техноглобалізму

Розглянемо ці критерії докладніше:

1. *Рівень технологічного розвитку суспільства.* Так, на етапі зародження техноглобалізму рівень як економічного, так і технологічного розвитку суспільства був незначний; широко використовувалася кооперація та спеціалізація людської праці з новітніми машинами та обладнанням в основному в промисловості та частково в сільському господарстві, де було зайнято близько 60 % працездатного населення, а основним робочим органом були руки.

На етапі становлення техноглобалізму з другої половини XX ст. стрімко підвищився рівень технологічного розвитку суспільства в багатьох країнах і, як наслідок, спостерігались високі темпи економічного розвитку; широко почали застосовуватись електроніка, робототехніка, біотехнологія, які давали можливість частково або цілком замінити людську працю машинною в усіх галузях промисловості; основною сферою діяльності став сектор фінансових, соціально-побутових та інформаційних послуг, де було зайнято більше ніж 65 % працездатного населення. Саме в цей період зростає попит на висококваліфікованих працівників та вчених, а глобальні витрати на НДДКР досягають небачених раніше розмірів.

Зазначимо, що з 1950-х років виникла потреба в інтенсифікації виробництва на основі впровадження в усі сфери економіки останніх досягнень НТП, зокрема, нових ресурсо-, праце- та енергоощадних, екологічно чистих та безвідходних технологій. Крім того, у цей період у світі розгорнувся новий етап науково-технічної революції, яка спричинила переворот практично в усіх галузях не тільки матеріального виробництва і сфери послуг, але й у сфері інтелектуальної праці людини.

2. *Інтенсивність міжнародного науково-технічного співробітництва.* Наприкінці XIX ст. інтенсивність міжнародного науково-технічного співробітництва була переважно низька, хоч у деяких промислових країнах і досить значна (США, Великобританія, Франція). Для першого етапу характерним був початок інтернаціоналізації науки і техніки, виробничої сфери, до того ж з'являлися перші ТНК. Трансферт технологій на даному етапі здійснювався переважно у формі прямих іноземних інвестицій транснаціональних корпорацій у країни, що розвиваються, та колонії. На початку XX ст. кількість компаній, що провадили наукові дослідження та розробки за кордоном, була невеликою, більшість НДДКР реалізовувались у вигляді простого передавання технологій для одержання доступу на ринки та постійної технічної допомоги.

На етапі становлення техноглобалізму й далі поглиблювався міжнародний поділ праці, спостерігалося різке зростання кількості, активності та значення ТНК у світовій економіці, міжнародні інвестиційні потоки змінили свою географію та скеровувалися переважно в розвинуті країни. У результаті згаданих тенденцій з 1950-х років інтенсивно почала розвиватись міжнародна виробнича співпраця в науково-технічній сфері на рівні підприємств і в основному в таких галузях, як аерокосмічна, електронна, біотехнології та ресурсоощадні технології, машинобудування, приладобудування, хімічна та нафтохімічна промисловості, а також обчислювальна техніка на базі ЕОМ.

Що стосується міждержавного науково-технологічного обміну, то на даному етапі він суттєво інтенсифікувався. А його ключовими формами стали створення спільних підприємств, продаж ліцензій та ноу-хау, угоди про надання техніч-

ної допомоги. Крім того, новітньою формою в 1990-х роках стає участь у міжнародних стратегічних альянсах компаній різних країн, які посилюють інтернаціоналізацію обміну засобами виробництва й науково-технологічними знаннями, високотехнологічними товарами та послугами. Саме з другої половини XX ст. обсяг міжнародного трансферту технологій перевищив масштаби національного обміну технологіями, що підтверджує досить високий рівень науково-технологічного співробітництва у світі.

3. *Характер регулювання науково-технологічної сфери.* На етапі зародження техноглобалізму домінували мікрорівневі регулятори, а міжнародне регулювання зводилося до мінімуму. Поступово збільшувалася кількість двосторонніх угод про міжнародні норми торгівлі науково-технологічною та інноваційною продукцією. На етапі становлення та розвитку техноглобалізму, незважаючи на інтенсивне дво- та багатостороннє регулювання розвитку науки й революційних технологій та на початок формування системи глобального менеджменту даної сфери, національні держави втрачають контроль над своїм науково-технічним потенціалом. Так, транснаціональні корпорації різко активізували науково-дослідну діяльність практично в усіх країнах світу, особливо в тих, що розвиваються, тому мережі глобального виробництва та розповсюдження інноваційної продукції й далі розширюються.

4. *Панівний тип технологічного способу виробництва.* Зародження перших ознак техноглобалізму в період промислової та електротехнічної революцій відбулося в період великої механізації, коли найважливішою закономірністю формування нового технологічного способу виробництва став перехід основних функцій мануфактурного робітника до машин, часткове перетворення робітника на «додаток» до машини. На етапі становлення (період I та початок II науково-технічних революцій) та розвитку техноглобалізму [розгортання науково-технічної (інформаційної) революції, поширення всесвітньої мережі Інтернет] працівник перестає бути додатком до машини, докорінно змінюються робочі машини і з'являється автоматизоване покоління машин, суттєво змінюється роль людини у процесі виробництва. Період автоматизованого виробництва стає основою виникнення нового технологічного способу виробництва, розвиток якого інтенсивно відбувається з часу розгортання НТР (тобто із середини 1950-х років), а із середини 1970-х років бере свій початок новітній етап розвитку технологічного способу виробництва, пов'язаний передусім з електронною автоматизацією матеріального виробництва й обігу, інтенсивним розвитком біотехнологій, зокрема генної та клітинної інженерії.

Дослідження природи техноглобалізму дає змогу виокремити основні економічні фактори, які сприяли його становленню та розвитку. До них належать насамперед промислові та науково-технологічні революції, інформатизація суспільства та формування глобального інформаційного простору, інтернаціоналізація науки та техніки, а також економічна глобалізація. Крім зазначених раніше факторів, фундаментальні трансформаційні перетворення в науково-технологічному секторі світового господарства, які набули загальнопланетарних масштабів починаючи з другої половини XX ст., обумовлені дією таких новітніх детермінант його поглиблення, як формування глобального технологічного циклу й синхронізація національних бізнес-циклів, загострення конкурентної боротьби між головними суб'єктами світового господарства, фор-

мування державних і корпоративних стратегічних альянсів, монополізація виробництва і капіталу, виникнення економічних криз, рецесій, переворотів. Під їх впливом розвиток техноглобалізму набув суперечливого характеру, який виявляється в неоднозначній його дії на світогосподарський розвиток. Він виявляється, з одного боку, у підвищенні ефективності виробництва і зростанні продуктивності праці завдяки впровадженню революційних технологій, інноваційних форм і методів організації виробництва, якісно вищому рівні менеджменту, домінуванні інформаційної компоненти в економіках розвинених країн світу, ключовій ролі ТНК у процесах інтенсифікації міжнародного науково-технологічного обміну, а з другого — у дегуманізації та маргіналізації суспільства, зростанні рівня безробіття як результату високих темпів розвитку НТП, надмірному техногенному навантаженні на навколишнє середовище та загрозливих масштабах використання невідновлюваних природних ресурсів.

Якщо визначати вплив новітніх детермінант на розвиток техноглобалізму, то маємо звернути увагу на таке. *По-перше*, важливими факторами його розвитку є формування глобального технологічного циклу та синхронізація національних бізнес-циклів. Так, досліджуючи кризові явища індустріального періоду розвитку, учені-класики встановили, що техніко-економічний цикл являє собою специфічне породження промислового сектору економіки, від якого процвітання чи депресія поширюється на інші шари сучасного суспільства з його високорозвиненою системою взаємозалежності. Найбільш яскраво циклічний характер розвитку світового господарства виявився завдяки ендогенному розвитку техніко-технологічного рівня економічної системи на індустріальному етапі розвитку цивілізації, коли переважали макроцикли чи індустріальні цикли[6].

Проте на сучасному постіндустріальному етапі світогосподарського розвитку всі ми є свідками формування нового технологічного циклу, який має глобальний характер та викликаний інноваційними імпульсами розвитку проривних технологій, використанням нетрадиційних джерел енергії, що, у свою чергу, сприяє появі принципово нової виробничо-економічної структури, а також нової системи взаємовідносин у суспільстві. Зазначений цикл характеризується інтеграцією наукової сфери й промислового виробництва, прискореним розвитком мікроелектроніки й інформаційно-комунікаційних технологій, появою таких інноваційних галузей, як наноелектроніка та біотехнологія.

Крім того, на рубежі завершення індустріальної та зародження постіндустріальної цивілізації успіхи науково-технологічного прогресу зростали, однак це не завжди мало позитивні наслідки для людства. Так, було створено атомну та термоядерну зброю масового знищення, ракетні засоби їх швидкої доставки в будь-яке географічне місце на планеті, секретні дослідження та розроблення хімічної й бактеріологічної зброї, застосування новітніх поколінь літаків, ракет, танків, військових кораблів, атомних підводних човнів тощо. Такі досягнення науки й техніки створили серйозні загрози існуванню людства, що поставило його на межу самознищення.

Ще однією загрозою стало надзвичайно інтенсивне використання природних ресурсів у виробництві, що призвело до їх цілковитого вичерпання, забруднен-

[6] Див. детальніше: *Зикунова И. В.* Индикаторы делового цикла: проблема выбора в условиях постиндустриального развития / И. В. Зикунова // Проблемы современной экономики. — 2009. — № 3 (31). — С. 76—81.

ня навколишнього середовища й стало загрожувати багатьом містам, регіонам світу, окремим природним територіям масштабною екологічною катастрофою.

Саме в період становлення техноглобалізму (1970—1980-ті роки) у світі розгорнулись одразу кілька глобальних криз — екологічна, енергетична, технологічна, соціальна, економічна, виходом з яких мали стати докорінні зміни в структурі економіки, суспільстві, у ставленні до природи, зміна технологічного укладу і способу виробництва, нових поколінь техніки. Це саме відбувається й на початку XXI ст., коли поступовий перехід людства до постіндустріального суспільства супроводжується формуванням глобального технологічного циклу.

По-друге, на розвиток техноглобалізму вагомий вплив справляє загострення конкурентної боротьби між головними суб'єктами світової економічної системи, що виявлялося в бажанні домінувати на високотехнологічному сегменті глобального ринку і тим самим забезпечити собі технологічне лідерство у планетарному масштабі. Ці фактори зумовлюють поглиблення якісно нових, системних зрушень у науково-технологічному просторі. На сьогодні посилення конкуренції відбувається найбільш інтенсивно в основному між трьома центрами міжнародного економічного суперництва та між суб'єктами транснаціонального бізнесу.

Боротьба між світовою тріадою — США, країнами Західної Європи та Японією — точиться за сфери впливу, глобальні ресурси цивілізаційного розвитку, ринки збуту товарів, що стимулює оволодіння ними досягненнями та результатами науково-технічного прогресу, розроблення ефективних стратегій міжнародного науково-технічного співробітництва, а також за умов становлення техноглобалізму примушує країни до пошуку компромісів та вироблення загальних правил ведення конкурентного змагання на ринках високих технологій з метою врівноважити їх соціо-еколого-економічні інтереси.

Як відомо, стійкі конкурентні переваги в науково-технологічному, інноваційному та інформаційному просторах належать США, які нині лідирують за такими показниками, як обсяги патентування в USPO та EPO, рівень забезпеченості власними та іноземними науковими кадрами, обсяг венчурного фінансування, державних і корпоративних витрат на НДДКР, обсяг високотехнологічного експорту тощо. Завдяки потужному потенціалу економічного й науково-технологічного розвитку США і на сучасному етапі виграють конкурентну боротьбу, експлуатуючи практично всі країни й регіони світу, скеровуючи розвиток їхньої науково-дослідної бази у вигідному для себе напрямі[7].

Загострення конкуренції між суб'єктами транснаціонального бізнесу викликане потребою зміцнення лідерських позицій на світовому ринку. Такі наміри змушують ТНК об'єднуватись у стратегічні технологічні альянси, долучатися до процесів злиття й поглинання компаній та поглиблювати міжнародний поділ праці на основі внутрішньої кооперації.

По-третє, у системі факторів розвитку техноглобалізму слід виокремити також активне формування в останні десятиліття державних і корпоративних стратегічних альянсів, які забезпечують підвищення конкурентоспроможності транснаціональних компаній. І хоч самі ТНК є головними суб'єктами цих про-

[7] Див. детальніше: *Столярчук Я. М.* Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я. М. Столярчук. — К. : КНЕУ, 2009. — 304 с.

цесів, однак через створення міжнародних стратегічних альянсів вони забезпечують собі можливість адекватного реагування на виклики техноглобалізму.

Постійно посилюючи зв'язок між інвестиційними та технологічними потоками з другої половини XX ст., міжнародна кооперація в науково-технологічній сфері розпочалася швидкими темпами у формі спільних договорів про співробітництво у сфері НДДКР між компаніями в більшості індустріальних країн. Стратегічні альянси, що були новою формою співробітництва між компаніями різних країн, створювалися переважно в трьох основних сферах: біотехнології (25 % загальної чисельності стратегічних альянсів у 1990—2005 рр.), інформаційні технології (40 %) та нові матеріали (14 %)[8]. Основними перевагами таких альянсів було те, що вони надавали компаніям швидкий доступ до міжнародних технологій та ринків, мінімізували ризики й покривали значні витрати, пов'язані з технологічним розвитком. Загалом подібні інституціональні форми об'єднання виробничого та наукового потенціалу надавали можливість ТНК підвищити свої конкурентні переваги в тих країнах, де вони лише розгортали свою діяльність.

Наприкінці XX ст. розпочалося різке підвищення ролі держави у міжнародному науково-технологічному співробітництві. Урядові інституції чимраз частіше виступали організаторами координаційних центрів з питань реалізації довгострокових науково-технічних програм у високотехнологічних, наукомістких галузях промисловості.

Під впливом технологічної глобалізації активізувався процес формування технологічних альянсів не тільки на національному рівні, але й за участі промислових фірм з різних країн світу. Згідно зі статистичною базою даних CATI-MERIT, яку ведуть провідні експерти Інституту економічних досліджень технологій та інновацій у Маастрихті (Нідерланди), у 1980—1989 рр. було створено 3826 міжнародних стратегічних технологічних альянсів. Проте в 1990—2000 рр. їхня кількість зросла ще на 6477, а вже протягом 2001—2003 рр. приріст міжнародних науково-технологічних альянсів становив близько 1900 одиниць. Максимальне значення щодо кількості альянсів було зафіксовано 1995 року, коли сформувалися 812 нових технологічних альянсів[9].

Отже, активізація міжнародної співпраці у сфері науки та нових технологій, зокрема формування державних і корпоративних стратегічних альянсів, дали поштовх становленню й дальшому розвитку техноглобалізму. У зв'язку з цим багато великих ТНК брали участь у спільних міжнародних науково-дослідних проектах, кількість яких з початку 1980-х років різко зросла. Такі проекти переважно охоплювали сфери медицини і біотехнології, інформаційні та лазерні технології, технології захисту навколишнього середовища, комунікації та енергетики, виробництво нових матеріалів тощо. У результаті виникли нові форми проведення науково-дослідної діяльності за участі виробників, споживачів, а також університетів та дослідних інститутів. Серед найбільш відомих проектів можна згадати «Еврику» — європейське агентство з науково-технічного співробітництва країн ЄС, «Есприт» — стратегічну програму досліджень у галузі ІКТ,

[8] Multinationals and the National Interest: Playing by different rules. Office of Technology Assessment. U.S. Congress, 1993. — P. 118.

[9] National Science Board // Science and Engineering Indicators Arlington, VA: National Science Foundation (NSB 08-01), 2008. — 492 p.; National Science Board // Science and Engineering Indicators 2006. Arlington, VA: National Science Foundation (NSB 06-01), 2006. — 478 p.

«Brite» — програму виробництва нових матеріалів, «Race» — телекомунікаційний сектор та інші програми й наукові проекти, які мали істотно вплинути на поглиблення міжнародної кооперації у сфері науки, техніки та інновацій.

По-четверте, характеризуючи фактори розвитку техноглобалізму, не можна не відзначити глобальної монополізації виробництва і капіталу, яка на сьогодні досягнула свого найвищого рівня, охопивши майже всі країни світу. Як відомо, ці процеси активізувались із середини XX ст. в період розгортання науково-технологічної революції, а особливо потужного імпульсу дістали з 1980-х років під час становлення у світі техноглобалізму. У глобальній економіці тоді відбувалася монополізація інформаційного простору та високотехнологічного сектору, основними гравцями в якому виступали транснаціональні корпорації розвинених держав світу (США, Японії, країн ЄС, зокрема Німеччини, Великобританії, Франції), котрі сконцентрували у своїх руках практично весь світовий науково-технологічний потенціал (кадровий, технологічний, інтелектуальний тощо).

Цей фактор, однак, має досить суперечливий характер і по-різному впливає на техноглобалізм. Загострюється суперечність між глобальними монополіями та іншими суб'єктами міжнародної економіки за право на володіння та перерозподіл основних ресурсів економічного розвитку, можливість одержувати надприбутки і контроль за найбільш перспективними галузями світового господарства (енергетика, транспорт, ІКТ). Це може призвести до розбалансування соціо-еколого-економічної рівноваги у суспільстві, виникнення економічних криз, переворотів, силових конфліктів тощо. Проте, прагнучи досягти глобального домінування та акумулюючи великі фінансові й виробничі ресурси, міжнародні монополії здійснюють масштабне фінансування науково-дослідних та конструкторських робіт, визначають напрями розвитку науки й проривних технологій, наймають освічений та висококваліфікований персонал, зміцнюють свої конкурентні позиції у світовому науково-технологічному просторі.

Так, на сьогодні основний обсяг світових НДДКР здійснюється у лабораторіях та науково-дослідних центрах провідних західних ТНК, підтвердженням чого є статистичні дані щодо їхніх науково-дослідних бюджетів. Наприклад, у 2007 р. витрати на НДДКР корпорації «Toyota Motor Corp.» становили 9,4 млрд дол. США, «Pfizer» — 10,6 млрд, «Ford Motor Co.» — 7,6 млрд, «Jonson&Jonson» — 6,7 млрд, «Microsoft Corp.» — 8,03 млрд, «DaimlerChrysler AG» — 8 млрд, «GlaxoSmith-Kline» — 6,13 млрд, «Siemens AG» — 6,7 млрд, «General Motors Corp.» — 7,34 млрд, «Siemens» — 6,7 млрд, що набагато перевищує інноваційні витрати багатьох розвинених держав світу. При цьому спостерігається тенденція щодо високої концентрації НДДКР у невеликій кількості міжнародних корпорацій: у США на 100 найбільших монополій припадає майже 90 % НДДКР, а практично 40 % загального обсягу приватного фінансування науки та технологій у цій країні освоюють лише 15 найбільших ТНК[10].

І, нарешті, *по-п'яте*, як переконує світовий досвід, важливим фактором розвитку техноглобалізму є економічні кризи, які зазвичай порушують стійкий розвиток світового господарства та спричиняють, з одного боку, тяжкі наслідки для економік, націй, усієї людської цивілізації, проте, з другого — дають пози-

[10] Див. детальніше: *Столярчук Я. М.* Новітні тенденції міжнародної монополізації капіталу / Я. М. Столярчук // Міжнар. екон. політика. — 2008. — № 8–9. — С. 104–133.

тивний імпульс для пошуку нових рішень, ліпших умов соціально-економічного, науково-технологічного розвитку, сприяють радикальним змінам базових технологій і галузей економіки, активнішому впровадженню інноваційних технологій, нових методів виробництва тощо.

Причиною криз і рецесій у глобальній економіці є вичерпання певного технологічного укладу, формування нових його елементів, необхідність застосування у виробничому процесі та житті суспільства технологічних нововведень, неефективність наявного на певний історичний момент часу правового та інституціонального забезпечення для регулювання соціально-економічних, політичних, науково-технологічних трансформацій у світі. У свою чергу, економічні й технологічні перевороти в країнах світу кидають виклик застарілим елементам техніко-економічної системи суспільства, можуть спричиняти революції у різних сферах народного господарства. Як приклад можна навести розгортання спочатку промислової, а відтак електротехнічної, науково-технологічних і останньої — інформаційної — революції. Вони сприяли появі нових галузей промисловості на основі широкого впровадження останніх технологічних досягнень та результатів революцій майже в усіх сферах життєдіяльності людства.

Так, виникнення економічних криз, рецесій, переворотів має як стимулювальний, так і гальмівний вплив на розвиток техноглобалізму. Адже вони посилюють соціальну напруженість у суспільстві й спричинюють інші проблеми соціо-еколого-економічного характеру, тим самим збільшуючи технологічний розрив між країнами, що розвиваються, і промислово розвиненими. Однак водночас у такий період відбувається циклічна зміна поколінь техніки й технологічного укладу, а за одним заходом і оновлюється технологічний спосіб виробництва, з'являється попит на новітні радикальні інновації та стимулюється розвиток екологічно чистих, безвідходних, ресурсо- і працеощадних технологій, що є вкрай актуальним на сучасному нестабільному етапі розвитку людства.

Резюмуючи викладене, маємо констатувати, що загострення конкурентної боротьби, формування глобального технологічного циклу, процеси глобальної монополізації виробництва і капіталу, розгортання економічних криз, поряд зі зростаючою інтернаціоналізацією сфер науки, технологій та інновацій, зумовили більш глибокі технологічні зміни в системі світового господарства і тим самим сприяли становленню та розвитку техноглобалізму — нового явища на межі XX та XXI ст.

Тут доцільно зауважити, що становлення та розвиток техноглобалізму мають свої рушійні сили, які набувають втілення в суперечностях технологічного поступу суспільства. Серед них слід відзначити насамперед суперечність між обмеженістю глобальної ресурсної бази та зростаючими людськими потребами, а також між старими та новими технічними ідеями в умовах зародження нового технологічного укладу (відмирання старих їх елементів та формування нових).

Такої думки додержується, зокрема, С. В. Шухардін, який ще у 1960-х роках писав, що головною рушійною силою розвитку техніки є потреба суспільства в матеріальних і культурних благах, що виявляється в суперечності між постійно зростаючими матеріальними й культурними потребами людей і технічними мож-

ливостями задоволення цих потреб[11]. Так, суперечності між людиною, технікою та природою й далі посилюються, що призводить до поглиблення глобальних екотехнологічних проблем. Інакше кажучи, суперечності між суспільством та природою відбилися на суперечностях НТП, що й стало причиною виникнення окреслених щойно проблем.

До того ж і далі загострюється проблема технологічного розриву між країнами світу, оскільки застосування технологічно відсталими країнами шкідливих для довкілля та застарілих технологій і методів виробництва з метою виживання може викликати катастрофічні наслідки для всієї людської цивілізації через винищування лісів, ерозію ґрунтів, опустелювання територій та ін.

Не випадково, що наприкінці XX ст. постала гостра потреба мінімізації техногенного навантаження людської цивілізації на навколишнє середовище насамперед за допомогою використання ресурсоощадних, екологічно чистих та безвідходних технологій у планетарному масштабі. Під впливом науково-технічного прогресу та процесу глобалізації, а також за умов посилення екологічних проблем докорінно змінилися пріоритети розвитку людства, а відтак і ключові напрями розвитку науки й техніки. Саме з цього часу відбувається переосмислення соціально-культурних та моральних орієнтирів розвитку людства, а також активізується політична взаємодія країн щодо подолання суперечностей глобального технологічного розвитку.

Серед суперечностей техноглобалізму особливе місце належить посиленню боротьби між ТНК, промислово розвинутими та найбіднішими країнами світу за монопольне право володіння та перерозподіл світових ресурсів. У першу чергу транснаціональний капітал намагається дістати широкий доступ до сировинної бази та ресурсів інших країн завдяки розробленню, глобальному розповсюдженню та широкому впровадженню нових технологій у життя і на цій основі — одержання надприбутків та скорочення власних витрат. Отже, це призвело до ускладнення взаємозв'язків між основними суб'єктами світового господарства та нерівномірного перерозподілу економічних благ між ними.

Зазначимо, що науково-технологічні революції з другої половини XX ст. значно прискорили процес концентрації та інтернаціоналізації виробництва й капіталу, привели до створення науково-технологічних монополій та зростання ролі транснаціональних корпорацій у забезпеченні науково-технологічного прогресу. Так, якщо у 1975 р. витрати на фінансування іноземних філій та їхніх наукових центрів становили близько 1,5 млрд дол. США, то в 1995 р. — 14,8 млрд, а на сьогодні перевищують 30 млрд дол. США. При цьому близько 14 % усіх витрат спрямовується на проведення НДДКР у науково-дослідних центрах їхніх зарубіжних філіалів. Для Ірландії відповідний показник становить близько 72 %, для Швеції — 45 %, Великобританії — 40 %, Франції — 26 %, проте, Японії — лише 5 %[12].

Згідно з дослідженням, проведеним Бюро оцінювання технологій Конгресу США, ТНК розробляли переважну більшість своїх ключових технологій у краї-

[11] *Шухардин С. В.* К вопросу о движущих силах развития техники / С. В. Шухардин // Вопросы истории естествознания и техники. — 1965. — Вып. 18. — С. 42.

[12] *Столярчук Я. М.* Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я. М. Столярчук. — К. : КНЕУ, 2009. — С. 130.

нах базування[13]. Так, у 1980-х рр. американські корпорації провадили 8,7 % НДДКР за кордоном, на початку 1990-х цей показник досяг 12,7 % на тлі 42,3 %-вого зростання обсягів науково-дослідної їх діяльності. Тож цілком очевидним є той факт, що глобалізація технологічного розвитку протягом 1980-х років розвивалася не так інтенсивно, як прогнозувалося. Утім уже на межі XX та XXI ст. відбулося значне розширення науково-дослідної діяльності іноземних філіалів більшості ТНК, як і збільшення їх кількості.

З другої половини XX ст. міжнародна конкуренція у технологомістких галузях економіки суттєво загострилась, результатом чого стало зростання обсягів прямих іноземних інвестицій (насамперед у капітало- та технологомісткі галузі промисловості), нарощування масштабів високотехнологічного виробництва та інтернальної торгівлі в межах ТНК (передусім машинним та електричним устаткуванням, транспортним обладнанням та послугами інформаційного сектору).

Водночас активізація науково-дослідної діяльності ТНК у цей період забезпечила зростання спеціалізації олігополістичних компаній та збільшення обсягів їх інвестування в наукові дослідження та розробки. При цьому фінансування та інтенсивність проведення НДДКР стала найбільш важливою детермінантою міжфірмового експорту та імпорту. Відбулися також значні зміни в секторальній структурі міжнародної торгівлі: якщо в середині 1960-х рр. частка низькотехнологічних товарів у промисловому експорті розвинутих країн становила 45 %, то наприкінці 1980-х років — 35 %, тоді як частка високотехнологічних категорій товарів зросла з 16 до 24 % відповідно[14].

Провідні експерти ОЕСР, відповідальні за науково-технологічну політику країн — членів організації, зазначають, що процес становлення техноглобалізму та наслідки його вияву сьогодні чимраз частіше обговорюється на міжнародному рівні. На погляд Г. Дрілона, секретаря комітету науково-технологічної політики країн ОЕСР, цей процес реалізовується у таких формах: співпраця між ученими й основними науково-дослідними лабораторіями; угоди технічної співпраці між фірмами; трансфер технологій у межах багатонаціональних компаній; організація урядових досліджень і університетських лабораторій у рамках програм, які цілком або частково фінансуються урядом; торгівля високотехнологічною продукцією; пряме іноземне інвестування в наукову та технологічну діяльність та ін.[15]

Розглядаючи основні форми вияву техноглобалізму, необхідно звернути увагу на дослідження Д. Арчібугі та Дж. Мічі, які у 1995 р. запропонували таксономію дослідження цього поняття. У системі техноглобалізму вони виокремили три компоненти. Перший — це дослідження глобальної експлуатації (комерціалізації) технологій, другий — технологічне співробітництво у світовому масштабі, третій — глобальна генерація технологій та проведення НДДКР ТНК. У спрощеному тлумаченні перший компонент вимірює рівень глобалізації показниками поширення патентів на іноземних ринках; другий — розкриває про-

[13] *Tonelson Alan*. The Perils of Techno-Globalism / Alan Tonelson // Issues in Science and Technology. — Summer 1995. — P. 31–38.

[14] *Ostry S.* Techno-Nationalism and Techno-Globalism: Conflict and Cooperation / S. Ostry and R. Nelson. — The Brookings Institution. Washington, 1995. — P. 10.

[15] *Gabriel Drilho.* Science and Technology Sans Frontieres? / Gabriel Drilho // OECD Observer. — 1992. — Vol. a. // http://www.questia.com/read/98937277

цес глобалізації на основі зміни кількості міжфірмових угод із НДДКР і кількості наукових статей, написаних у співавторстві представниками різних країн; третій компонент розкривається через підрахунок патентів, виданих у США фірмам, що перебувають за кордонами своєї країни[16].

Разом з тим підхід до класифікації основних компонентів чи форм вияву техноглобалізму, сформульований цими вченими, є достатньо прийнятним на етапі його зародження, проте цей підхід можна суттєво розширити та адаптувати до сучасних умов розвитку техноглобальної цивілізації. Так, традиційними формами вияву техноглобалізму є інтернаціоналізація НДДКР ТНК, міжнародне науково-технологічне співробітництво та комерціалізація інноваційної продукції, а його новими формами, які яскраво викристалізувались на рубежі XX та XXI ст., — технологічний енвайронменталізм, постіндустріальна інформатизація суспільства, інтелектуалізація та віртуалізація трудової діяльності працівників, створення сучасної глобальної інноваційної інфраструктури (див. рис. 1.2).

Так, інтернаціоналізація НДДКР ТНК у країнах тріади стала історично першою та однією з основних форм вияву техноглобалізму, яка забезпечила не тільки поширення, але й поглиблення науково-дослідної діяльності в загальнопланетарних масштабах. І хоч починаючи з 1980-х років цій проблемі було присвячено багато наукових праць, однак окремо варто відзначити проведений західними вченими А. Герибадзе (університет Гугенгейма, Штутгарт) та Г. Регером (Інститут системних та інноваційних досліджень Фраунхофера, Карлсруе) аналіз інтернаціоналізації науково-дослідної діяльності 21 транснаціональної корпорації країн Західної Європи, США та Японії[17]. Оцінивши їхню діяльність у галузях електроніки й інформаційних технологій, хімічній та фармацевтичній промисловості, а також у галузі машинобудування, автори дійшли висновку, що особливо швидко процес поширення НДДКР за кордон став розвиватися з початку 1980-х років. Адже саме в цей період відбувається значне підвищення рівня інтернаціоналізації НДДКР, — наголошують автори. Раніше, у 1960—1970-ті рр., багатонаціональні корпорації орієнтувалися перш за все на експорт товарів і організацію виробництва в закордонних країнах. Пізніше, наприкінці 1970-х — на початку 1980-х рр., провадилася політика оснащення закордонних філій додатковими потужностями, що давали можливість виконувати роботи з конструювання й розробок. Із середини 1980-х років спостерігається чітка тенденція зміцнення науково-дослідної бази в рамках закордонних філій. Якщо раніше вони лише використовували технології, розроблені в материнській компанії, то із середини 1980-х років закордонні філії дедалі більше залучаються в інноваційну діяльність.

У зв'язку з цим поступово відбувалася зміна парадигм науково-дослідної діяльності ТНК. Традиційна парадигма передбачала односторонню передачу нових технологій, тобто концепції виробництва й бази технологічних знань розроблялися в одному центрі (материнській компанії), а відтак відтворювалися на периферійних підприємствах. Цей процес може бути охарактеризований як

[16] Див. детальніше: *Archibugi D.* The globalisation of technology: a new taxonomy / D. Archibugi and J. Michie // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — Vol. 19 (1). — P. 121–140.

[17] Див. детальніше: *Gerybadze A.* Globalization of R&D: recent changes in the management of innovation in transnational corporations / A. Gerybadze, G. Reger // Research policy. — Amsterdam, 1999. — Vol. 28. — № 2–3. — P. 251–274.

«здобуття знань ззовні», або «експлуатація знань». У свою чергу, нова парадигма транснаціональної науково-дослідної діяльності характеризується інтенсивною взаємодією ринку й нових технологій, наявністю багатьох «центрів наукових знань та ідей», розташованих у різних географічних регіонах, продукуванням нових знань як у центрі, так і на периферії, двостороннім процесом передавання технології як між розташованими в різних географічних районах підприємствами, так і між різними функціональними й організаційними економічними одиницями.

Аналіз інтернаціоналізації науково-дослідної діяльності, проведений А. Герибадзе та Г. Регером, свідчить, що новими мотивами розміщення науково-дослідних центрів за кордоном стають нематеріальні фактори, які стосуються наукових знань, до того ж дослідники зробили висновок про такі причини розміщення НДДКР за кордоном і критерії вибору регіонів для інноваційної діяльності:

— ТНК вибирають як місце для проведення НДДКР насамперед динамічні ринки й такі, що швидко розвиваються;

— головним фактором проведення НДДКР за кордоном є прагнення розміщувати їх у найбільш сприятливих з погляду практики регулювання, ліцензування й стандартизації країнах;

— для деяких складних нових продуктів вирішальне значення має тісний зв'язок між НДДКР, передовими виробничими процесами й ефективною мережею постачання;

— компанії багатьох галузей підкреслюють важливість наявності унікальних ресурсів, інтелектуального капіталу та доступність останніх досягнень НДДКР[18].

Далі зазначимо, що процес глобального поширення НДДКР як одну із форм вияву техноглобалізму вивчав П. Редді[19]. У своєму дослідженні він проаналізував еволюцію цього процесу на прикладі чотирьох світових хвиль НДДКР: 1) початок інтернаціоналізації НДДКР — перша хвиля 1960-х років; 2) зростання міжнародних корпоративних НДДКР — друга хвиля 1970-х років; 3) перехід від інтернаціоналізації до глобалізації НДДКР — третя хвиля 1980-х років; 4) еволюційна модель глобалізації НДДКР — четверта хвиля 1990-х років.

Кількість компаній, що провадили свої НДДКР за кордоном під час першої хвилі була дуже мала, крім того, здебільшого закордонні НДДКР здійснювалися через центри трансферу технологій, і відбувалося це в основному в галузях машинобудівної промисловості. Тому основною рушійною силою цього періоду було бажання дістати доступ до нових ринків за кордоном. З початком другої хвилі НДДКР рушійною силою для фірм, які почали вже активніше діяти у сфері НДДКР, було бажання збільшити місцеву частку ринку за кордоном. Однак у період становлення техноглобалізму, тобто на початку 1980-х років, відбулися значні зміни в природі та масштабах закордонних корпоративних НДДКР.

Зростаюча кількість регіональних, глобальних та корпоративних технологічних центрів, розміщених за кордоном, була основною характеристикою третьої

---

[18] *Gerybadze A.* Globalization of R&D: recent changes in the management of innovation in transnational corporations / A. Gerybadze, G. Reger // Research policy. — Amsterdam, 1999. — Vol. 28. — № 2–3. — P. 251–274.

[19] Див. детальніше: *Reddy P.* Globalization of Corporate R&D: Implications for innovation systems in host countries / P. Reddy. — London and New York : Routledge, 2000.

хвилі НДДКР. До того ж такі закордонні НДДКР були важливою частиною загальної корпоративної стратегії та здійснювалися переважно через міжвідомче співробітництво. Такі тенденції спостерігалися перш за все в мікроелектроніці, фармацевтиці, галузі біотехнологій та нових матеріалів, при цьому поліпшення ІКТ значно полегшувало процес дальшої інтернаціоналізації НДДКР.

У 1990-х рр. ключовими рушійними силами четвертої хвилі НДДКР стали зростаючий попит на високопрофесійних науковців та збільшення витрат на НДДКР. Саме тому поява міжнародного ринку інвестицій у науково-дослідний, освітній, інженерно-технічний персонал та необхідність наукових знань для забезпечення конкурентоспроможності змусило корпорації спрямовувати свої інвестиції в такі регіони світу, де вони задовольнять свої потреби у наукових кадрах, включаючи країни з перехідною економікою та ті, що розвиваються.

Еволюція світових хвиль НДДКР, запропонована П. Редді, може бути доповнена сучасною хвилею інтернаціоналізації НДДКР початку XXI ст., яка поглиблює далі процес техноглобалізму. При цьому головну роль у процесі генерування та поширення за кордон знань, ідей та нових технологій починають відігравати не тільки ТНК країн тріади, але й багато ТНК-новачків, які базуються в Індії, Китаї, Тайвані, Сінгапурі. Як приклад можна навести комп'ютерні корпорації «Асер» та «Мітак», які розташовані в Тайвані й контролюють близько 96 % світового ринку ручних сканерів та 63 % — мишок ПК[20].

Наступною формою вияву техноглобалізму є міжнародне науково-технологічне співробітництво, яке за умов розгортання науково-технічної революції та поглиблення міжнародного поділу праці почало набирати значних масштабів. Спочатку таке співробітництво передбачало обмін продукцією або окремими її комплектними на будь-якій стадії виробництва між підприємствами, потім кооперацію у сфері побуту та інших сферах господарської діяльності, а також у галузі проектування і будівництва промислових об'єктів, що сприяло посиленню міжнародної виробничої кооперації.

На етапі становлення техноглобалізму міжнародне науково-технологічне співробітництво реалізовувалося переважно через виконання спільних програм, міжфірмові й міжгалузеві коопераційні зв'язки, співробітництво між двома і більше країнами або в рамках цілих регіонів.

Необхідно при цьому зазначити, що дана форма вияву техноглобалізму охоплює такі напрямки: по-перше, співробітництво, що забезпечується сектором бізнесу (міжнародними спільними підприємствами); по-друге, неприбуткові інституції, тобто академічні та громадські науково-дослідні співтовариства. Ці два напрямки передбачають різні механізми трансферу технологій. Якщо неприбуткові інституції більшою мірою схильні до прямого співробітництва та міжнародного оприлюднення результатів своїх досліджень, то компанії, які функціонують на конкурентних ринках, зовсім не бажають співпрацювати зі своїми потенційними конкурентами, особливо за стратегічними напрямками, такими як технологічні ноу-хау.

Так, Л. Роціос і В. Д. Сікора вважають, що міжнародне науково-технологічне співробітництво можна розмежувати на два аспекти. Перший передбачає, що «…компанії беруть участь у спільних угодах з НДДКР у ме-

[20] *Stopford G.* Multinational corporation / G. Stopford // Foreign policy. — N.Y., 1998. — № 113. — P. 22.

жах своєї країни, при цьому значна частина витрат на дослідження находить з урядових джерел. Також зовсім недавно фірми здійснювали дослідження та виробництво інновацій у своїх лабораторіях із забезпеченням найбільшої секретності, намагалися швидкими темпами патентувати винаходи або взагалі без ризику, пов'язаного з патентуванням, прагнули якнайскоріше взяти від них найбільшу економічну вигоду»[21]. Інший аспект розкриває технологічне співробітництво, що здійснюється за кордоном. «Піонерами в цій формі техноглобалізму була академічна сфера, де традиційно практикувалися такі форми інтернаціоналізації, як взаємний обмін студентами, професорами, заснування та діяльність міжнародних журналів, проведення міжнародних конференцій і симпозіумів, здійснення міжнародних програм…»[22]. Важливою є активізація міжнародного науково-технологічного співробітництва в 1990-х роках у формі стратегічних альянсів між компаніями різних країн з метою об'єднання їхніх наукових і виробничих ресурсів. У період становлення техноглобалізму такі альянси та партнерські угоди у сфері НДДКР ставали все більш інтернаціональними та їхня кількість невпинно зростала. Наприклад, міжрегіональні альянси в межах співробітництва Японії та США або Європи та США набували більше впливовості, ніж окремі альянси в країнах Європи чи в Японії. Кількість нових альянсів, в яких були партнери хоча б один з Японії та один зі США, зросла зі 186 (1980—1984 рр.) до 213 (1990—1994 рр.). Заслуговує на увагу і той факт, що кількість новостворених європейсько-американських технологічних альянсів збільшилася з 221 до 457 за зазначений період, і відбувалося це в основному в біотехнологічній галузі[23].

Проте якщо брати загальну кількість міжнародних стратегічних технологічних альянсів, то в середині 1990-х рр. їх налічувалося близько 10 000. При цьому діяльність понад чверті з них пов'язана з мікроелектронікою, обчислювальною технікою, автоматизацією промислового виробництва, технологіями телекомунікацій, а також біотехнологіями та виробництвом нових матеріалів. Важливо, що міжнародні стратегічні альянси створюються між західноєвропейськими та американськими компаніями в основному в найбільш передових галузях економіки, та їхня кількість щороку зростає на 25 %. Отже, стає очевидним, що починаючи з 1980-х рр. міжнародне науково-технологічне співробітництво набирало значних масштабів, що й свідчить про активне становлення процесу техноглобалізму наприкінці XX ст., а розвиток сфери ІКТ, біотехнологій та нанотехнологій був визначальним у цьому процесі.

З розвитком та поглибленням техноглобалізму важливого значення набуває процес комерціалізації інноваційної продукції на міжнародному рівні, коли технологія здобуває загальноуніверсального характеру, оскільки може генеруватись, поширюватись і використовуватись усіма потенційними користувачами в глобальних масштабах. Наміри компаній розповсюдити свої винаходи на зовнішніх ринках не обов'язково приведуть до успіху та економічної вигоди. Це залежить в основному від національної політики уряду, який може перешко-

[21] *Роциос Л.* Глобализация технологии и национальные системы инноваций / Л. Роциос, В. Д. Сикора. — К., 1995. — С. 7—8.
[22] Там само. — С. 9.
[23] Europe in the global research landscape. — Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2007. — P. 82.

джати імпорту інноваційних товарів або регулювати іншими методами ринок не втілених у товар інновацій. Ця форма вияву техноглобалізму характеризується інтернаціональним використанням національних технологічних можливостей, коли компанії намагаються використовувати свої новації на міжнародних ринках шляхом експортування високотехнологічної продукції, ліцензування ноу-хау, трансфер нових технологій, який у світі відбувається в першу чергу через міжнародну патентну систему.

За Д. Арчібугі та Дж. Мічі, комерціалізація інноваційних технологій є, скоріше, наслідком, ніж причиною зростання темпів та обсягів міжнародної торгівлі. У дослідженні цієї форми техноглобалізму, на їхню думку, треба враховувати такі обставини:

- по-перше, технологомісткі товари є найбільш конкурентоспроможними і можуть швидше бути проданими на міжнародних ринках. Крім того, промисловий сектор світового ринку асоціюється суто з високотехнологічними НДДКР та інноваціями;
- по-друге, якщо країна володіє значним інноваційним потенціалом, то це є головною ознакою забезпечення її успішної експортної діяльності;
- по-третє, технологічні досягнення можуть бути просунуті на міжнародні ринки й у не втіленій у товар формі, зокрема, через трансфер ноу-хау та ліцензій[24].

Відомо, що одним з методів вимірювання міжнародного використання інноваційних технологій є патентна діяльність за кордоном. Компанії зазвичай намагаються захистити свої інновації, патентують їх за кордоном і в такий спосіб забезпечують собі можливості торгівлі не втіленим у товар винаходом або експортуючи продукцію, створену на основі винаходу. Крім цього, вони розповсюджують свої патенти на нових ринках з метою блокування діяльності потенційних конкурентів та попередження інших компаній щодо захоплення своїх власних (або третіх) ринків.

У зв'язку з цим професор університету Дж. Вашингтона Р. Рикрофт зазначає, що основними ознаками патентних даних є те, що не всі інновації запатентовані; різні технології патентуються за різними ставками; різні види компаній мають різний рівень схильності до патентування; вони вимірюють тільки кодифіковані знання[25]. Так, результати міжнародної комерціалізації технологій можна оцінити за допомогою патентної статистики: що більшу кількість іноземних патентів реєструють корпорації, то вищим буде рівень їх технологічного потенціалу.

Доповідаючи на симпозіумі країн ОЕСР на тему «Міжнародна технологічна кооперація», професор Л. Петерс цілком слушно зауважив, що техноглобалізм охоплює загальні проблеми та інтереси, які цікавлять усіх, наприклад, вичерпні енергетичні ресурси, глобальне потепління, старіння нації. При цьому такі сфери науково-технологічної діяльності, як фундаментальні дослідження, технологічний розвиток і спрямовані на вирішення конкретної проблеми НДДКР, ма-

[24] Див. детальніше: *Archibugi D.* The globalisation of technology: a new taxonomy / D. Archibugi and J. Michie // Cambridge Journal of Economics. — 1995. — Vol. 19 (1). — P. 121–140.

[25] Див. детальніше: Technology-Based Globalization Indicators: The Centrality of Innovation Network Data [Electronic resource]. — Available from : http://gstudynet.org/publications/OPS/papers/CSGOP-02-09.pdf

ють на меті підвищити життєвий рівень суспільства, тому він вважає, що є великі перспективи для співпраці у цих напрямках у майбутньому[26].

Досліджуючи наростаюче забруднення навколишнього середовища, порушення, виснаження екологічних систем та вплив техноглобалізму на всі ці процеси, Дж. Мартін, наприклад, дійшов висновку, що в міру того, як технологія стає дедалі потужнішою, її здатність приносити або порятунок, або загибель зростає. Сьогодні, на його думку, людям легше знищити нашу планету, ніж ліквідувати вже завданий збиток[27]. Учений також зазначає, що необхідно розвивати ті технології, які перебувають у гармонії із природою, тобто технології, які не забруднюють та не знищують навколишнє середовище перенаселеної планети.

Так, остання екологічна криза (1980-ті роки), яка розгорнулась у період активного становлення техноглобалізму, була наслідком багатьох причин: демографічного вибуху, стрімкого зростання масштабів індустріальної промисловості, абсолютного виснаження найважливіших видів природних ресурсів, глобальної зміни клімату й забруднення навколишнього середовища, створення, а також використання нових видів зброї, здатних знищити не тільки людство, але й усе живе на планеті. Деякі фахівці наголошують на тому, що в людства залишився єдиний вихід — це повністю повернутися до гармонії у системі відносин «людина — техніка — природне середовище», яка була характерною для доіндустріального суспільства. Інші вважають, що технічна сила людства, що спричинила екологічну кризу, забезпечить і подолання її наслідків завдяки інноваційним підходам та проривним технологіям.

Отже, щоб уникнути негативних наслідків екологічної кризи, слід приділити особливу увагу такій формі техноглобалізму, як технологічний енвайронменталізм, який виявляється в глобальному поширенні та інтенсивному впровадженні в усі сфери життєдіяльності людини екотехнологій для відновлення рівноваги, збалансованості у відносинах між суспільством та природою. Засновник течії «назад до природи» Ж.Ж. Руссо та його послідовники ще у XIX ст. поклали початок розвитку новітнього на той час напряму — енвайронменталізму, дослідження якого були значно поглиблені у XX ст. такими вченими, як К. Стоун та А. Леопольд («екоцентрична етика»), Л. Браун, Я. Тінеберг («екологічна революція» і «екологічний розвиток»), П. Берг та Р. Дасманн («біорегіоналізм»), П. Ньюман та О. Ріордан («концепція стійкого розвитку»). Енвайронменталісти поступово почали враховувати сучасні виклики та реалії життя людства і від гасла «назад до природи» перейшли до руху, який спрямований на перехід до екологічно чистого способу господарювання.

Звичайно, співвідношення людської діяльності з наявними політичними режимами, культурою й природою породило цілу низку глобальних проблем, які стосуються всього людства й можуть бути вирішені лише спільними зусиллями всіх націй. Проте встановлено, що однією з найголовніших глобальних проблем сучасності є наслідки впливу технологічного розвитку людства на навколишнє середовище його перебування, тобто природу.

---

[26] Working Group on Innovation and Technology Policy: Symposium on International Technology Co operation in Paris, OECD, 1994. — P. 29.

[27] Новая технократическая волна на Западе / под ред. П. С. Гуревича. — М. : Прогресс, 1986. — С. 372.

На рис. 1.3 продемонстровано прогнози розвитку світового господарства в умовах поглиблення техноглобалізму та показано тенденції дальшого використання природних ресурсів, рівень забруднення навколишнього середовища, інтенсивність запровадження ресурсо-, енергоощадних технологій та ін. Тут необхідно згадати, що розвиток техноглобалізму тісно пов'язаний не тільки з упровадженням екологічно чистих, енергоощадних і безвідходних технологій у всі сфери економіки, але й з розвитком біотехнологій, нанотехнологій та екологічних ІКТ, які є очевидними прикладами екотехнологій, що сприяють розв'язанню багатьох глобальних проблем людства.

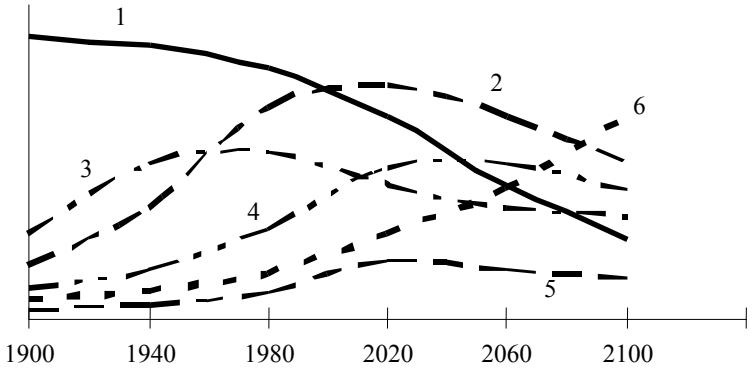


Рис. 1.3. Прогнози розвитку світового господарства в умовах дальшого поглиблення техноглобалізму[28]

1 — природні ресурси; 2 — населення; 3 — якість життя; 4 — інвестиції; 5 — забруднення навколишнього середовища; 6 — запровадження ресурсо- та енергоощадних технологій у всі сфери народного господарства

За умов активного розвитку техноглобалізму з ініціативи країн—світових лідерів було підписано найважливіші міжнародні договори, угоди, конвенції (наприклад, Рамкова конвенція ООН про зміну клімату в 1992 р., Кіотський протокол у 1997 р., План ЄС щодо розвитку екологічних технологій (ETAP) у 2004 р.), які в основному спрямовані на здійснення всіх необхідних заходів, пов'язаних із скороченням викидів парникових газів, підвищенням енергоефективності технологій. Крім того, наприкінці XX ст. було проведено кілька всесвітніх самітів, конференцій і дискусій з метою привернути увагу світової громадськості до глобальних екологічних проблем і впровадження екологічно безпечних технологій і ноу-хау в усі сфери економіки замість тих, які призводять до більшого забруднення навколишнього середовища. Зокрема, на Всесвітньому саміті зі стійкого розвитку в Йоганнесбурзі (2002 р.) велика увага була приділена екологічним інноваціям технологічного характеру, спрямованим на раціональне природокористування, освоєння відновлюваних джерел енергії, частка яких до кінця XXI ст. може стати переважною, а також заходам щодо поліпшення використання прісної води, підвищенню родючості земель, збереженню лісових масивів та ін.

[28] Побудовано на основі: *Forrester J. W.* World Dynamics. Cambridge, Mass.: Wright-Allen Press, Inc., 1971. — P. 9.

Що стосується біотехнологій, то найважливішим напрямком їх використання для промислового виробництва буде створення економічно ефективних технологій для переробки біомаси в окремі складові й для створення продукції з біомаси, що допускає повторну переробку, наприклад, біопалива або біопластика з відновлюваної вихідної сировини — зерна, деревини. Очікується, що до 2020—2025 рр. понад 20 % світового ринку пластмаси будуть займати відновлювані її види[29].

У даний час багато глобальних екологічних проблем уже можна розв'язати за допомогою наночастинок. Наприклад, німецькі вчені з університету Ульма розробили мікроелементи, які, за їхніми розрахунками, зможуть затримувати хлорофторвуглеводи — шкідливі частки, що руйнують озоновий шар[30]. Також прогнозується, що у сфері екології в середині XXI ст. повністю ліквідується шкідливий вплив діяльності людини на навколишнє середовище, по-перше, завдяки насиченню екосфери молекулярними санітарами, що перетворюють відходи цієї діяльності у вихідну сировину, по-друге, у результаті переходу промисловості й сільського господарства на безвідходні нанотехнологічні методи[31].

Загалом прихильники технологічного енвайронменталізму вважають, що розвиток техноглобалізму приносить користь більшості країн, оскільки нові технології завдають менше шкоди навколишньому середовищу, ніж ресурсомісткі технології, які забруднювали екологію. Однак його опоненти стверджують, що країни, а особливо ті, що розвиваються, досить часто піддаються обману і розміщують на своїх територіях небезпечні для середовища виробництва.

Без сумніву, техноглобалізм змінив не тільки масштаби і структуру виробництва в індустріально розвинених країнах, але й справив помітний глобальний вплив на якість життя, взаємовідносини людей між собою і з навколишнім світом. Разом з тим потужний потенціал нових науково-технічних досягнень далеко не завжди використовується з користю для людства. Утім у людей сьогодні немає іншої альтернативи, крім дальшої інтенсифікації процесу глобального технологічного розвитку через поступове вичерпання наявних природних ресурсів, зростання народонаселення планети та екологічних проблем.

Яскравою формою вияву техноглобалізму є постіндустріальна інформатизація суспільства, коли інформація стала головним стратегічним ресурсом господарської діяльності людини, а інформаційно-комунікаційні технології за домінування сьогодні п'ятого технологічного укладу — ядром сучасних системних трансформацій у глобальних масштабах. Поширення процесу інформатизації у світі кардинально змінило життя людства. Розгортання інформаційної революції наприкінці XX ст. поглибило якісні зрушення в усіх сферах народного господарства. Результатом виникнення комп'ютерних технологій і, зокрема, Інтернету став безперешкодний та високошвидкісний обмін інформацією з будь-якої точки на планеті, за допомогою якого стало можливим здійснення електронної

---

[29] Biotechnologies to 2025. — 2005. — January. New Zealand. Ministry of research, science and technology [Electronic resource]. — Available from :
http://www.morst.govt.nz/Documents/work/biotech/FutureWatch-Biotechnologies-to-2025.pdf

[30] *Ляшенко В. И.* Наноэкономика, наноиндустрия, нанотехнологии: проблемы и перспективы развития и управления в славянских странах СНГ / В. И. Ляшенко, К. В. Павлов. — Мурманск ; Донецк : Изд-во Кольского НЦ РАН, 2007. — С. 113.

[31] Див. детальніше: *Чумаченко Б.* Нанотехнологии — ключевой приоритет обозримого будущего / Б. Чумаченко, К. Лавров // Проблемы теории и практики управления. — 2001. — № 5. — С. 71—75.

торгівлі, управління міжнародними фінансами та трансфер капіталу, співпраця між суб'єктами міжнародної економічної діяльності у реальному часі та ін. Отже, інформатизація суспільства в умовах формування постіндустріальної економіки перетворилася на найактивніший прискорювач техноглобалізму, за якого кардинально змінився характер розвитку світової економічної системи, де географічні кордони ліквідуються і країни поступово втрачають свої конкурентні переваги.

Не секрет, що першою країною, яка розпочала процес інформатизації, стали США. Як результат — інформаційний сектор цієї країни входить сьогодні у першу десятку пріоритетних галузей економіки, поступаючись лише аерокосмічній, радіоелектронній та фармацевтичній галузям промисловості. До того ж американським компаніям і університетам належить більша частина світових патентів у галузі ІКТ.

Наступною країною, яка активно долучилась до процесів інформатизації, стала Японія. Найважливішими факторами, що забезпечили їй конкурентоспроможність у світі, завжди були й дотепер залишаються значні обсяги витрат на НДДКР, висока пріоритетність ІКТ у забезпеченні соціо-еколого-економічного розвитку країни та значна увага держави до новаторських ідей, інноваційних підходів і оригінальності.

Зазначимо, що в основі інформаційного розвитку «азіатських тигрів» (Південна Корея, Тайвань, Сінгапур і Гонконг) лежить азіатська концепція економічного співробітництва держави та ринку. Так, Сінгапур є одним із лідерів у світі за інформаційними і комунікаційними центрами. У цій країні створена загальнонаціональна комп'ютерна мережа, яка охоплює урядові та науково-громадські установи, приватний сектор і окремих громадян.

У свою чергу, Республіка Корея сформувала Національний технологічний конгрес під головуванням президента країни, до якого ввійшли члени Кабінету і представники сектору інформаційних і комунікаційних технологій. У такий спосіб цій країні вдалося за відносно невеликий проміжок час стати лідером за рівнем інформатизації.

Інші країни, такі як Канада, Ізраїль, Австралія та країни ЄС, також розробляють свої загальнонаціональні плани стосовно інтенсифікації процесу інформатизації суспільства. Здебільшого вони переймали досвід Японії та США щодо підтримки розвитку інформаційної індустрії. Розуміючи перспективність і неминучість цього процесу, згадані країни досить швидко зорієнтувались і стали нарощувати темпи впровадження ІКТ практично в усі сфери соціально-економічного життя людини.

Не останнє місце у процесі інформатизації належить і таким великим світовим гравцям у сфері експорту товарів і послуг ІКТ, як Китай та Індія. Швидкі темпи інтеграції цих країн у глобальний інформаційний простір відіграли вирішальну роль у розширенні їхніх економік. Індійський успіх передусім був обумовлений поєднанням використання природних ресурсів, сприятливої політики щодо лібералізації економіки та значними інвестиціями у вищу освіту. А процвітання Китаю ґрунтується на двох китах — залучення країни в глобалізаційні процеси та активне поширення ІКТ.

Резюмуючи викладене, можемо стверджувати, що з останньої чверті XX ст. під впливом процесів техноглобалізму та розбудови інформаційної економіки в

загальнопланетарний процес інформатизації починають втягуватись дедалі більше країн світу.

Характеризуючи багатовимірні процеси техноглобалізму, не можна оминути увагою і таку форму його вияву, як інтелектуалізація та віртуалізація трудової діяльності працівників. Так, сучасний етап техноглобального розвитку характеризується переходом людства до стадії формування постіндустріальної економіки, що відбивається у процесах інтелектуалізації та віртуалізації трудових відносин. Сьогодні спостерігається постійне поліпшення професійного та освітнього рівня робітників, зростання ролі інформації та наукових знань у процесі господарської діяльності людини з акцентуванням уваги на інтелектуальній складовій праці та її креативності.

В умовах розгортання нового етапу науково-технічної революції, активного впровадження ІКТ вагомості набирає й віртуалізація суспільства, тобто радикальна трансформація способу існування людської цивілізації. У новій інформаційній економіці процеси віртуалізації охоплюють насамперед трудові відносини. При цьому стрімкий розвиток інформаційних технологій та поширення Інтернету привели до появи електронної торгівлі й комерції, електронних грошей, інноваційних форм грошових розрахунків, надання Інтернет-послуг та створення віртуальних підприємств та перенесення різних видів соціально-економічної діяльності в електронне середовище, що обумовило глибокі зміни у соціально-трудових взаємовідносинах, пов'язаних переважно із зайнятістю та функціонуванням ринку праці. Процес віртуалізації трудової діяльності працівників набув значного поширення передусім у розвинених країнах, тоді як в інших країнах спостерігаються повільніші темпи його розвитку з огляду на високу вартість Інтернет-послуг, недосконалу організаційно-правову базу та ін.

Характерною на сьогодні формою вияву техноглобалізму є також формування сучасної глобальної інноваційної інфраструктури. Так, науково-технологічний прогрес сприяє створенню усіма країнами світу таких інституціональних структур, які відповідають новому технологічному способу виробництва, сучасним структурним змінам в економіці та суспільстві.

За таких умов уже з другої половини XX ст. поступово почали формуватись інституціональні передумови для системних трансформацій у науково-технологічному просторі в загальнопланетарному масштабі. Вони виявились у поступовому становленні сучасної інформаційно-технологічної інфраструктури, створенні глобальних інноваційних центрів, розвитку глобальних інформаційно-комунікаційних мереж, наукових міст і готелів, інноваційних банків, технопарків та технополісів, а також посиленні ролі регіональних об'єднань науково-технологічної діяльності та інституцій регулювання розвитку сфери високих технологій національного та глобального рівнів. Крім того, упровадження в життя вдосконалених засобів пересування прискорило розвиток міжнародної транспортної інфраструктури, тим самим забезпечивши швидке надходження інноваційної продукції в будь-яку точку світу.

Однак маємо акцентувати увагу на тому, що в сучасних нестабільних умовах розвитку людства інституціональне забезпечення науково-технологічної сфери має бути також спрямоване на регулювання соціо-еколого-економічних відносин між суб'єктами господарювання та на пом'якшення суперечностей між ними методами тотальної трансформації всіх сфер життєдіяльності суспільства,

що гарантувало б реальну екологічну та економічну стійкість усієї світогосподарської системи. І це не випадково, оскільки метою функціонування інститутів гармонійного розвитку завжди має бути задоволення зростаючих людських потреб за допомогою раціонального природокористування з одночасним відтворенням природно-ресурсного потенціалу за збереження якості навколишнього середовища та людського життя.

Підсумовуючи, зазначимо, що більшість із перелічених форм вияву техноглобалізму за умов глобалізації є некерованими та не піддаються контролю з боку міжнародної спільноти. На сьогодні конче треба терміново реформувати наявну систему глобального управління технологічними процесами з упорядкуванням ключових компетенцій та функцій міжнародних інституцій різних типів та рівнів, які б вчасно реагували на виклики та загрози сьогодення.

1.2. Проблеми глобального технологічного розвитку та економічні механізми їх розв'язання

Швидкий розвиток технологічної глобалізації у другій половині XX та на початку XXI ст. спричинився до кардинальної зміни стилю життя людини та соціально-економічних змін у самому суспільстві, а також до іншого, сучасного, сприйняття культури. За цей період людство цілком оволоділо електричною та атомною енергією, принципово іншими стали предмети праці й умови виробництва, суттєво зросли можливості передавання інформації, у виробничі процеси інтенсивно впроваджувалась обчислювальна техніка та освоювався космічний простір. Сукупність окреслених щойно інновацій призвела до появи серйозних викликів на шляху дальшого розвитку людської цивілізації, якими є зниження якості навколишнього середовища, виснаження природних ресурсів, етичні проблеми в генетиці, шахрайство в Інтернеті та кібертероризм, наростання цифрового розриву між країнами та регіонами світу, поглиблення нерівномірності розвитку між бідними та багатими націями та ін.

Не випадково окремі вчені прогнозують, що за збереження наявних тенденцій науково-технічного прогресу і глобального економічного розвитку вже в першій половині XXI ст. відбудеться глобальна катастрофа. Саме тому з метою подолання глобальних проблем основні суб'єкти міжнародних економічних відносин вирішили спрямовувати більше інвестицій у фінансування інновацій, розвивати ключові сфери науки і технологій, активно впроваджувати інноваційні продукти у життєдіяльність суспільства та економіку.

Згадаємо, що під глобальними проблемами розуміють найнебезпечніші загрози та виклики, які постали сьогодні перед людством та можуть бути усунені лише в масштабах усієї планети. Умовно їх можна поділити на дві групи, а саме: проблеми, що загрожують існуванню всієї цивілізації, та проблеми, вирішення яких забезпечує прогресивний розвиток людства. Проте дану класифікацію необхідно доповнити ще однією групою глобальних проблем, які пов'язані саме з науково-технологічним розвитком суспільства та становленням у світі техноглобалізму. Така потреба продиктована тією обставиною, що за всю історію свого існування людство не завжди було спроможне контролювати та регулювати технологічний прогрес, вчасно пристосовуватися до нових змін у се-

редовищі свого існування, а також раціонально використовувати досягнення НТР в таких галузях, як лазерна техніка, сучасні види комунікацій, біотехнологія (генна та клітинна інженерія), виготовлення нових матеріалів та створення промислових технологій, використання нових та відновлюваних джерел енергії, а також інформатика та мікроелектроніка. До того ж дуже важко передбачити наслідки використання таких видів енергії, як атомна, термоядерна, а також зовсім невідомі для людини наслідки роботи сучасних інтелектуальних машин, що працюють на принципах самовдосконалення та самонавчання.

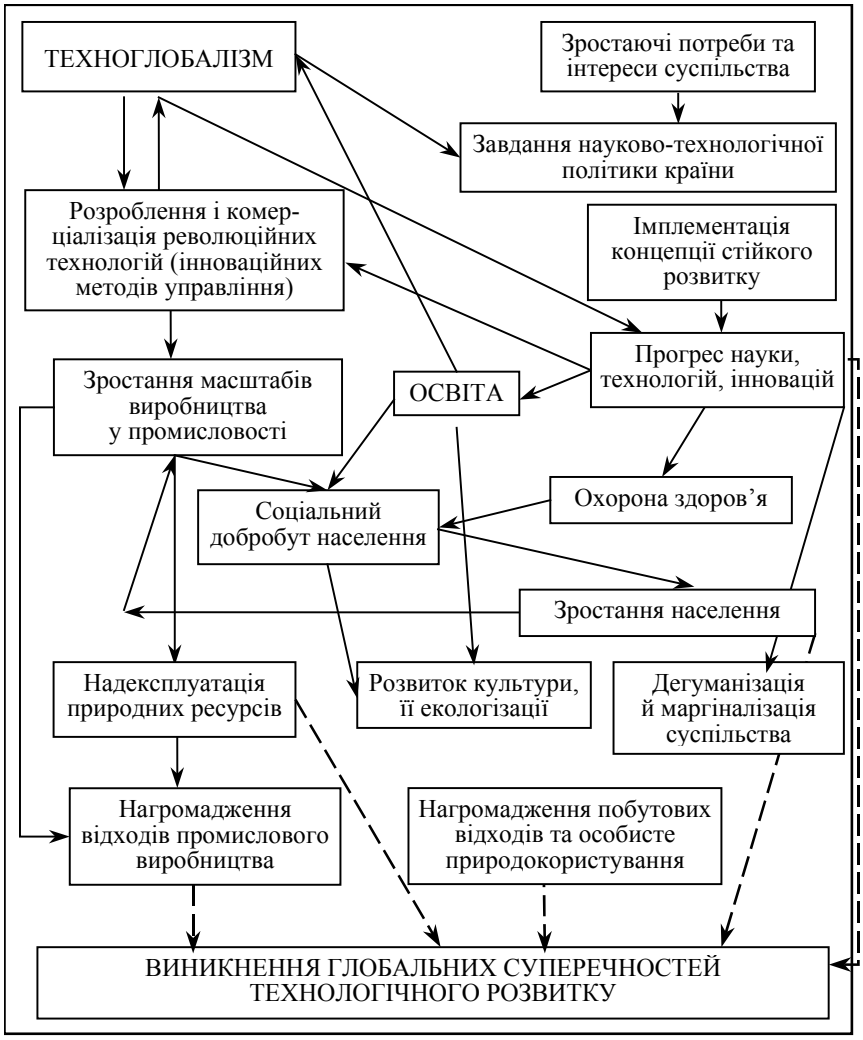


Рис. 1.4. Вплив техноглобалізму на світове господарство

На сьогодні генерування наукових ідей, техніки й технології зумовлює появу новітніх методів контролю за природними процесами, принципово нових можливостей впливу людини на природу, що, у свою чергу, не завжди має позитив-

ні наслідки. Частка екологічного фактора в загальному науково-технологічному прогресі невпинно зростає. Передбачається, що протягом найближчих років до 40 % світових інновацій будуть спрямовуватись на поліпшення екологічної ситуації[32].

Крім того, науково-технологічний прогрес та глобалізація економічного розвитку сприяє вирішенню деяких загальнопланетарних проблем людської цивілізації. Проте в будь-якому разі загострення більшості глобальних проблем пов'язане з наслідками запровадження нових революційних технологій у суспільне життя (рис. 1.4).

Для подолання загальнопланетарних проблем технологічного розвитку необхідно об'єднати політичну волю всіх країн на міжнародному рівні та зусилля інших суб'єктів міжнародних економічних відносин, зокрема найбільших транснаціональних корпорацій, дедалі більше застосовувати в життєдіяльності людини та виробничій сфері інноваційні технології та досягнення науково-технічного прогресу, а також розробляти й реалізовувати на практиці принципово нові механізми розв'язання глобальних проблем.

Основними проблемами технологічного розвитку суспільства є проблеми природно-економічного, екологічного, інформаційного та змішаного характеру, які тією чи іншою мірою мають науково-технологічне підґрунтя (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

КЛАСИФІКАЦІЯ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ

Група	Вид проблеми	Сутнісні елементи	Теоретичне пояснення проблеми
ЕКОЛОГІЧНИЙ ХАРАКТЕР ПРОБЛЕМ	Загроза світової ядерної катастрофи	Недопущення світовим співтовариством несанкціонованого поширення ядерних технологій, радіоактивного забруднення навколишнього середовища; забезпечення миру для всіх народів Зміна погоди й клімату та руйнування озонового шару внаслідок використання воєнних технологій	Це воєнна біосферна катастрофа. Глобальні екологічні наслідки застосування зброї масового знищення (ядерного, хімічного, біологічного), що в остаточному підсумку призведе до руйнування основних природних екосистем Землі
	Забруднення навколишнього середовища	Викиди CO_2, парникове забруднення, нагромадження відходів; проблема стійкого розвитку; кислотні дощі внаслідок роботи електростанцій та автодвигунів	Використання застарілих технологій у промисловості, транспорті, енергетиці, сільському господарстві та, як наслідок, надходження в біосферу, гідросферу планети твердих, рідких і газоподібних речовин або видів енергії (теплоти, звуку, радіоактивності і т.п.) у кількостях, що шкідливо впливають на людину, тварин і рослини як прямо, так і опосередковано

[32] Глобальний конкурентний простір : монографія / О. Г. Білорус та ін. — К. : КНЕУ, 2007. — С. 584.

Закінчення табл. 1.1

Група	Вид проблеми	Сутнісні елементи	Теоретичне пояснення проблеми
	Екологізація суспільної свідомості й людської діяльності	Формування високої екологічної культури, зміна мислення, запровадження екологічного напрямку в освіті Розуміння органічного взаємозв'язку, єдності людства і природи, виховання особистої відповідальності за стан навколишнього середовища	
	Освоєння космічного простору	Забруднення космічного простору, розроблення космічних технологій, застосування в космосі ядерних джерел енергії. Проблема використання космосу в мирних цілях	Наукові, технічні й технологічні можливості створення космічних апаратів, штучних супутників Землі і космічних станцій, за допомогою яких досліджується космічний простір. Це процес залучення космічних явищ у сферу практичної діяльності людини
ПРИРОДНО-ЕКОНОМІЧНИЙ	Енергоресурсна проблема	Надексплуатація природних ресурсів; невідновлюваність сировинних запасів; використання альтернативних видів електроенергії	Проблема пов'язана насамперед з обмеженістю найважливіших органічних і мінерально-сировинних ресурсів планети
ІНФОРМАЦІЙНИЙ	Технологічна інформатизація суспільства	Створення єдиного інформаційного поля; глобальна комп'ютеризація; кібертероризм; подолання цифрової нерівності країн	Перетворення планети на єдиний інформаційний простір. Забезпечення рівних можливостей у використанні досягнень інформаційної революції. Перекладення функції обслуговування машин з людини на інші машини
ЗМІШАНИЙ	Своєчасне передбачення і запобігання негативним наслідкам НТР	Перехід до безмашинного виробництва, можливість ефективнішого використання енергії та розвиток альтернативних її джерел. Розроблення безвідходних технологій, стовідсоткова переробка сировини, екологічно чиста утилізація відходів з наступним виробництвом з них промислової продукції	
	Проблема розвитку генної інженерії та використання технологій клонування	Розвиток біо- та нанотехнологій, використання генетично модифікованих продуктів, втручання в природу людини за допомогою генної інженерії	Можливість задавати наперед визначені властивості рослинам і тваринам, що використовуються в сільськогосподарському виробництві

Варто нагадати, що економіка та суспільство, інтенсивно використовуючи досягнення та результати НТР, перебувають у діалектичній єдності та протилежності, що негативно позначається на стані навколишнього середовища. Тому

суспільство повинно взяти під свій контроль усі глобальні процеси в природі з огляду на ту обставину, що постійно зростаючі темпи технологічного розвитку людської цивілізації істотно випереджають темпи відтворення та самоконтролю навколишнього середовища. Тож лише впровадження інновацій та нових технологій на нинішньому етапі розвитку техноглобалізму здатне врегулювати більшість глобальних проблем сучасності (рис. 1.5).

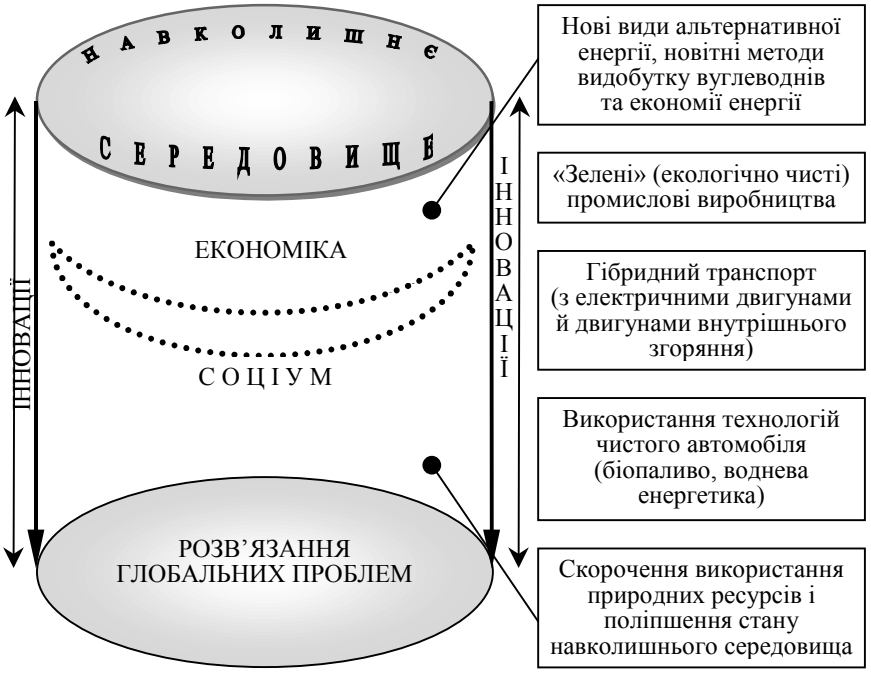


Рис. 1.5. Роль інновацій та НТП у розв'язанні глобальних проблем

Оцінюючи рівень впливу соціуму та економіки на природу в майбутньому, можна стверджувати, що для ефективного управління природними системами та механізмами потрібно базуватися на застосуванні комплексного наукового підходу, який передбачає правило використання «трьох І»: інновацій, інвестицій та інституцій. Категорія «інвестиції» передбачає механізми фінансування науково-дослідної діяльності, приватні та державні джерела витрат на проведення НДДКР. У свою чергу, «інновації» мають стосунок до комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок, упровадження революційних технологій, нових проектів щодо розв'язання глобальних проблем. І, нарешті, категорія «інституції» передбачає організаційне забезпечення технологічної та інноваційної діяльності разом з успішним функціонуванням основних складових інноваційної інфраструктури.

Щодо практичного використання даного комплексного підходу, то уряди розвинених країн на сьогодні вживають рішучих заходів щодо поліпшення інноваційного середовища, застосовуючи відповідні економічні стимули, заохочуючи приватний сектор інвестувати в НДДКР та брати участь у міжнародній

науково-технологічній співпраці. Для прискореного впровадження інноваційних технологій багато країн використовують спеціальні програми популяризації інновацій, створюють науково-дослідні установи або центри, надають послуги з розповсюдження революційних технологій, їх трансферу та комерціалізації, створюють інтегровані механізми використання інноваційних технологій через об'єднання промислових, урядових, академічних та дослідних співтовариств.

Що стосується розвитку пріоритетних сфер промисловості, то багато країн зосереджуються на розробленні біотехнологій, нанотехнологій та ІКТ (США, Німеччина, Великобританія, Індія та ін.). Країни з розвинутою економікою, розуміючи виняткову важливість нововведень, акцентують увагу на масштабному проведенні НДДКР та інтенсивному застосуванні інноваційної продукції в усіх галузях економіки. Так, країни — члени ОЕСР протягом останніх десятиліть суттєво збільшили державні витрати на наукові дослідження та розробки, незважаючи на бюджетні обмеження та загальне скорочення державного фінансування в деяких країнах. Тим часом, країни, що розвиваються, прагнуть ліквідувати технологічне відставання від розвинених країн і підвищують національний рівень науково-технологічного розвитку.

Поряд з усім згаданим, переважна більшість країн світу прагнуть активізувати заходи щодо розвитку сфери охорони здоров'я і машин штучного інтелекту та щодо розв'язання проблем старіння населення та зменшення народжуваності. З ухваленням Кіотського протоколу в 1997 р. та поглибленням глобальної екологічної проблеми не тільки уряди країн, але й глобальні корпорації звертають дедалі більшу увагу на проблеми енергетичної безпеки, вторинної переробки сировини, відновлення природних ресурсів, розвитку чистих видів промисловості, а також установлення балансу між економічним зростанням та стійким розвитком.

Більшість науковців, які вивчають глобальні проблеми людства, додержують думку, що першорядною проблемою, яка потребує негайного вирішення, є саме погіршення екологічного стану на планеті, та пов'язують її поглиблення з використанням застарілих енерго- та ресурсомістких технологій у промисловості, систем, методів організації виробництва, а також з розробленням екологічно небезпечних воєнних технологій.

Не менш важливими залишаються й проблеми кібертероризму, енергетичної безпеки і транспорту. При цьому правильне використання новітніх результатів та досягнень НТР сприятиме зменшенню негативного впливу економічної діяльності людини на навколишнє середовище, розв'язанню глобальних проблем технологічного розвитку.

Під механізмами розв'язання глобальних проблем слід розуміти встановлену послідовність дій, сукупність різних методів або засобів їх виконання. Економічні механізми науково-технологічної сфери являють собою певний набір інструментів і важелів, які регулюють та стимулюють розвиток науки, технологій та інновацій в економіці. Загалом світова практика передбачає широкий спектр таких механізмів, за допомогою яких можна управляти інноваційним процесом як на національному, так і на міжнародному рівнях. Проте в контексті розв'язання глобальних проблем технологічного розвитку вони є специфічними механізмами техноглобального характеру, які вміщують низку загальноекономічних методів сприяння інноваціям (рис. 1.6).

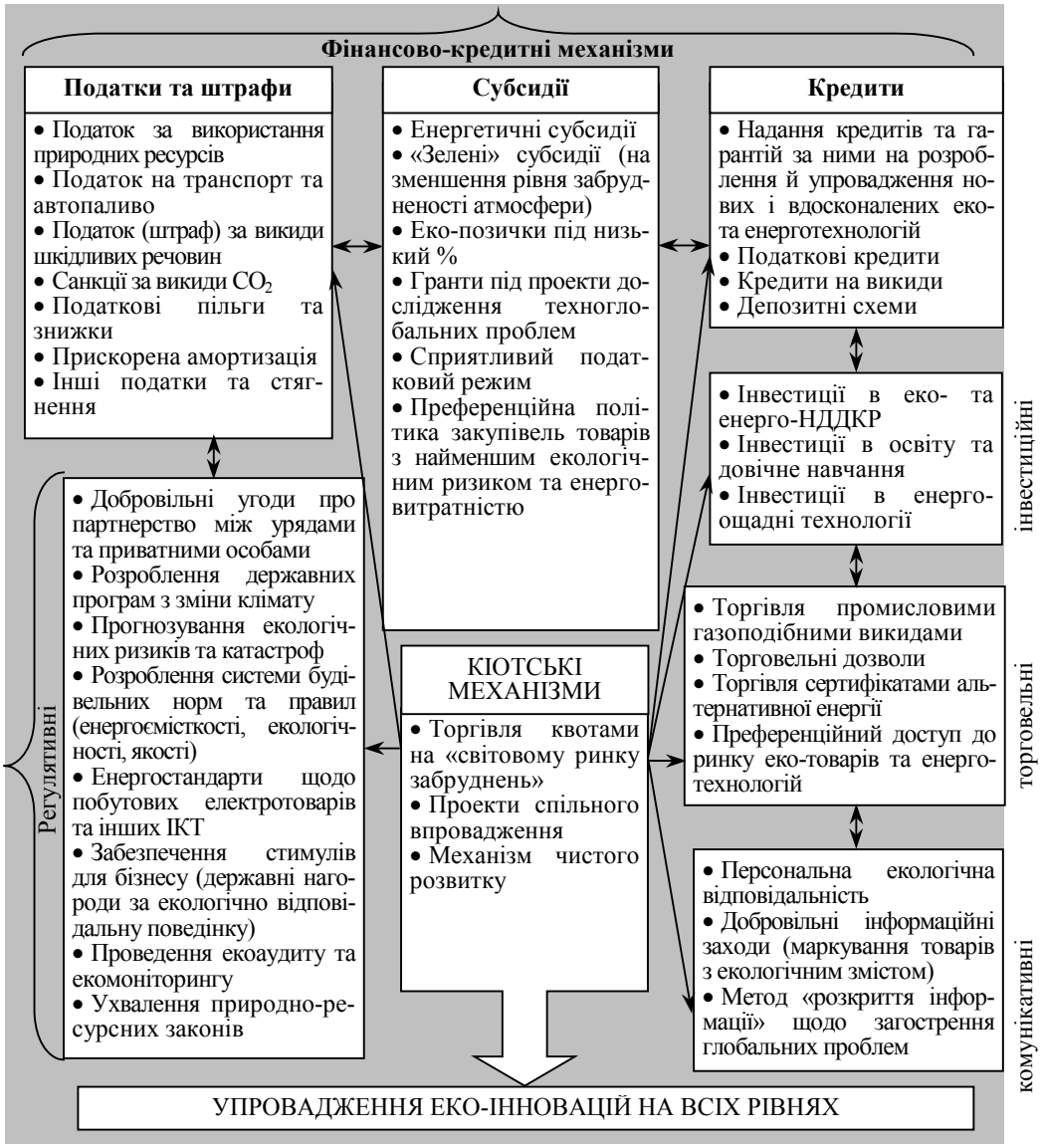


Рис. 1.6. Основні економічні механізми розв'язання техноглобальних проблем людства

Так, основні економічні механізми, які сприяють розв'язанню глобальних проблем технологічного розвитку, можна класифікувати за такими групами: фінансово-кредитні, регулятивні, інвестиційні, торговельні, комунікативні та кіотські механізми. При цьому найважливішою групою є фінансово-кредитні інструменти, які мають як фіскальний, так і стимулювальний характери та охоплюють субсидії, податки, штрафи і кредити. Багато національних урядів нині намагаються стимулювати свої економіки за допомогою державних капіталовкладень.

Зокрема, у квітні 2009 р. представники країн Великої двадцятки заявили, що 2,8 трлн дол. США планується витратити на фіскальні стимули в період від двох до п'яти років. За 2009 р. сукупні вартісні обсяги подібних стимулів досягли близько 2 % сукупного ВВП цих країн, при цьому 13 з них спрямували «зелені» стимулювальні заходи на загальну суму 183 млрд дол. у розвиток відновлюваної енергетики (табл. 1.2, рис. 1.7). Лідерами цих процесів є США та Китай з обсягами фінансування таких програм на рівні 67 млрд дол. Водночас Німеччина та Франція серед усіх стимулювальних заходів найбільший пріоритет віддають сфері інвестування в енергоефективні технології та проведення НДДКР[33].

Експерти ОЕСР розглядають субсидію як результат послідовних дій уряду, що забезпечує економічну користь як споживачам, так і виробникам продукції з метою збільшення їхніх прибутків та мінімізації виробничих витрат[34].

Таблиця 1.2

КЛАСИФІКАЦІЯ СТИМУЛЮВАЛЬНИХ МЕХАНІЗМІВ У ВІДНОВЛЮВАНІЙ ЕНЕРГЕТИЦІ, БЕРЕЗЕНЬ 2009, млн дол. США[35]

Країна чи регіон	Субсидії (дотації)	Грант (позика)	Позика	Гарантії на позику	ROC*	Податковий кредит	TCB**	Утримання податку	Інші	Усього
Австралія	2887	…	…	…	…	…	…	186	303	3376
Бразилія	…	…	…	1100	…	…	…	818	…	1918
Канада	808	…	…	…	…	…	…	…	…	808
Китай	68 724	…	…	…	…	…	…	…	…	68 724
ЄС-27	3342	7940	…	…	…	…	…	…	…	11 282
Франція	2157	…	331	…	…	…	…	…	…	2488
Німеччина	1740	…	…	…	…	…	…	…	1985	3725
Індія	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
Італія	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
Японія	1070	2900	…	…	…	4000		…	…	7970
Республіка Корея	7737	…	…	…	…	…	…	…	…	7737
Іспанія	953	…	…	…	…	…	…	…	6617	7570
Великобританія	441	551	…	…	771	19 739	1381	…	962	2724
США	27 568	…	…	17000	…	…	…	…	872	66 560
Усього	**117 427**	**11 391**	**331**	**18 100**	**771**	**23 739**	**1381**	**1004**	**10 739**	**184 883**

* ROC — Renewable Obligation Certificates — сертифікати на зобов'язання щодо використання відновлюваних джерел енергії.

** TCB — Tax Credit Bond — податкова кредитна облігація.

[33] Global Trends in Sustainable Energy Investment 2009 // UN Environment Programme. — 2009 [Electronic resource]. — Available from : www.unep.fr/energy/finance

[34] Див. детальніше: OECD Environmentally Harmful Subsidies. — Challenges for Reform, OECD Publishing, Paris [Electronic resource]. — Available from : http://www.oecd.org/document/54/0,2340,en_ 2649_37465_35266678_1_1_1_37465,00.html

[35] Global Trends in Sustainable Energy Investment 2009 // UN Environment Programme. — 2009. — P. 57 [Electronic resource]. — Available from : www.unep.fr/energy/finance

Останнім часом субсидії чимраз частіше використовуються для сприяння стійкому економічному розвитку. Так, з метою максимального енергозбереження та в результаті зростання цін на енергоресурси на початку XXI ст. країни Близького Сходу, Китай та Індія збільшили обсяги субсидій на нафтопродукти з 50 млрд дол. США в 2005 р. до 85 млрд дол. США в 2007 р.[36]

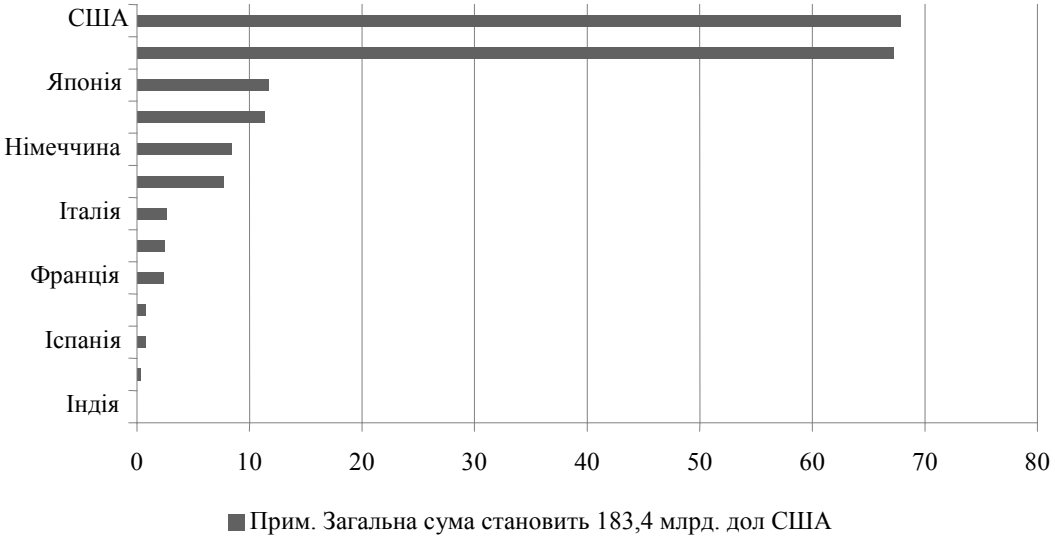


Рис. 1.7. Стимулювальні заходи, спрямовані
у відновлювану енергетику в країнах, квітень 2009, млрд дол. США[37]

«Зелені», або екологічні, субсидії, будучи одним із найбільш поширених методів прямого впливу держави на стан екології та природи, можуть виявлятися зовсім неефективними. Як приклад, можна навести субсидії на розроблення та використання біопалива, які були надані в рамках діяльності Директорату ОЕСР з питань торгівлі та сільського господарства. Вони мали незначний вплив на зменшення викидів парникових газів у атмосферу та поліпшення енергетичної безпеки. Крім того, подібні субсидії стали причиною зростання світових цін на продукцію рослинного походження. Так, прогнози експертів ОЕСР свідчать про те, що до 2015 р. субсидії на біопаливо зменшать викиди шкідливих газів від роботи транспортних засобів лише на 0,8 %.

Ефективними інструментами в боротьбі з поглибленням деяких глобальних проблем технологічного розвитку можуть бути податки та штрафи. Вони можуть змусити виробників та споживачів ураховувати витрати на забруднення середовища, запобігати діям чи бездіяльності, що загрожує екосистемі планети, стимулювати застосування інновацій та розвиток нових технологій, сприяти скороченню попиту на еко-небезпечні продукти. Яскравим прикладом є запро-

[36] Climate change mitigation: what do we do? OECD Economic and Environment Policy Committees. — 2008. — P. 35.

[37] Global Trends in Sustainable Energy Investment 2009 // UN Environment Programme. — 2009. — P. 24 [Electronic resource]. — Available from : www.unep.fr/energy/finance

вадження в 2002 р. в Ірландії «пласт-податку», що привело до скорочення використання пластикових пакетів на 90 %[38]. Крім того, високу ефективність у розвинутих країнах продемонстрували також податки, штрафи й інші регуляторні механізми у сфері енергетики, транспорту та охорони навколишнього середовища (табл. 1.3, 1.4).

Таблиця 1.3

ХАРАКТЕРИСТИКА ФІНАНСОВО-КРЕДИТНИХ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКОЛОГІЧНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ СВІТУ[39]

Країна	Рік уведення	Вид податку	Розмір податкової ставки
Данія	з 1996 р.	Стягується податок зі споживачів нафтопродуктів (включаючи моторне паливо), газу, вугілля й електроенергії	У розмірі 13,5 євро/т CO_2
Норвегія	з 1991 р.	Уведений збір, який стягується за використання нафтопродуктів, природного газу й нафти, що спалюються в процесі видобутку на континентальному шельфі, автомобільного палива	У розмірі 0,099 євро/л для бензину й 0,049 євро/л для дизельного палива
	з 1992 р.	Уведений збір за використання для виробництва електроенергії, вугілля й коксу (що привело до зниження енергоспоживання на 10 %)	
Швеція	з 1991 р.	Податок на CO_2 стягується з виробників електроенергії, що використовують нафтопродукти, включаючи бензин і дизельне паливо, вугілля, кокс, природний газ і зріджений нафтовий газ, а також паливо для внутрішніх авіаліній	Ставка становить 0,037 євро/кг викидів CO_2 і відрізняється від тієї, яка застосовується в промисловості, де вона становить 25 % від базової (або 0,0092 євро/кг CO_2)
У рамках Європейської системи торгівлі квотами	2005–2007	Штрафні санкції: якщо викиди CO_2 компанії перевищують її річний ліміт, то вона повинна сплатити екологічний штраф	У розмірі 40 євро за кожну тонну вуглекислого газу
	2008–2012		100 євро за кожну тонну вуглекислого газу

Загалом за підрахунками Європейського екологічного агентства в країнах ОЕСР сьогодні налічується близько 375 екологічних податків, до числа яких не входять ще 250 окремих зборів та стягнень[40]. Вони поширюються на енергетичний та транспортний сектори, а також містять ті податки та стягнення, які стосуються вимірювання чи оцінки викидів вуглекислого газу в атмосферу. При цьому близько 90 % екологічно орієнтованих стягнень мають стосунок до податків на паливо та автомобілі, які в кінцевому результаті зменшують негативні наслідки від роботи транспорту, шуму, забруднення повітря, автокатастроф та пошкоджень дорожньої інфраструктури.

[38] Див. детальніше: OECD insights — sustainable development: linking economy, society, environment. — OECD. — 2008 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd.org/insights

[39] Узагальнено авторами.

[40] The Political Economy of Environmentally Related Taxes // OECD. — 2007. — P. 8 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd.org/env/taxes/politicaleconomy

Таблиця 1.4

ПРИКЛАДИ ЕНЕРГЕТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ В КРАЇНАХ СВІТУ ЩОДО ПІДТРИМКИ ТА РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ[41]

Країна	Рік	Характеристика політики	Тип
Бельгія	2001	З 1 січня 2002 р. всі постачальники енергії повинні купувати обумовлену кількість «зелених» сертифікатів у виробників енергії (до 6 % у 2010 р.)	Торгові сертифікати
Німеччина	2004	Уведені фіксовані тарифи, за якими бізнесмени повинні платити за використання відновлюваних джерел енергії	Уведення тарифів
Німеччина	2005	П'ята енергетична дослідна програма визначила систему підтримки громадських НДДКР на розвиток альтернативної енергетики	Субсидії на НДДКР
Австрія	2006	Актом 2006 р. «Зелена енергетика» забезпечені інвестиційні субсидії для нових «альтернативних» електростанцій	Інвестиційні субсидії
Данія	2001	Нові правила оплати (фіксовані розрахункові ціни на 1 кВт вітряної енергії) за екологічну енергію	Уведення тарифів
Японія	2002	Щорічні зобов'язання для роздрібних торговців (посередників) енергії використовувати певну кількість енергії з альтернативних джерел, що може бути досягнуто в трьох випадках: власне виробництво, купівля в інших генераторів енергії, купівля спеціальних енергосертифікатів	Зобов'язання та торгові сертифікати
Канада	2006	Виплата субсидій на рівні максимум 33 % від вартості проекту «Стійкий технологічний розвиток Канади»	Субсидії на НДДКР та інвестиції
США	2004	Податкові пільги на фінансування інвестиційних проектів щодо розвитку технологій відновлюваної енергії	Податкові пільги на інвестиції
Італія	2000	Користувачі, які пов'язані із мережею центрального опалення на основі геотермального палива або з біомаси, можуть одержати податковий кредит	Податкові кредити для користувачів
Великобританія	2002	Компанії, що постачають електрику, зобов'язуються одержати відсоток електрики від альтернативних джерел (7,9 % у 2007/2008 рр.)	Зобов'язання
Нідерланди	2003	«Екологічна якість вироблення електроенергії» — Субсидії надаються лише тим внутрішнім виробникам енергії, які генерують альтернативну енергію	Виробничі субсидії
Польща	2000	Компанії-дистриб'ютори зобов'язуються надавати певну частину енергії з альтернативних джерел (5% до 2008 р.)	Зобов'язання

[41] *Johnstone N.* Environmental Policy, Technological Change and Patent Activity Nick Johnstone, Ivan Hascic and Katrin Ostertag // Working Party on National Environmental Policies. OECD, 2008. — P. 142.

Згідно з даними Управління з охорони навколишнього середовища США у 2008 р. більше ніж 11,8 млрд дол. штрафів змушені були виплатити великі корпорації за порушення екологічних законів США. Як приклади можна навести, зокрема, домовленість про скорочення викидів з енергетичною компанією «American Electric Power» і стягнення з неї штрафу в розмірі 15 млн дол.; стягнення штрафу в 3 млн дол. з тайванської компанії «Jenn Feng» і трьох американських корпорацій за імпорт 200 тис. ланцюгових пилок, що не відповідають федеральним екологічним стандартам; стягнення штрафу на загальну суму в 4,3 млн дол. з чотирьох із 10 найбільших американських будівельних компаній — «Centex Homes», «KB Home», «Pulte Homes» і «Richmond American Homes» — за порушення закону про поліпшення якості водних ресурсів; штраф у 20 млн дол., стягнутий з однієї з найбільших вугільних компаній США «Massey Energy Company» за скидання забруднювальних речовин у місцеві ріки. Крім того, компанія «British Petroleum Exploration» (Аляска) була оштрафована на 16 млн дол. за два випадки витікання палива[42].

Як ефективні інструменти переорієнтування фінансового капіталу на екологічно чисті та енергетичні проекти прекрасно зарекомендували себе кредити на викиди. Вони являють собою програми на проектній основі, за якими кредити на викиди розподіляються між підприємствами в розмірах, рівних кількості не здійснених викидів, що розраховуються виходячи зі звичайного режиму роботи підприємства. Ще одним ефективним інструментом є надання гарантій за кредитами на розроблення й упровадження нових і вдосконалених екологічних технологій, що не тільки сприяє розв'язанню деяких глобальних проблем, але й забезпечує залучення великої кількості приватних інвестицій.

Що стосується вкладання інвестицій у розв'язання глобальної екологічної проблеми, то тут особливу увагу слід приділити фінансуванню НДДКР екологічного характеру та інвестиціям в енергоощадні технології. Як відомо, уряди країн ОЕСР інвестують великі суми в наукові дослідження та розробки нових енерготехнологій та шукають способи інтенсифікації їх поширення. Так, за даними Міжнародного енергетичного агентства у створення нових енергогенеруючих потужностей на основі відновлюваних ресурсів у 2008 р. загалом було інвестовано 110—120 млрд дол. США[43]. При цьому лідерами із залучення інвестицій у розроблення та впровадження нових енерготехнологій залишаються США та країни Європейського Союзу.

Інноваційна активність у сфері виробництва альтернативних видів транспортного палива сьогодні перебуває в стані піднесення. Однак обсяги інвестицій у енергоорієнтовані НДДКР потребують надалі також зростання через підвищення цін на традиційні енергоресурси, дедалі більшу важливість використання відновлюваних джерел енергії, загрозу енергетичної нестабільності. Так, у 2008 р. близько 155 млрд дол. США було інвестовано в діяльність компаній та реалізацію проектів у сфері стійкої енергетики, що вчетверо перевищує обсяги вкладень у 2004 р. (рис. 1.8).

---

[42] Див. детальніше: Нарушившие экологические законы США компании заплатят крупные штрафы [Electronic resource]. — Available from :
http://eco.rian.ru/business/20081-205/156583106.html

[43] World Energy Outlook 2010. International Energy Agency. — Paris : OECD/IEA, 2010.

Рис. 1.8. Динаміка інвестування у відновлювану енергетику протягом 2002—2008 рр., млрд дол. США[44]

Група торговельних інструментів передбачає сприяння торгівлі промисловими газоподібними викидами, надання торговельних екологічних дозволів, торгівлю сертифікатами альтернативної енергії, забезпечення преференційного доступу до ринку еко-товарів, енерготехнологій. Так, торгівля сертифікатами альтернативної енергії являє собою такий інструмент торговельної політики, який створює додаткові кошти для екологічно чистих енергетичних проектів на основі продажу одиниць відновлюваної енергії оптовим виробникам електроенергії (наприклад, одна одиниця відновлюваної енергії дорівнює одній мегаватгодині електроенергії з альтернативного джерела). Надання торговельних екологічних дозволів також дістало значного поширення останнім часом як додаток або альтернатива екологічним податкам та зборам.

Економічний механізм розв'язання техноглобальних проблем вміщує групу комунікативних інструментів, які покликані сприяти персональній екологічній відповідальності, проведенню добровільних інформаційних еко-заходів (таких як маркування товарів з екологічним змістом та ін.) та використовувати метод «розкриття інформації» щодо загострення глобальних проблем людства.

Такий інструмент, як соціальна екологічна відповідальність, зазвичай рідко використовується для одержання грошової компенсації з порушників природоохоронного законодавства, оскільки для її реалізації мають бути створені умови для забезпечення повної екологізації та оновлення сучасного мислення та суспільної моралі й культури починаючи із запровадження спеціальних екологічних напрямків чи курсів для студентів, школярів та звичайних споживачів продукції щодо раціонального споживання та проблем стійкого розвитку. Крім того, багато корпорацій, скорочуючи викиди вуглекислого газу та екологізуючи

[44] Global Trends in Sustainable Energy Investment 2009.

виробничу діяльність, вбачають додаткові вигоди для поліпшення свого соціального іміджу, що дозволяє їм виступати перед споживачами в ролі екологічно відповідальних виробників.

Що стосується проведення добровільних інформаційних еко-заходів, таких як маркування товарів з екологічним змістом та ін., то вони покликані донести інформацію до споживачів про екологічний вплив та характеристики маркованих товарів чи послуг. Так, у 1994 р. з метою розвитку міжнародного співробітництва дев'яти країн (Німеччина, Японія, США, Австралія та ін.), що вже мали на той час розвинуті програми екологічного маркування, заснували міжнародну організацію — Глобальну мережу екологічного маркування (Global Ecolabelling Network), яка на даний час об'єднує 59 країн світу та 28 національних програм екологічного маркування, а також інтегровані програми скандинавських країн («Скандинавський лебідь») та Європейського Союзу («Флауер»)[45].

Щодо групи регуляторних інструментів, то вони здебільшого мають адміністративно-правовий характер та охоплюють підписання добровільних угод про партнерство між урядами та приватними особами (наприклад, угоди про обмеження викидів вуглекислого газу в атмосферу), розробку державних програм зі зміни клімату, прогнозування екологічних ризиків та катастроф, розробку системи будівельних норм та правил щодо їхньої екологічності, енергомісткості, якості тощо, установлення енергостандартів щодо використання побутових електротоварів та інших ІКТ, забезпечення стимулів для бізнесу (державні нагороди за екологічно відповідальну поведінку), проведення еко-аудиту.

І, нарешті, характеризуючи економічні механізми розв'язання проблем глобального технологічного розвитку, не можна залишити поза увагою й інструменти Кіотського протоколу, які сьогодні мають велику популярність з-поміж світової спільноти та передбачають торгівлю квотами на викиди вуглекислого газу, міжнародні проекти зі скорочення викидів парникових газів, а також ринковий механізм упровадження проектів між країнами з розвинутою економікою і країнами, що розвиваються, який забезпечує останніх фінансуванням і технологіями для стійкого розвитку та допомагає розвинутим країнам виконувати зобов'язання щодо зниження викидів.

У цьому зв'язку варто зазначити, що ще до підписання Кіотського протоколу деякі країни та глобальні корпорації починали розробляти правила торговельної й інвестиційної діяльності на новому «ринку забруднень» і реалізовували перші такі проекти. Так, на міждержавному рівні були підписані угоди щодо купівлі вуглеводних квот між Фінляндією й Канадою, США й Коста-Рікою. У свою чергу, корпорації також стали активно розробляти торговельні схеми. Найбільші ТНК, такі як «Shell», «Gaz de France», були першими, хто підписав угоди на ринку торгівлі квотами на викиди CO_2.

Що стосується проектів спільного впровадження і механізму чистого розвитку, то вони являють собою інвестиційні механізми Кіотського протоколу. Обидва механізми передбачають можливість створення для країн, яким економічно не вигідно знижувати викиди на національному рівні, здійснювати інвестиції в проекти зі скорочення викидів у інших країнах.

---

[45] Див. детальніше: The Global Ecolabelling Network [Electronic resource]. — Available from : http://www.globalecolabelling. net/index.html

На сьогодні політика проведення НДДКР та впровадження інновацій розвивається у відповідь на більш широкі реформи зі стимулювання продуктивності й економічного зростання, а також дедалі більше для реагування на такі глобальні виклики, як енергетична безпека і зміна клімату на планеті. Поглиблення техноглобальних проблем може стати таким фактором, який стимулюватиме кожну країну до повної реструктуризації своєї економіки в напрямку більш раціонального використання наявних ресурсів та впровадження еко-інновацій на всіх рівнях життєдіяльності суспільства. Це буде можливим лише за умови ефективної взаємодії перелічених раніше основних інструментів розв'язання проблем технологічного розвитку людства.

Як переконують науковці, еко-інновації покликані забезпечити екологічну рівновагу на планеті та у відносинах між суспільством, технікою та природою. Тож в умовах становлення техноглобалізму розвиток та впровадження цього виду інновацій в економіку буде найбільш актуальним. У даному контексті цілком погоджуємося з поглядами відомого російського вченого Ю. В. Яковця щодо того, що більшість таких інновацій мають технологічний характер і спрямовані на створення нового покоління екологічно чистих, енергоощадних і безвідхідних технологій, засобів моніторингу за станом навколишнього середовища. Інші мають економіко-правовий (ухвалення екологічних законів і жорстких стандартів допустимого рівня викидів у навколишнє середовище, уведення штрафних платежів за ці викиди) та геополітичний характери (міжнародні угоди про заборону випробувань ядерної зброї, про скорочення під міжнародним контролем найбільш шкідливих видів ядерної, біологічної, хімічної зброї). Крім того, до цієї групи належать також інновації, що стосуються екологізації сфери освіти й суспільної моралі[46].

З огляду на економіко-правовий та технологічний характер застосування еко-інновацій промислово розвинені країни світу на національному рівні вже ухвалили низку рішень щодо довгострокового зниження викидів CO_2 і розвитку нових екологічних технологій, а саме:

- у Швеції прийнято рішення відмовитися від використання нафтопродуктів до 2020 р. за допомогою підвищення ефективності транспорту й застосування біопалива;
- загалом сектор вітроенергетики в Європі одержує близько 80 % усіх глобальних інвестицій у цей ресурс;
- Німеччина й Іспанія застосовують вигідні тарифи для виробників енергії з альтернативних джерел;
- значна увага спрямовується на розвиток сонячної енергетики в Іспанії, Австрії й Німеччині;
- інтенсивно використовується біомаса в скандинавських країнах і Австрії;
- активно застосовуються спільні механізми виробництва електроенергії й тепла в Данії і Нідерландах;
- чіткі зобов'язання скоротити емісію на 75 % до 2050 р. існують у Франції;
- Великобританія поставила собі за мету зниження викидів вуглекислого газу електроенергетикою до середини XXI ст. на 60 % проти 1990 р., розглядаєть-

[46] *Яковец Ю. В.* Эпохальные инновации XXI века / Ю. В. Яковец; Междунар. ин-т П. Сорокина — Н. Кондратьева. — М. : Экономика, 2004. — С. 156—161.

ся питання про розвиток економіки без викидів парникових газів до 2040 р. Планується більше не будувати у Великобританії атомних електростанцій (нині вони виробляють 25 % електроенергії), а навпаки, розвивати одержання енергоресурсів з відновлюваних джерел, наприклад, за допомогою вітру й морського прибою. До 2010 р. їхню частку планується довести до 10 %, до 2020 року — до 20 % проти нинішніх 3 %[47].

У дослідженні сучасних проблем щодо впровадження енергоощадних технологій та скорочення викидів парникових газів у інших промислово розвинених країнах потрібно звернути увагу на те, що в Японії до 2030 р. передбачається зниження споживання енергії на одиницю ВВП на 30 % порівняно з 2003 р. Китай та Індія також планують суттєве зниження викидів на одиницю ВВП і розвиток відновлюваних джерел енергії. У США на федеральному рівні планується значно знизити викиди на одиницю ВВП, не менше ніж на 25 % за 25 років[48].

Біотехнології можуть активно поширюватись у сфері нарощування енергетичних ресурсів планети на основі використання мікроорганізмів для одержання енергії з біомаси, причому як у газоподібному (біогаз), так і в рідкому (етиловий спирт) вигляді. Розвиток цього напрямку дозволяє використовувати великі й постійно відновлювальні ресурси біомаси, а також забезпечити додаткові заходи з охорони навколишнього середовища. Використання відповідних технологій (біогенератори) можна вважати вже цілком освоєною справою.

Ще одна сфера застосування цього виду еко-інновацій — це захист навколишнього середовища біотехнологічними методами. Тут маються на увазі промислове бактеріальне очищення стічних вод, утилізація промислових і комунальних відходів, у тому числі відходів органічної хімії та місць витоку нафти й нафтопродуктів, за допомогою більш дешевих і ефективних, ніж традиційні, методів.

Сьогодні спостерігається конвергенція біотехнологій з науками про здоров'я, ІКТ і нанотехнологіями. При цьому зазначається, що поєднання біотехнологій з нанотехнологіями дозволить забезпечити революційні прориви в таких сферах, як створення біосенсорів для моніторингу навколишнього середовища і для цілей національної безпеки, біомікроелектромеханічних систем. Як перспективні фундаментальні розвідки відзначаються генетичні дослідження мікробних культур (вивчення виживаності, виробництво хімічних речовин і т. ін.), екосистем на молекулярному й системному рівнях[49].

Енергетичний сектор також потребує технологічних інновацій, адже він зіштовхується з новими проблемами сучасності. До того ж світовий попит на енергію й далі підвищується внаслідок зростаючої економічної активності. Так, за прогнозами експертів Міжнародного енергетичного агентства у 2030 р. він буде на 53 % вищий, ніж у 2004 р. Як наголошували глави держав, які брали участь у саміті Великої вісімки у 2005 р., необхідно ухвалити спільну резолюцію з метою сприяння інноваціям, енергоефективності, енергозбереженню, удо-

---

[47] *Маллон К.* Решение проблемы изменения климата. Как WWF видит цели на 2050 год / Карл Маллон, Грег Борнэ, Ричард Мотт // WWF International. 2007. — 88 с.

[48] *Кокорин А.О.* Что будет после Киотского протокола? Международное соглашение об ограничении выбросов парниковых газов после 2012 г. / А. О. Кокорин, Г. В. Сафонов // WWF России, GOF. — 2007. — 24 с.

[49] Див. детальніше: Biotechnology. A Technology Forecast. Implications for community & Technical Colleges in the State of Texas. Texas State Technical College System. Technology Futures, Inc. (TFI). J.Vanston, H.Elliott. 2006 [Electronic resource]. — Available from :
http://www.system.tstc.edu/forecasting/reports/biotech.asp

сконаленню політики, регуляторної й фінансової засад і прискорення впровадження новітніх, більш екологічно чистих, технологій, зокрема технологій зі зменшеними викидами шкідливих газів.

Як відомо, сфера транспорту та його безперервна робота тісно переплітаються з екологічними та енергетичними проблемами, оскільки з кожним роком кількість транспортних засобів у світі збільшується, і лише невелика їх частина є сприятливою в екологічному та енергетичному плані. Повітряний, морський, безрейковий та залізничний транспорт поглиблюють екологічні проблеми у світі, зокрема, у царині глобальної зміни клімату. Більшість із них використовують транспортні засоби з бензиновими або дизельними двигунами, згоряння палива в яких спричиняє викиди в атмосферу небезпечних речовин. Загалом транспортний сектор дає близько 23 % усіх викидів CO_2 у світі згідно з даними Міжнародного енергетичного агентства[50].

У результаті появи новітніх результатів та досягнень науково-технічної революції з другої половини XX ст. у світі з'являються інноваційні технології контролю за викидами небезпечних речовин в атмосферу, які можуть зменшити їх за того самого рівня споживання палива транспортними засобами. Останнім часом такі технології, справді, сприяли скороченню викидів у повітря продуктів згоряння від наземного транспорту. Розвиток сучасного паливно-електричного транспорту зменшив залежність автомобілів від споживання бензину для роботи двигуна. Деякі автомобілі вже сьогодні працюють на альтернативному паливі, у такий спосіб зменшуючи або цілком виключаючи можливість споживання бензину чи дизелю. Так, біопаливний сектор став сферою швидкого зростання. Багато країн у всьому світі розпочали виробництво біоетанолу, біодизелю, інших видів біопалива та, як наслідок, велику кількість машин було переведено частково чи повністю на такий вид екологічно безпечного палива.

Тож які б економічні механізми не використовувалися суб'єктами міжнародних економічних відносин для пом'якшення або цілковитого розв'язання глобальних проблем технологічного розвитку, для забезпечення дальшого існування людства необхідною передумовою вже сьогодні є розвиток та адаптація новітнього обладнання та інноваційних технологій з чітко вираженими характеристиками гарантування економічного зростання, соціального прогресу та екологічної безпеки.

Усі нові технології в період розвитку техноглобалізму мають стати революційними, епохальними технологіями XXI ст., які покликані сприяти вирішенню деяких глобальних проблем (перш за все це екологічна, енергетична, транспортна проблеми, які так чи інакше мають технологічне підґрунтя). У них є такий потенціал, який принесе радикальні зміни в усіх аспектах суспільного життя, що дає підстави та надію подолати глобальні проблеми. Крім того, нове покоління технологій зможе змінити якість людського життя, подовжити його, змінити «обличчя» повсякденної роботи й способи функціонування об'єктів світового господарства, зокрема у промисловості, установити нову економічну й політичну владу на міжнародній арені.

---

[50] International Energy Agency — CO_2 emissions from fuel combustion, 1971—2004. IEA/OECD, [Electronic resource]. — Available from :
Paris.imd.ch/research/challenges/TC098-08.cfm

Ефективне використання технологій XXI ст. передбачає високий рівень науково-технологічного розвитку країни, проведення масштабних внутрішніх НДДКР, здійснення технологічного трансферу та міжнародну співпрацю з питань реалізації та комерціалізації НДДКР, тобто всі найважливіші аспекти науково-технологічної політики держави. Є ще один варіант — просто придбати готові комерційні технологічні системи за кордоном.

Згідно з даними одного із найавторитетніших прогностичних центрів США «RAND Corporation» передбачається, що до 2020 р. стане можливою поява революційних 56 технологічних прикладних систем, 16 з яких мають найбільші шанси на широкомасштабне комерційне використання, а також матимуть значний попит і вплинуть на різні сектори економіки, соціальної сфери, оборони та екології.

До критичних технологічних систем експерти зазначеного Центру віднесли: рентабельні технології перетворення сонячної енергії в електричну; технології безпроводового зв'язку; технології в галузі комунікацій, що дозволяють прискорити передавання інформації; вирощування генетично модифікованих рослин; технології, що дають змогу швидко і точно визначити біологічні субстанції (швидкісні біоаналізатори); технології очищення й знезаражування води (фільтри й каталізатори); технології скерованої доставки лікарських препаратів у органи й тканини; технології автономного постачання електроенергії в домашніх господарствах [дешеві (з нульовим енергобалансом і т. д.) будинки]; технології, що належать до категорії «зеленої індустрії» (екологічно чисті промислові виробництва); радіочастотні технології ідентифікації продуктів і людей; засоби пересування, що використовують альтернативні види палива (гібридний транспорт з електричними двигунами й двигунами внутрішнього згоряння); універсальні детектори безпеки; технології штучного вирощування тканин живих організмів; удосконалення діагностичних і хірургічних методів у медицині; удосконалення технологій мобільних комп'ютерних пристроїв; технології квантової криптографії.

Безперечно, не всі розроблені епохальні технології будуть цілком реалізовані та набудуть популярності в майбутньому, проте всім їм буде приділена особлива увага міжнародної спільноти. Що ж стосується окремих країн, то для них доцільно буде підтримати й розвивати ту групу технологій, яка максимально відповідатиме національній стратегії, цілям та завданням науково-технічної політики країни. Серед них на сучасному етапі можна виокремити інтенсифікацію регіонального економічного розвитку, зростання економіки й міжнародної торгівлі, поліпшення здоров'я нації, скорочення використання природних ресурсів і поліпшення стану навколишнього середовища, зміцнення національної й суспільної безпеки.

1.3. Формування глобального інституціонального середовища інноваційної діяльності

Новітні результати та досягнення науково-технологічної діяльності на сучасному етапі розвитку людства та в майбутньому й далі відіграватимуть ключову роль у забезпеченні стійкості глобальної економічної системи. І це цілком закономірно, оскільки, зіштовхнувшись із викликами постіндустріального етапу світогосподарського розвитку, на передній план якого виходять показни-

ки, що характеризують упровадження високих технологій та ІКТ, темпи модернізації виробництва, рівень розвитку соціальної сфери (особливо освіту й охорону здоров'я), рівень екологізації промисловості й сфери послуг, світова спільнота повинна буде розв'язати складне завдання сучасності — як за допомогою науки, прогресивних технологій та інновацій подолати соціальні, екологічні та економічні суперечності в суспільстві.

Забезпечення стійкого глобального економічного розвитку перш за все передбачає економічне зростання за збалансованого природокористування на шляху до якісного соціального розвитку, який передусім виявляється в підвищенні суспільного добробуту, поліпшенні якості життя людей за умови надання необхідних ресурсів для підтримки екологічного балансу на планеті, що можливо лише на основі ефективного, екологічно безпечного економічного розвитку. Крім того, у сучасних умовах глобалізації науково-технологічної сфери та з огляду на роль НТП у розв'язанні глобальних проблем людства велике значення належить інституціональному середовищу технологічного та інноваційного розвитку, яке б посприяло встановленню відносної рівноваги між економічними, екологічними та соціальними інтересами суспільства.

Саме тому інституціональне забезпечення науково-технологічної сфери в сучасних нестабільних умовах розвитку людства має бути спрямоване на регулювання соціо-еколого-економічних відносин між суб'єктами господарювання та подолання суперечностей між ними методами тотальної трансформації всіх сфер життєдіяльності суспільства, що гарантувало б реальну екологічну та економічну стійкість усієї світогосподарської системи. Метою функціонування інститутів гармонійного розвитку завжди була необхідність задоволення зростаючих людських потреб за допомогою раціонального природокористування з одночасним відтворенням природно-ресурсного потенціалу за збереження якості навколишнього середовища та людського життя.

Найбільшої уваги серед глобальних інститутів стійкого розвитку заслуговує діяльність міжнародних організацій, їхніх підструктурних комітетів, розроблення та ухвалення статутних та інших регуляторних документів, які стосуються загальнопланетарних проблем людства. Так, вельми багато уваги приділяє проблемам стійкого глобального розвитку Організація Об'єднаних Націй, яка, безперечно, є найвпливовішою організацією-лідером у світовому масштабі завдяки універсальному членському складу та широкому діапазону своєї діяльності в кожному аспекті суспільного життя. Під егідою ООН нині функціонує велика кількість спеціалізованих комісій та органів у сфері стійкого розвитку, зокрема, з проблем зміни клімату та енергозабезпеченості на планеті, соціальної нерівності та стабільного економічного розвитку. Серед них слід виділити такі інституції, як Комісія зі стійкого розвитку, Комісія з науки й техніки з метою розвитку, ГЕФ, ПРООН, ЮНІДО, ЮНЕП, МГЕЗК, МАГАТЕ тощо (табл. 1.5).

Відомо, що Генеральна Асамблея ООН у вересні 2000 р. визначила вісім цілей розвитку тисячоліття, серед яких важливе місце посідають проблеми зміни клімату, надексплуатації природних ресурсів, а основним завданням при цьому вважається внести принципи стійкого розвитку в національні стратегії та програми розвитку всіх країн світу й призупинити процес втрати природних ресурсів на планеті. І всі країни—члени ООН (191 держава) взяли на себе зобов'язання досягти цієї мети до 2015 р.

Таблиця 1.5

ДІЯЛЬНІСТЬ МІЖНАРОДНИХ ІНСТИТУЦІЙ У РАМКАХ ООН, ЯКІ СПРИЯЮТЬ РОЗВ'ЯЗАННЮ ГЛОБАЛЬНИХ ПРОБЛЕМ ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ ЛЮДСТВА[51]

Назва інституції	Дата створення	Основні функції із забезпечення глобального стійкого розвитку
Програма ООН з навколишнього середовища	1972 р.	ЮНЕП здійснює керівництво та сприяє співробітництву в інтересах навколишнього середовища за допомогою стимулювання природоохоронної діяльності, інформування й надання допомоги країнам і народам з метою поліпшення якості їхнього життя без шкоди для благополуччя майбутніх поколінь
Комісія зі стійкого розвитку	1993 р.	Стежить за прогресом у здійсненні Порядку денного на XXI століття й діяльністю, пов'язаною з урахуванням цілей охорони навколишнього середовища й розвитку в рамках усієї системи ООН, на основі аналізу й оцінки доповідей усіх відповідних органів, організацій, програм і установ системи Організації Об'єднаних Націй, що відають різними питаннями навколишнього середовища й розвитку, у тому числі фінансовими
Комісія з науки й техніки з метою розвитку	1992 р.	Заохочує й активізує міжнародне співробітництво в галузі науки й техніки з метою стійкого розвитку, особливо в країнах, що розвиваються, і сприяє вирішенню глобальних проблем науково-технологічного розвитку
Глобальний екологічний фонд	1991	ГЕФ допомагає країнам, що розвиваються, фінансувати різні проекти та програми, які спрямовані на захист навколишнього середовища у світі. Підвищує поінформованість і пропагує досягнення в царині глобальних екологічних проблем, а також підсилює можливості неурядових організацій у їхній реакції на ці проблеми. Надає механізм для демонстрації й поширення досвіду на рівні співтовариств і рішень, спрямованих на розв'язання глобальних проблем навколишнього середовища
Програма розвитку ООН	1965 р.	ПРООН допомагає країнам зміцнювати їхній потенціал у царині вирішення енергетичних та екологічних проблем на глобальному, національному і місцевому рівнях за допомогою пошуку й поширення передового досвіду, надання консультативної допомоги з питань розроблення політики на найсучаснішому рівні й об'єднання зусиль партнерів у рамках пілотних проектів, що мають на меті допомогти населенню в пошуку стабільних джерел існування
Комісія ООН з промислового розвитку	1985 р.	ЮНІДО ставить за мету сприяння такому технологічному розвитку, який би привів до поширення більш «дружньої» до навколишнього середовища системи виробництва, екологічно прийнятної моделі відтворення. Відає проблемами стійкої енергетики і зміни клімату, раціонального природокористування
Глобальна система спостережень за кліматом	1992 р.	Здійснює моніторинг кліматичної системи, виявляє та характеризує зміни клімату, оцінює вплив їх на суспільство. ГССК провадить дослідження для поліпшення розуміння та запобігання кліматичним змінам

[51] Узагальнено й складено на основі інформації з офіційного сайта ООН [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.un.org/russian/climatechange/index.shtml

Закінчення табл. 1.5

Назва інституції	Дата створення	Основні функції із забезпечення глобального стійкого розвитку
Міжурядова група експертів зі зміни клімату	1988 р.	МГЕЗК оцінює на всебічній, об'єктивній, відкритій та транспарентній основі наявну науково-технічну й соціально-економічну інформацію, пов'язану з розумінням наукових засад ризику щодо зміни клімату, викликаного діяльністю людини, його потенційного впливу й варіантів адаптації та пом'якшення наслідків
Група Світового Банку	1944 р.	Фінансові інституції мобілізують додаткові інноваційні фінанси для здійснення еко-проектів, сприяють міжнародному співробітництву в грошово-кредитній сфері, підтримують прискорений розвиток та розповсюдження новітніх технологій, у тому числі екологічно чистих та енергоефективних. Є найважливішими джерелами фінансової й технічної допомоги, яка надається країнам, що розвиваються. Зазначені установи сприяють розумінню та управляють макроекономічними, фіскальними та фінансовими викликами стосовно проблем зміни клімату. Радять країнам-членам, де екологічні проблеми можуть мати значний вплив на економічну та фінансову стабільність, а також як з ними боротися
Міжнародний валютний фонд	1944 р.	
Міжнародне агентство з атомної енергії	1957 р.	Агентство прагне підвищити роль ядерної науки й технології в наданні підтримки стійкому розвитку людства. Є провідним світовим міжнародним урядовим форумом науково-технічного співробітництва в галузі мирного використання ядерної технології. Багато програм МАГАТЕ прямо або посередковано роблять свій внесок у досягнення цілей стійкого розвитку й охорони навколишнього середовища

Незважаючи на свою унікальність, ООН не завжди здатна вчасно реагувати на швидкозмінні світові реалії. На підтвердження цього колишній генеральний секретар ООН К. Аннан неодноразово стверджував, що «…у нас немає тих організацій, які нам потрібні, щоб давати відповідь на глобальні виклики нинішнього століття»[52]. Саме тому він поклав початок реформуванню цієї організації, і на 60-й сесії Генеральної Асамблеї ООН крім обговорення виконання завдань, поставлених у «Декларації тисячоліття», яку світові лідери ухвалили у 2000 р., були порушені й питання адміністративного реформування ООН.

Також на згаданому засіданні вельми багато уваги було приділено проблемам роззброєння й нерозповсюдження зброї масового знищення, тероризму, створенню комісії зі зміцнення миру, відповідальності щодо захисту народів, яким загрожує геноцид, тобто в основному проблемам із забезпечення міжнародного миру та безпеки. Водночас проблемам підтримання стійкого соціального, екологічного та економічного розвитку в умовах нової науково-технологічної (інформаційної) революції було віддано другорядне значення.

На сьогодні міжнародні установи й окремі держави під егідою ООН не здатні розв'язувати проблеми стійкого розвитку послідовним, комплексним спосо-

[52] *Аннан К.* Реформа ООН: Момент истины для ООН / Кофи Аннан. — 2006. — 14 июня [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://www.vedomosti.ru/newspaper/article.shtml?2006/ 06/14/107956

бом та враховувати наслідки сучасного НТП. Замість цього вони й далі розглядають проблеми економічної безпеки, соціальну й екологічну деградацію як окремі загрози. До того ж науково-технічний прогрес став не тільки головним фактором економічного зростання, але й джерелом гострих суперечностей, що визначають сучасні особливості розвитку соціо-еколого-економічної системи.

Тож для вирішення завдань, пов'язаних з окресленими проблемами, країни повинні інтенсифікувати проведення переговорів, що охоплюють різні сектори економіки й особливо питання безпечного нарощування науково-технологічної потужності держав світу, включаючи іноземну допомогу, трансфер технологій та проведення НДДКР, торгівлю, фінансову стабільність і політику у сфері розвитку. Такі комплекси питань важко погодити в рамках переговорів, тому вкрай потрібні увага на високому рівні й керівництво з боку тих країн, які справляють сьогодні найбільший економічний вплив на світові процеси.

Проте, незважаючи на оптимістичні сподівання щодо підвищення ролі та впливу ООН на проведення реформ, багато вчених і сьогодні критикують її діяльність. Так, відомий український учений О. Білорус, вивчаючи проблеми глобалізації та безпеки розвитку, зазначає, що ООН зіштовхнулася з багатьма проблемами, які навряд чи будуть вирішені за короткий період часу. Серед причин, які перешкоджають їх розв'язанню, він відзначає нестачу коштів та велику заборгованість держав-членів щодо внесків до бюджету ООН, неефективну діяльність численного бюрократичного апарату організації та невідповідність організаційної структури цієї організації її функціональним завданням, а також нові глобальні виклики сучасності[53]. У зв'язку з цим названа організація повинна додержуватися обраного шляху реформування та підвищувати оперативність реагування на кризи й нові міжнародні загрози.

У системі ООН функціонують багато постійних комісій, комітетів, спеціалізованих організацій та програм сприяння стійкому розвитку, фактична структура яких була в основному результатом процесу багатосторонніх переговорів, а не використання спеціально розробленої комплексної моделі або організаційних принципів управління, а також не враховувала нових можливостей НТР у розв'язанні глобальних проблем людства.

З огляду на це було б доречно ініціювати створення нового інституту на засадах комплексного управління процесом стійкого глобального розвитку в умовах поглиблення техноглобалізму. Це могла б бути принципово інша незалежна організація міжнародного рівня або новий інституціональний механізм забезпечення стійкого розвитку в структурі ООН, підпорядкований Економічній та Соціальній раді ООН, з чітко визначеним технологічним та інноваційним вектором діяльності. При цьому зазначимо, що хоч на сьогодні й лунає критика щодо дієздатності ООН, однак ця організація має беззаперечну інтеграційну здатність, що дозволяє її членам напрацювати загальні цілі у сфері стійкого розвитку й об'єднати в єдине ціле міжнародне співтовариство на основі консенсусу стосовно до способів досягнення цих цілей.

Оскільки вже неодноразово обговорювалися проблеми бюрократизму, необхідності скорочення штатів та дефіциту коштів у бюджеті на необхідні програми, то за-

[53] *Білорус О. Г.* Глобалізація та безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко. — К. : КНЕУ, 2001. — С. 113.

для створення нового інституту можна було б розпочати процедуру злиття певних комітетів, комісій чи структурних підрозділів ООН, які працюють малоефективно, не справляються з новими техноглобальними викликами та часто конкурують між собою за перерозподіл фінансових коштів ООН на програми підтримки стійкого розвитку. У такий спосіб можна було б розробити комплексний механізм управління на всіх рівнях та єдину відповідальну за це установу в ООН, яка б сприяла стійкому глобальному розвитку, базуючись на досягненнях науково-технічного прогресу.

До структурних підрозділів, які могли б об'єднати свої зусилля та повноваження, належать, зокрема, Комісія зі стійкого розвитку, Комісія соціального розвитку та Комісія з науки, техніки з метою розвитку. На їх основі можна створити Техноглобальний центр стійкого розвитку (ТЦСР) з новими соціо-еколого-економічними завданнями та акцентом на інноваційних методах розв'язання проблем. Указаний Центр повинен об'єднувати не тільки нації, але й представників громадянського суспільства (неурядові й міжурядові організації, асоціації міст, регіональні й бізнес-структури). До того ж він повинен активно співпрацювати з деякими програмами, фондами та спеціалізованими установами ООН, Організацією економічного співробітництва та розвитку й іншими установами, що сприяють стійкому розвитку на локальному, регіональному, національному та міжнародному рівнях.

Місією діяльності Техноглобального центру стійкого розвитку має бути допомога націям у всьому світі у розв'язанні їх соціально-економічних проблем, збереження навколишнього середовища й об'єднання зусиль у створенні ліпшого майбутнього. З метою реалізації зазначеної місії треба додержувати основні керівні принципи ТЦСР, а саме: здійснення господарської діяльності з урахуванням жорстких екологічних обмежень і формування справедливого суспільства за допомогою забезпечення стабільного розвитку економіки, ефективного управління й відповідального ставлення до наслідків поглиблення техноглобалізму (табл. 1.6).

Таблиця 1.6

КЕРІВНІ ПРИНЦИПИ ТЕХНОГЛОБАЛЬНОГО ЦЕНТРУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ

<table>
<tr><td colspan="2">Існування в рамках жорстких екологічних обмежень
Розуміння для кожного суб'єкта МЕВ загальнопланетарних екологічних обмежень, наслідків скорочення природних ресурсів та біорозмаїття, щоб поліпшити навколишнє середовище й забезпечити недоторканність вичерпних ресурсів, необхідних для життєдіяльності людства, і збереження їх у такому стані для майбутніх поколінь</td><td colspan="2">Забезпечення конкурентного, справедливого та здорового суспільства
Задоволення різноманітних соціо-економічних потреб людей у наявних і майбутніх співтовариствах, забезпечення особистого добробуту кожного, досягнення соціальної згуртованості та створення рівних можливостей для всіх</td></tr>
<tr><td>Досягнення стійкого економічного розвитку
Створення сильних, стабільних економік, що забезпечать процвітання й можливості для всіх, де екологічні й соціальні пріоритети будуть найвищі, а також буде заохочуватися раціональне використання ресурсів</td><td>Ефективний менеджмент управління
Активне просування інноваційних методів управління, що залучають членів суспільства до підтримання стійкого розвитку на всіх рівнях</td><td>Відповідальне використання результатів НТР
Забезпечення розроблення й реалізації політики впровадження новітніх технологій на основі солідних наукових аналізів, а також ураховуючи суспільні настрої та цінності</td></tr>
</table>

Для повного аналізу сучасної ситуації у світі та з метою встановлення справжніх проблем на шляху забезпечення стійкого розвитку Техноглобальний центр стійкого розвитку повинен визначити першочергові виклики, що пов'язані з негативними наслідками нарощування технологічної потужності людства та загрозою їх виживанню, безпеці, соціального добробуту на глобальному чи регіональному рівнях; розробити надійні схеми і пропозиції щодо того, як і що треба зробити для уникнення, зменшення або, якщо можливо, адаптації до таких викликів; забезпечити додаткові авторитетні поради та підтримку урядам і міждержавним організаціям для реалізації програм та політики національного протистояння таким глобальним викликам.

При цьому стратегічними завданнями діяльності Техноглобального центру стійкого розвитку мають бути:

1. У сфері економічного розвитку:

— розроблення економічних стратегій, які допомогли б урядам упроваджувати в усі галузі економіки безпечні, екологічно чисті технології, приділяючи особливу увагу напрямкам діяльності, пов'язаним з галузями промисловості, сільського господарства та енергетики, у тому числі за допомогою опрацювання новаторських схем і механізмів фінансування тих суб'єктів господарювання, які залучатимуть новітні технології у виробництво;

— сприяння інвестуванню в розроблення інноваційної продукції, нових методів та планів господарської роботи, які б забезпечували досягнення стійкого розвитку;

— періодичний моніторинг ключових екологічних податків і зборів з метою сприяння створенню повної картини їх ефективності;

— забезпечення доступу революційних технологій для тих, хто їх потребує, вирішуючи такі проблеми, як брак інформації про нововведення, та в деяких випадках — неспроможність сплатити за комерційну продукцію;

— зосередження зусиль на розробленні та поширенні нових технологій для сільськогосподарського виробництва, систем альтернативної енергетики, заходів з охорони навколишнього середовища та ін.;

— активізація інноваційної діяльності та забезпечення економічним суб'єктам широкого доступу до екологічних технологій;

— заохочення відповідальності й підзвітності транснаціональних корпорацій щодо сприяння стійкому розвитку за допомогою розроблення й ефективного здійснення міжурядових угод і заходів, міжнародних ініціатив і партнерських домовленостей між державним та приватним сектором, і підтримання постійного вдосконалювання практики корпорацій у всіх країнах;

— сприяння виробництву нових інноваційних продуктів і послуг з меншим навантаженням на навколишнє середовище протягом усього їхнього життєвого циклу, а також упровадженню нових бізнес-моделей, здатних упоратись із глобальними викликами за одночасного підвищення конкурентоспроможності економіки та досягнення соціального прогресу;

— моніторинг та інформування міжнародної спільноти про появу та застосування новітніх технологій;

— надання допомоги країнам, що розвиваються, і країнам з перехідною економікою у сфері подолання «цифрової нерівності» та створення можливості в цифровій сфері, а також освоєння потенціалу інформаційно-комунікаційних

технологій в інтересах стійкого розвитку за допомогою передавання технології на взаємоузгоджуваних умовах і надання фінансової й технічної допомоги.

2. У науково-технологічній сфері:

— визначення прогресивних технологій, які допоможуть людству досягти стабільності;

— створення нової техноглобальної системи науки й техніки, підвищення життєздатності науково-дослідних установ і активності науково-технологічних працівників;

— розширення та поглиблення НДДКР для досягнення стійкого розвитку;

— зміцнення інноваційного і технологічного співробітництва з органами системи ООН та її спеціалізованими установами, а також Бреттон-Вудськими інститутами з урахуванням їхніх повноважень.

3. В екологічній сфері:

— розроблення й підтримка різних заходів у сфері стійкого розвитку окремих територій, охорони навколишнього середовища, екологічного розвитку громадянського суспільства;

— збір, зберігання, аналіз і поширення інформації про стан екосистем, про реалізацію ефективних проектів, методик і практик щодо забезпечення стійкого розвитку й оздоровлення навколишнього середовища й населення;

— підготовка аналітичних оглядів і прогнозів у галузі охорони природної спадщини, біологічного розмаїття й раціонального використання природних ресурсів;

— підтримка проведення науково-технологічних досліджень з екологічних питань та проблем раціонального природокористування;

— підтримка реалізації національних, регіональних і міжнародних проектів зі спостереження за навколишнім середовищем, включаючи стратегії комплексних глобальних спостережень, у тому числі у співробітництві з відповідними міжнародними організаціями, особливо спеціалізованими установами ООН;

— зміцнення співробітництва на всіх рівнях з метою зменшення забруднення атмосфери небезпечними речовинами, включаючи принцип, відповідно до якого держави несуть загальну, але диференційовану відповідальність за погіршення стану глобального навколишнього середовища.

4. У сфері соціального розвитку:

— підвищення якості життя, поліпшення середовища існування й розвитку людини на основі використання досягнень НТР, регулювання відносин людини із природою й технікою, сприяння науково-технічному прогресу в соціальній сфері й пов’язаних з нею галузях;

— сприяння оздоровленню націй на рівних умовах для всіх та поліпшення його захисту від сьогоднішніх глобальних загроз;

— розроблення техноглобальної програми соціального розвитку, яка б охоплювала заходи щодо розв’язання проблем народонаселення, медичного обслуговування, санітарії, здоров’я, превентивних заходів проти стихійних лих тощо.

Отже, створення згаданого Центру в структурі ООН є достатньо актуальним питанням, а на сучасному етапі поглиблення техноглобалізму — і вкрай потрібним, позаяк лише така структура буде спроможна вибудувати комплексний механізм із боротьби з глобальними викликами та забезпечити стійкий економічний розвиток у світі.

Зазначимо, що процеси, які відбуваються сьогодні в глобалізованій економіці, були б неможливі без зростаючої важливості ІКТ та миттєвої кооперації завдяки поширенню Інтернету між неурядовими організаціями. Близько 100 000 таких організацій працюють над проблемами екологічної безпеки та стабільного розвитку економіки, а також деякі з них стали вже транснаціональними, фокусуючись в основному на глобальних змінах у суспільстві. Безперечно, діяльність урядів була і залишається надзвичайно важливою для досягнення стійкого розвитку, проте на сучасному етапі необхідним є долучення керівництва держав та інших представників влади до глобальних мереж такої співпраці, яка сформована міжнародними неурядовими організаціями. На початку XXI ст. вони являють собою вагому ланку в сучасній інституціональній системі стійкого глобального економічного розвитку.

Неабияку роль у становленні інституціональної системи стійкого розвитку людства відіграють окремі особистості, наприклад політичні лідери, такі як Президент США Б. Обама, який прагне у своїй діяльності основну увагу звертати на подолання глобальних проблем людства. У першу чергу це стосується енергетичної безпеки країн, зокрема США, та забезпечення стійкого екологічного розвитку.

Відомо, що у 2008 р. на функціонування сектору стійкої енергетики впливало багато факторів як політичних, так і економічних, до того ж нестабільно функціонувала фінансова система, розширювався енергетичний ринок. За сприяння Президента Б. Обами відбулися значні зміни в політиці США щодо стійкого розвитку енергетики та ставлення до навколишнього середовища. Це дало тимчасову підтримку зазначеним секторам економіки, оскільки приватні інвестиції в ці сектори почали зменшуватися. Виділення близько 180 млрд дол. США на підтримку стійкої енергетики методами фіскальних стимулів означає, що політики сьогодні найбільше прагнуть гарантувати стабільне забезпечення електроенергією та зниження викидів шкідливих газів, пов'язаних з використанням різного роду енергії на планеті.

Ратифікація Президентом США комплексу стимулювальних заходів на 787 млрд дол. США на початку 2009 р. передбачає реалізацію багатьох потенційних можливостей у зазначених раніше сферах, а також ключові зміни щодо повного реформування системи фінансування проектів альтернативної енергетики США, подовження виробничих податкових кредитів на три роки, можливість використовувати більш сприятливі інвестиційні податкові кредити та ін.[54]

Роль приватного сектору у пом'якшенні деяких глобальних проблем є також значною, адже багатонаціональні компанії мають можливість провадити ефективну політику у сфері стійкого розвитку, яка забезпечить гармонізацію соціальних, екологічних та економічних складових. Наприклад, на теперішній час функціонує науково-дослідний консорціум між представниками вугільної промисловості «Coal Fleet for Tomorrow». Його діяльність пов'язана насамперед із прискоренням розроблення і комерціалізації екологічно чистих, ефективних та сучасних вугільно-енергетичних систем для збереження вугілля як основного компоненту в структурі генерування енергетики, а також сприяння розробленню нових технологій поглинання та утилізації CO_2.

---

[54] Global Trends in Sustainable Energy Investment 2009 // UN Environment Programme. — 2009. [Electronic resource]. — Available from :
www.unep.fr/energy/finance

Успішну кооперацію між академічною сферою та приватним бізнесом засвідчує також реалізація проекту Стенфордського університету «Глобальна енергетика та зміна клімату», який з 2002 р. є спільним довгостроковим науково-дослідним проектом великої кількості приватних компаній та дослідних інститутів, що покликаний зменшити викиди забруднювальних речовин в атмосферу, розвивати економічно доцільні технології, які забезпечують екологічно сприятливий розвиток сфери енергетики.

Цей проект упроваджується в життя за фінансової підтримки групи глобальних корпорацій: «ExxonMobil» (світовий трейдер нафти та нафтохімічних продуктів, який інвестував у проект 100 млн дол. США); «General Electric» (світовий лідер у сфері послуг та технологій з виробництва електроенергії, який планує вкласти 50 млн дол. США); «Schlumberger» (світовий лідер з технологій та послуг у нафтовій галузі, який проінвестує 25 млн дол. США) та «Toyota» (великий автомобільний виробник, який планує вкласти 50 млн дол. США).

Нині часто підкреслюється роль корпорацій і окремих людей у забезпеченні стійкого розвитку, однак уряди можуть здійснити сильніший вплив навіть порівняно з найбільшою багатонаціональною компанією. Їхня здатність впливати на поведінку корпорацій та координувати їхню діяльність, ухвалювати закони й нав'язувати свої правила гри може призвести до великої розбіжності в досягненні реальних результатів. Знаходити правильні політичні інструменти для сприяння передовій практиці виробництва й споживання та уникати дублювання й непослідовності — у цьому полягає один із найбільших викликів, з якими зіштовхуються уряди.

Тож ефективна діяльність урядів щодо проблем стійкого економічного розвитку має важливе значення для кожного сектору економіки, адже вони стимулюють і забезпечують умови для міжнародного фінансування необхідних проектів, установлюють відповідні рамки регулювання й створюють умови для здійснення нових енергетичних, екологічно безпечних інвестицій і проектів стійкого розвитку. Заохочувальні дії урядів, спрямовані на розширення спектра енергетичних проблем, передбачають використання відновлюваних ресурсів, що сприяє зменшенню зміни клімату, може бути життєво важливим для мобілізації приватного капіталу з метою впровадження інноваційних технологій і залучення більшої уваги до проблеми енергоефективності виробництва.

Отже, з огляду на викладене можна стверджувати, що забезпечення стійкого економічного розвитку в глобальному масштабі потребує радикальних технологічних і пов'язаних з ними революційних змін як у розвинених, так і в країнах, що розвиваються. Економічний розвиток є найшвидшим у країнах, що розвиваються, однак він не буде стійким, якщо вони додержуватимуться історичних тенденцій розвинених країн у галузі викидів парникових газів, використання природних ресурсів. Сучасні науково-технологічні знання поряд з розвитком людської цивілізації пропонують багато можливостей для того, щоб уникнути колишньої нестабільної і здебільшого загрозливої для планети практики господарської діяльності та швидко просуватись уперед у напрямку більш досконалих інноваційних технологій, техніки й пов'язаних з ними інститутів і мереж глобального розвитку.

1.4. Інноваційно-технологічний чинник стійкого розвитку економіки України

На початку XXI ст. актуальним для світової спільноти є відродження ідей теорії стійкого розвитку, оскільки на сьогодні люди дедалі більше усвідомлюють той факт, що західна модель економічного зростання з її колосальним антропогенним навантаженням на навколишнє середовище, надексплуатацією природних ресурсів та дегуманізацією суспільства виявилась неспроможною відповісти на глобальні виклики, пов'язані насамперед із загостренням сировинної, екологічної та демографічної проблем. Тож єдиним варіантом їх розв'язання є побудова та впровадження на глобальному рівні моделі стійкого економічного розвитку, яка передбачає максимальне залучення у світове виробництво та всі сфери людської життєдіяльності науково-технологічних інновацій та досягнень НТР.

Що стосується України, то й для неї з огляду на почасти негативний вплив техноглобалізму безальтернативним є перехід на засади стійкого розвитку. У цьому зв'язку слід зазначити, що за роки незалежності наша держава зробила певні напрацювання в цій царині. Так, Україна в числі перших ще у 1992 р. в Ріо-де-Жанейро на Всесвітньому саміті з питань довкілля і розвитку під егідою ООН разом з іншими країнами ухвалила глобальну стратегію розвитку «Порядок денний на XXI століття», узявши на себе зобов'язання ухвалити національну стратегію стійкого розвитку і реалізовувати її на практиці.

У 2000 р. на черговому саміті ООН Україна підписала Декларацію тисячоліття, відповідно до якої зобов'язалась на період до 2015 р. досягти Цілей Тисячоліття в галузі розвитку. Задля їх досягнення було визначено шість стратегічних орієнтирів[55] та 13 конкретних завдань на довгострокову перспективу, адаптованих з урахуванням специфіки національного розвитку нашої країни. Характеризуючи нинішнє співвідношення фактичних та планових показників Розвитку Тисячоліття, установлених для виконання Україною з 2001 по 2015 р., маємо відзначити досягнення нашою країною успіху в таких сферах, як подолання абсолютної бідності, забезпечення вільного доступу до шкільної освіти, поліпшення здоров'я матерів та зменшення рівня смертності дітей до п'яти років тощо.

На початку 2004 р. Україна ратифікувала Кіотський протокол щодо зменшення рівня шкідливих викидів з метою деталізувати та практично реалізувати ухвалену на міжнародному рівні концепцію збалансованого розвитку, а в грудні 2009 р. взяла активну участь у роботі Копенгагензького саміту ООН зі зміни клімату з метою доопрацювання і підписання нової міжнародної угоди на період після 2012 р.

Однак, незважаючи на ці кроки, як і на проголошення ще в кінці 1990-х років курсу на розбудову інноваційної моделі економічного розвитку, Україна й досі реально використовує модель індустріального суспільства з фрагментарними включеннями в останні роки окремих елементів постіндустріальної еко-

[55] Ціль 1 — подолання бідності, ціль 2 — забезпечення доступу до якісної освіти протягом життя, ціль 3 — забезпечення стійкого розвитку довкілля, ціль 4 — поліпшення здоров'я матерів та зменшення дитячої смертності, ціль 5 — обмеження поширення ВІЛ-інфекції (СНІДу) та туберкульозу і започаткування тенденції до скорочення їх масштабів, ціль 6 — забезпечення гендерної рівності.

номіки. Крім того, наша держава залишається однією з небагатьох країн, які до цього часу не мають національної концепції стійкого розвитку. За всі роки незалежності на законодавчому рівні було ухвалено лише кілька довгострокових стратегічних документів, які, хоч і стосувалися соціально-економічного розвитку України[56], однак, не трансформувались у необхідні плани та програми реальних заходів і, на жаль, не містили положення щодо довгострокового інноваційного та стійкого розвитку. Водночас на кінець 2008 року загалом було ухвалено понад 80 концепцій, 20 стратегій, близько 20 основних напрямів реформування та розвитку окремих сфер господарської діяльності, а також 21 стратегію розвитку регіонів та ін.[57]

Тож для України давно назріла потреба впровадження такої інноваційної моделі розвитку національної економіки, яка б органічно поєднувала окремі складові науково-технологічного та стійкого розвитку для досягнення рівноважного співіснування природного середовища, держави і суспільства та виживання людства в цілому. Її ключовим компонентом є інноваційно-технологічний, який має бути зорієнтований не стільки на задоволення економічних потреб суспільства, скільки на забезпечення збалансованого функціонування всієї соціо-еколого-економічної системи господарювання на основі впровадження енерго-, праце- та ресурсоощадних технологічних розробок, екологічно сприятливих інноваційних продуктів та інших революційних новинок.

Досягнення цієї стратегічної мети потребує створення в Україні сприятливого інноваційного клімату та рішучих дій уряду, спрямованих насамперед на посилення конкуренції, захист прав інтелектуальної та промислової власності, розвиток інноваційно-технологічної інфраструктури, а також поліпшення фінансового середовища для підтримки інновацій і використання новітніх результатів досліджень та технологічних розробок.

Так, з огляду на прагнення України завоювати належне місце в глобальному науково-технологічному середовищі в ролі технологічно потужної країни першочергової уваги заслуговують фінансово-економічні важелі стимулювання національного інноваційного розвитку. І це не випадково, адже світова практика підтримки науково-технологічної діяльності засвідчила високу ефективність таких важелів, як непряме (податкове) стимулювання та пряме державне фінансування витрат на НДДКР. І якщо податкове стимулювання дає змогу компаніям скоротити розмір оподаткування як винагороду за виконання інноваційної діяльності, що дозволяє їм знизити загальну вартість інвестицій, то пряме державне фінансування використовується урядами для надання фінансової допомоги ключовим проектам, підприємствам, галузям у формі дотацій, субсидій,

[56] Програма економічного та соціального розвитку на 1999—2010 рр., Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004—2015 рр.

[57] Щодо нормативно-правових засад забезпечення науково-технічної та інноваційної діяльності, то сучасна база налічує близько 200 таких документів. Серед них варто відзначити такі: Закони України «Про інноваційну діяльність», «Про наукову і науково-технічну діяльність», «Про пріоритетні напрями розвитку інноваційної діяльності в Україні», «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» та ін. Крім того, слід назвати Концепцію науково-технічного та інноваційного розвитку України, яка містить багато корисних положень та розрахована була на період стабілізації економіки, досягнення її стійкого розвитку, проте ухвалена Верховною Радою ще у 1999 р. і на сучасному етапі потребує кардинального перегляду та адаптації до нових глобальних викликів, які впливають і на Українську державу.

грантів, низьких чи безвідсоткових позик. Такі інструменти вимагають значної підтримки адміністративних структур, мають перевагу для уряду через легкість їх контролювання і можуть бути спрямовані на найбільш пріоритетні сектори економіки.

На сьогодні існує широкий спектр податкових стимулів, які різняться як структурою, так і обсягом фінансової допомоги, що надається. До найбільш поширених стимулів належать:

— надання податкового кредиту на приріст НДДКР;

— звільнення від сплати податку на певний строк (податкові канікули) для середніх та малих інноваційно активних підприємств;

— зменшення чи повне звільнення від оподаткування коштів, спрямованих на створення венчурних інноваційних фондів;

— податкові преференції на доходи підприємств, які одержуються в результаті реалізації НДДКР;

— пільгове оподаткування інвестиційних вкладень у малий та середній інноваційний бізнес;

— прискорена амортизація тощо.

При цьому кожна країна характеризується своїми специфічними методами фінансового стимулювання інновацій, які визначаються виходячи із соціально-економічної та інноваційної стратегії розвитку, економічної та політичної ситуації в країні, а також залежно від ефективного функціонування національної інноваційної системи, яка забезпечує можливість швидкого генерування та комерціалізації інноваційної продукції в кожну сферу народного господарства. Загалом можна класифікувати інструменти стимулювання інноваційної діяльності, ураховуючи різні форми підтримки та за участі різних суб'єктів державного та недержавного секторів (рис. 1.9).

Як відомо, ті самі інструменти науково-технологічної політики та механізми їх застосування на практиці можуть бути вельми дієвими в одній країні та зовсім неефективними в інших. Так, за даними ОЕСР близько 20 країн світу крім фінансово-кредитних інструментів ефективно використовують податкові інструменти для заохочення приватного сектору збільшувати свої витрати на НДДКР, до того ж деякі країни, які не є членами ОЕСР (у тому числі Китай), також адаптували та досить успішно застосовують їх для стимулювання інноваційного розвитку.

Упроваджуючи іноземну практику щодо заохочення науково-технологічного розвитку для України, можна узагальнити деякі основні інструменти та виокремити першочергові напрямки підтримки й розвитку даної галузі в умовах економічної рецесії на початку XX ст. в США, Німеччині, Фінляндії, Китаї та Росії (табл. 1.7).

Зазвичай США, Росія та Китай застосовують комплексний підхід до стимулювання науково-технологічної діяльності через спеціальні податкові інструменти та пряме державне фінансування промислових НДДКР, тимчасом як, наприклад, Фінляндія та Німеччина не є прихильниками такого підходу. Тобто, у зазначених країнах світу застосовуються різноманітні методи прямої та опосередкованої підтримки науково-технологічної сфери. Саме тому такі країни, маючи узгоджений та прозорий механізм стимулювання інноваційної діяльності, виходять у лідери світової економіки.

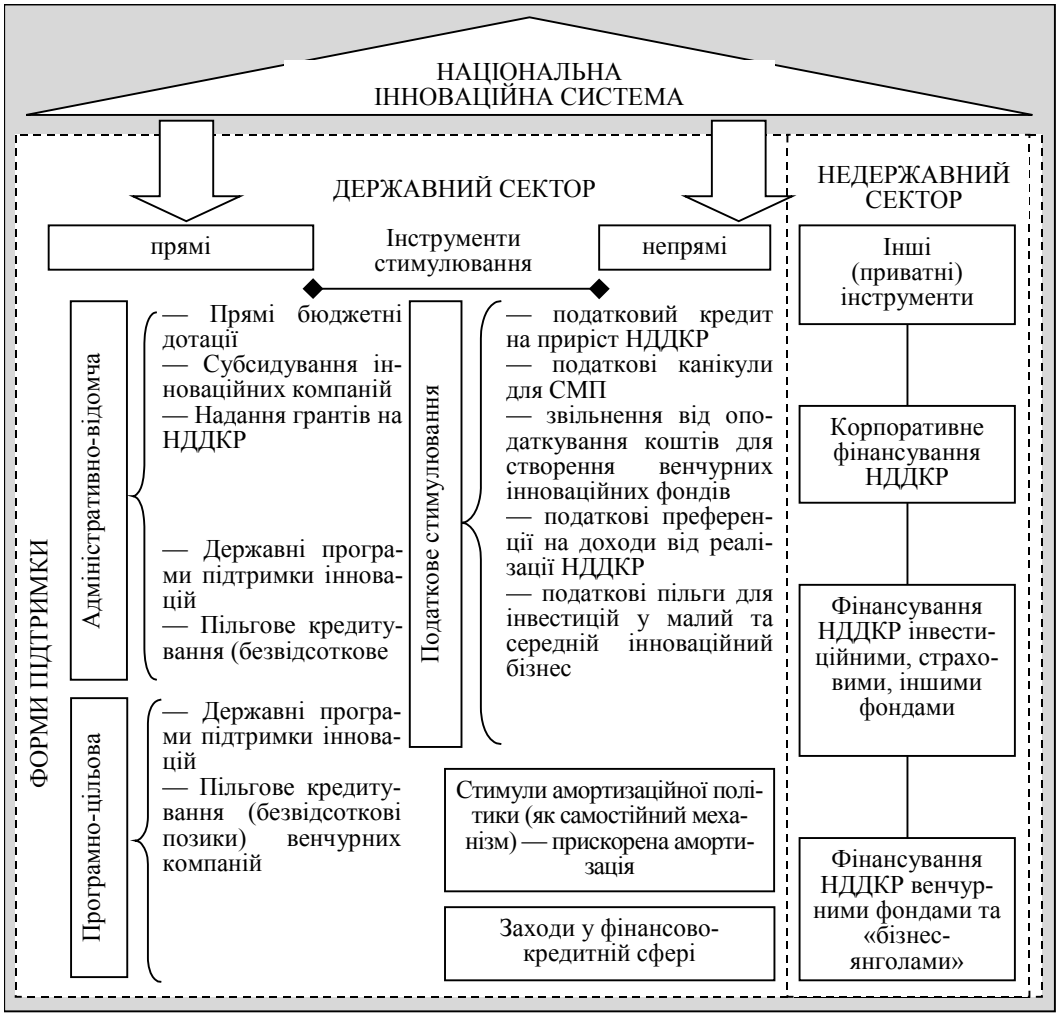


Рис. 1.9. Основні фінансові інструменти та форми стимулювання науково-технологічної діяльності в рамках національної інноваційної системи

З огляду на наведене раніше, можна чітко констатувати, що Україна повинна неодмінно використати досвід зарубіжних країн, яким удалося досягнути високих результатів у нарощуванні інноваційного потенціалу та підвищити міжнародну конкурентоспроможність своїх економік, незважаючи на кризові явища у світовій економіці, не зовсім сприятливий інноваційний клімат у деяких країнах та наслідки світової фінансової кризи на сучасному етапі. Важливим є те, що для українського суспільства особливий інтерес являє проблематика стимулювання розвитку науки, новітніх технологій та інновацій, а саме, після того як Україна проголосила модель інноваційного економічного розвитку у 2001 р. і пішла шляхом упровадження нових ресурсоощадних, екологічно чистих, безвідходних технологій у промисловість та сільське господарство.

Таблиця 1.7

УЗАГАЛЬНЕНА ХАРАКТЕРИСТИКА ПОСТІЙНИХ ТА ЗАПЛАНОВАНИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ НАУКОВО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В США, НІМЕЧЧИНІ, ФІНЛЯНДІЇ, КИТАЇ ТА РОСІЇ[58]

Країна	Основні діючі стимулювальні інструменти інноваційного розвитку	Додаткове стимулювання науково-технологічної сфери в умовах світової фінансової кризи
США	— пільгове оподаткування венчурних фірм (до 20 %) — не підлягає оподаткуванню юридична форма ризикового капіталу — немає податку на оренду венчурних фірм — пільговий режим амортизації — інвестиційний податковий кредит (зменшує податок на прибуток від 6 до 10 % загальної вартості інвестицій в устаткування) — субсидування венчурного бізнесу на розширення ЗЕД	План Обами передбачає*:* — податковий кредит на НДДКР зробити на постійній основі — збільшення державного фінансування науки (від 10 % до 12 %) — податкові знижки для малого інноваційного бізнесу — ліквідація податку на збільшення ринкової вартості капіталу для малих інноваційно активних компаній; — податкове стимулювання розроблення технологій альтернативної енергетики [59]
НІМЕЧЧИНА	— дотації на підвищення кваліфікації науково-дослідного персоналу (на термін до трьох років); — субсидування підприємств, що освоюють нову технологію; — дотації малим і середнім підприємствам на інвестування в НДДКР; — страхування кредитів; — прискорена амортизація (30 % вартості майна, що використовується для НДДКР); — пільгові кредити фірмам, що впроваджують ІКТ (до 15 р.)	Урядова стратегія інтернаціоналізації науки і досліджень передбачає: — посилення співпраці у сфері НДДКР — реалізацію інноваційного потенціалу через кооперацію підприємств з науковими лабораторіями, університетами — посилення науково-дослідної співпраці з високорозвиненими країнами — збільшення видатків федерального бюджету на НДДКР на 3 млрд євро (до 12 млрд євро)
ФІНЛЯНДІЯ	— прискорена амортизація (30 % вартості майна, що використовується для НДДКР) — пряме субсидування (надання грантів) компаніям, що інвестують у проекти «start-up» та венчурний бізнес — найнижча ставка на прибутковий податок у підприємницькому секторі серед країн ОЕСР (29 %)	— збільшення фінансування професійної освіти і освіти для дорослих (на 14 % більше у 2009 р.), витрат на НДДКР і розвиток нової продукції — списання виробничих інвестицій у подвійному розмірі у 2009 і 2010 рр. — державні гарантії придбання банками фінансів, державні капітальні позики банкам, інструменти фінансування діяльності компаній і експорту — загальний ефект 60,5 млрд євро; — стимулювання довгострокових вкладень в інновації, новітню продукцію, послуги і розвиток міжнародної науково-технологічної діяльності компаній

[58] Складено на основі: *Антонюк Л. Л.* Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — С. 394, а також бази даних Європейської комісії з інноваційної політики.

[59] Investing in America's Future. Barack Obama and Joe Biden's Plan for science and innovation. — 2008. — P. 11

Закінчення табл. 1.7

Країна	Основні діючі стимулювальні інструменти інноваційного розвитку	Додаткове стимулювання науково-технологічної сфери в умовах світової фінансової кризи
КИТАЙ	— пільговий податок на прибуток венчурних підприємств — податкова знижка на приватні інвестиції в НДДКР — пільгові кредити венчурним фондам	— збільшення витрат на підтримку малих підприємств, що задіяні в інноваційній діяльності через фінансування з Державного інноваційного фонду — надання інвестиційним компаніям 150 % знижки на НДДКР-витрати, що забезпечили 10 % зростання фінансування НДДКР порівняно з попереднім роком
РОСІЙСЬКА ФЕДЕРАЦІЯ	— нова премія з амортизації (10 % у момент установлення устаткування) — прискорена амортизація (щодо майна, що використовується для здійснення інноваційної діяльності) — надання «податкових канікул» на прибутковий податок — звільнення від ПДВ НДДКР, які виконуються за кошти бюджету і спеціалізованих фондів, та розробки, які належать до створення новітньої продукції й технологій — не підлягає оподатковуванню реалізація (а також передавання, виконання, надання для власних потреб) на території РФ виключних прав на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, програми для ЕОМ, бази даних, топології інтегральних мікросхем, ноу-хау	— збільшення прямої державної підтримки малого інноваційного бізнесу — надання бюджетних грантів (субсидій) підприємствам на проведення НДДКР Стратегія розвитку науки й інновацій у Російській Федерації на період до 2015 р.: — внутрішні витрати на НДДКР підвищаться до 2,5—3,0 % ВВП у 2020 р. — обсяги й джерела фінансування Стратегії на 2006—2015 (у цінах поточних років) 4052,5 млрд руб., з них: 2688,3 млрд руб. — кошти федерального бюджету; 257,1 млрд руб. — бюджетів суб'єктів Російської Федерації; 1107,1 млрд руб. — з позабюджетних джерел

Деякі напрямки та складові зазначеної моделі розвитку країни визначені Стратегією економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004—2015 роки, затвердженою Указом Президента України від 28 квітня 2004 р. № 493/2004, і Концепцією науково-технологічного та інноваційного розвитку України, затвердженою Постановою Верховної Ради України ще 13 липня 1999 р. № 916-XIV[60].

Визначений у Концепції науково-технологічного та інноваційного розвитку України підхід до реалізації національної інноваційної політики, на жаль, не був забезпечений належними обсягами фінансової підтримки наукових досліджень та технологічних розробок. Водночас у згаданій раніше стратегії велика увага приділяється вдосконаленню фінансової моделі стимулювання інноваційної діяльності. Передусім у ній наголошується на реалізації комплексу заходів із запровадження конкурсних принципів фінансування НДДКР, упровадження нових форм фінансової підтримки венчурного бізнесу, поступового формування ефективної системи податкового стимулювання інновацій та ін.

[60] Рекомендації парламентських слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010—2020 роки в умовах глобалізаційних викликів».

Так, починаючи з 1991 р. в Україні жодного разу не була реалізована визначена ст. 34 Закону України «Про наукову і науково-технічну діяльність» норма щодо забезпечення державою прямого бюджетного фінансування науково-технічної діяльності в розмірі не менше від 1,7 % ВВП України. Типова щорічна цифра витрат на науку становила 0,3 % — 0,5 % ВВП, унаслідок чого наука могла відігравати у суспільстві переважно соціокультурну функцію[61]. Як відомо, економічна функція науки починається з обсягів фінансування, що перевищують від 0,9 % ВВП, а критичним значенням вважається 2 % ВВП.

За даними Державного комітету статистики України у 2008 р. загальний обсяг витрат на НДДКР збільшився на 1,1 % проти 2007 р., однак питома вага цих витрат у ВВП становила все ще 0,84 %, у тому числі за кошти державного бюджету — 0,41 %. Разом з тим найбільша частка фінансування науково-технічної діяльності підприємств припадає на їхні власні кошти — 60,6 % загального обсягу витрат (у 2007 р. — 73,7 %). Разом з тим зросла частка кредитів до 33,7 % (18,5 %), прямої державної підтримки — до 2,9 % (1,4 %), фінансування вітчизняними інвесторами — до 1,4 % (0,2 %)[62].

Загалом кардинальна зміна економічної системи в державах колишнього СРСР та непослідовна дальша політика в царині податкового законодавства призвели до того, що на сьогодні Україна має одну з найбільш несприятливих для ведення бізнесу податкових систем у світі, посідаючи 181 місце серед 183 країн світу у рейтингу податкових систем Всесвітнього банку[63]. Така ситуація перешкоджає залученню прямих іноземних інвестицій, підриває конкурентоспроможність українських компаній і зумовлює збереження досить високої частки тіньового сектору економіки, яка досягає, за оцінками експертів, 50 % ВВП[64].

Практика податкового стимулювання науково-технічної діяльності в Україні характеризується досить низьким використанням групи пільг інвестиційно-інноваційного та соціально-екологічного характеру. Здебільшого застосовуються інструменти для підтримки та поточного розвитку окремих сфер бізнесу (космічна галузь, авіа- та автомобілебудування, металургія тощо).

Відповідно до Закону України «Про інноваційну діяльність» основні види фінансового стимулювання науки та нових технологій подані в табл. 1.8. Перелічені далі стимулювальні інструменти стосуються інноваційних підприємств, в яких частка інноваційної продукції становить не менше ніж 70 % від загальної кількості продукції, або ж тих, що реалізують інноваційні проекти, внесені в Державний реєстр інноваційних проектів.

Зазначимо також, що іншим Законом України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків» передбачено податкові пільги та цільові субсидії на наукові розробки та дослідження технопарків на території країни. Відповідно до даного закону технопаркам та їхнім підприємствам-учасникам було надано такі пільги: суми ПДВ та податку на прибуток зараховувались не до бюджету, а на спеціальні рахунки і потім використовувались на

[61] Проект Стратегії інноваційного розвитку України на 2009—2018 роки та на період до 2039 року, підготовлений Державним агентством України з інвестицій та інновацій.

[62] Наукова та інноваційна діяльність в Україні : стат. зб. — К. : Держкомстат України, 2008. — С. 9–347.

[63] Doing Business 2010: Reforming Through Difficult Times. The International Bank for Reconstruction and Development, The World Bank. — Washington, 2009. — P. 91.

[64] Концепція економічного розвитку України на 2008—2015 рр. // Фонд «Ефективне управління». — 2008. — Квіт. — С. 66.

наукову й науково-технічну діяльність; імпорт сировини та обладнання, що не виробляються в Україні, але необхідні для виконання проектів у технопарках, звільнявся від ПДВ та ввізного мита; повне або часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування проектів технологічних парків[65].

Таблиця 1.8

ОСНОВНІ ІНСТРУМЕНТИ ФІНАНСОВОЇ ПІДТРИМКИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ, УСТАНОВЛЕНІ ЗАКОНОДАВСТВОМ УКРАЇНИ[66]

Види фінансової підтримки науково-технічної діяльності	Види пільг у разі організування інноваційної діяльності
1. Повне безвідсоткове кредитування (на умовах інфляційної індексації) пріоритетних інноваційних проектів за кошти Державного бюджету України, кошти бюджету Автономної Республіки Крим і кошти місцевих бюджетів 2. Часткове (до 50 %) безвідсоткове кредитування інноваційних проектів за кошти Державного бюджету України, кошти бюджету Автономної Республіки Крим і кошти місцевих бюджетів за умови залучення до фінансування проекту решти необхідних коштів виконавця проекту і (або) інших суб'єктів інноваційної діяльності 3. Повна або часткова компенсація (за кошти Державного бюджету України, кошти бюджету Автономної Республіки Крим і кошти місцевих бюджетів) відсотків, які сплатили суб'єкти інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів 4. Надання державних гарантій комерційним банкам, які здійснюють кредитування пріоритетних інноваційних проектів 5. Майнове страхування реалізації інноваційних проектів у страховиків	1. 50 % податку на прибуток і 50 % податку на додану вартість залишаються в розпорядженні підприємства за умови, що виконання інноваційного проекту почнеться не пізніше ніж через півтора року від дати його державної реєстрації 2. Інноваційним підприємствам дозволяється прискорена амортизація основних фондів і встановлюється щорічна норма прискореної амортизації основних фондів групи III у розмірі 20 % 3. Інноваційні підприємства сплачують земельний податок за ставкою в розмірі 50 % від чинної ставки оподаткування

І хоч перелічені щойно стимули й задекларовані та чітко прописані в законах України, проте, на жаль, більшість із них в українській податковій системі повною мірою не реалізуються. Зазвичай вони обмежуються нормами податкового адміністрування чи бюджетного процесу, а здебільшого або взагалі ігноруються, або призупиняється чинність деяких статей, що стосуються фінансової підтримки розвитку науково-технічної діяльності.

Отже, доходимо невтішного висновку, що задекларовані в Україні фінансовий інструментарій та стимули у своїй більшості є недієвими й недостатніми, що підтверджується низькими рейтингами нашої країни за всіма показниками інноваційного розвитку економіки. Ті інструменти, які існують сьогодні у фінансово-кредитній та податковій системі, нездатні забезпечити необхідну підтримку та стимулювання інноваційної активності для всіх суб'єктів господарювання (а не тільки для технопарків).

[65] Закон України «Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків [Електронний ресурс]. — Режим доступу : //http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=991-14

[66] Узагальнено згідно з Законом України «ПІро інноваційну діяльність».

У даному контексті варто зазначити, що однією з провідних установ зі спеціальним статусом, яка має відповідні повноваження щодо стимулювання інноваційної діяльності, є Державне агентство України з інвестицій та інновацій, яке було створене у 2005 р. Це агентство, зокрема, відає наданням субсидій та кредитів на інноваційні проекти. Відомо, що у 2007 р. було надано субсидій та кредитів на впровадження передових енергоощадних технологій та технологій з виробництва альтернативних джерел палива за кошти державного бюджету майже на 800 млн грн. Однак такі обсяги фінансової підтримки розвитку нових технологій все ще замалі в масштабах усієї країни.

Зауважимо, що для України тема інновацій та проривних технологій являє особливий інтерес, оскільки наша країна обрала шлях упровадження нових ресурсоощадних, екологічно чистих технологій у промисловості та сільському господарстві з того часу, як проголосила модель інноваційного економічного розвитку в 2001 р. Безумовно, реалізація інноваційної моделі потребує інтеграції України у світовий високотехнологічний конкурентний простір, в якому великого значення набувають масштаби наукових досягнень і технологічних їх упроваджень, що є джерелами стійкого економічного зростання і базою для формування привабливого інвестиційного середовища для інновацій.

Провідні експерти ОЕСР вважають, що більшості країн світу, зокрема Україні, необхідно віддавати перевагу новим джерелам зростання, реалізації такої державної політики, яка скерована на створення сприятливих умов для виходу на траєкторію гармонійного зростання. Так, існують дві можливості для втілення цього в життя, на які потрібно звернути увагу, — це інновації та екологічно орієнтована економіка. Тобто економічне зростання може і повинно відбуватися разом з подоланням екологічних проблем. Досягнення цього потрібно розпочати з реалізації концепції стійкого (екологічно орієнтованого, гармонійного) зростання, яка має бути інтегрована в послідовну комплексну стратегію, що охоплює проблеми попиту і пропонування як на рівні національної економіки в цілому, так і на рівні окремих її секторів.

Саме тому з огляду на особливості сучасного етапу розвитку світового господарства в умовах техноглобалізму реалізовувати свої задекларовані наміри та прагнення Україна повинна, почавши із переходу до моделі так званої зеленої економіки (екологічно орієнтованої) у рамках інноваційної моделі розвитку. Наприклад, першочерговими завданнями мають бути стимулювання створення нових робочих місць у високотехнологічних секторах економіки, мінімізація використання наявних природних ресурсів (вугілля, нафти, газу тощо) та значне збільшення відновлюваних джерел енергії в системі енергозабезпечення України, генерування та запровадження енергоефективних, ресурсоощадних технологій, розвиток гібридних транспортних засобів та ін. Це сприятиме посиленню національної економіки, підвищить її конкурентоспроможність у результаті здешевлення вартості вітчизняної продукції, збереження валюти в межах країни, забезпечення часткової зайнятості, а також зросте її роль у боротьбі із глобальними викликами людству (рис. 1.10).

До того ж для згаданого переходу необхідно використати комплексний набір заходів державної політики з метою забезпечення стійкого екологічно орієнтованого зростання економіки. При цьому потрібно зосередитися на ринкових механізмах. Окремі фінансові інструменти вміщують справедливе ціноутворення,

стимулювання інвестицій в екологічно чисті технології та перегляд неефективних заходів державної політики, таких як, наприклад, субсидії, що виділяються галузям, пов'язаним з виробництвом пального.

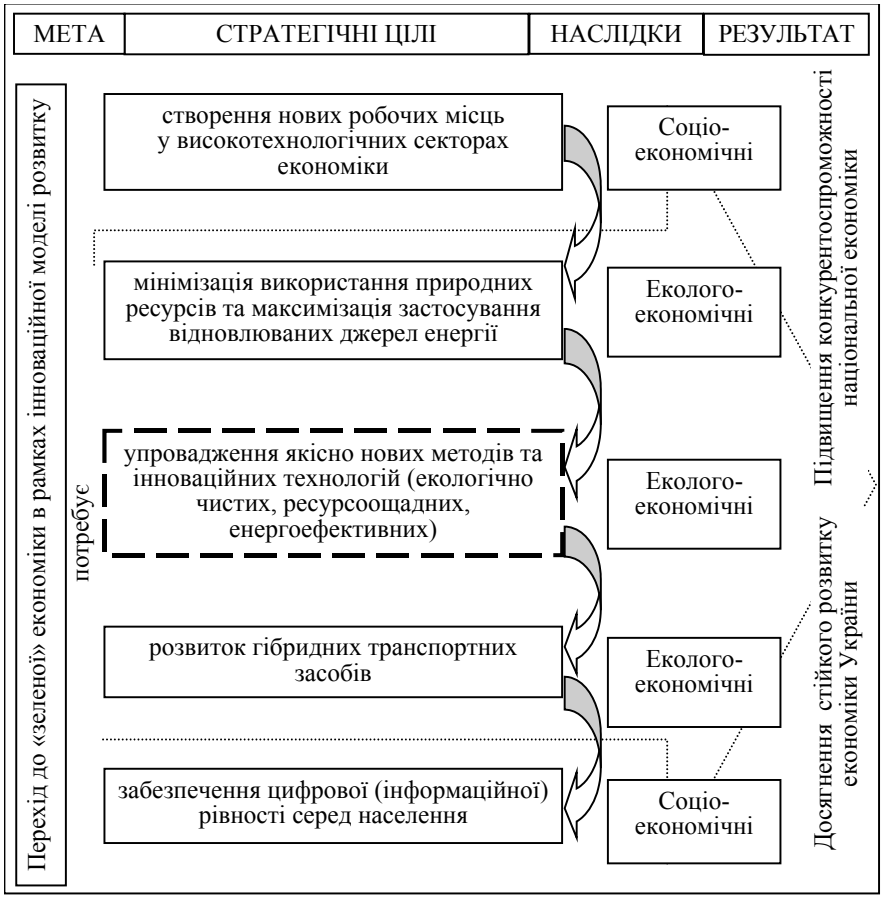


Рис. 1.10. Механізм переходу України до «зеленої» економіки в рамках інноваційної моделі розвитку

Визначення стимулів для використання даних інструментів — це один з найбільш імовірних способів досягнення поставлених завдань. Водночас широкий набір ініціатив з заохочення інновацій стане найважливішим чинником, який сприятиме створенню нових екологічно чистих технологій, виробництва і робочих місць.

У рамках окресленого підходу передбачається широке використання різних механізмів, які охоплюють не тільки цінові інструменти і стимули для участі компаній в екологічно орієнтованій діяльності, але й державні закупівлі, фінансування фундаментальних досліджень тощо.

Не менш важливими є також такі рекомендації щодо впровадження механізму переходу України до «зеленої» економіки в рамках інноваційної моделі розвитку:

— створення можливостей для прогресу в технологічній сфері, появи робочих місць і підвищення рівня професійних знань, навичок і компетенцій робочої сили. Проте одним з основних викликів стане оптимізація процесу переливу капіталу і праці між різними секторами економіки за потреби знижувати породжені цими процесами витрати на адаптацію економіки до нових реалій;

— стимулювання екологічного споживання; розроблення інноваційних фінансових механізмів: «зелені» банки, держоблігації, гарантії за кредитами, послуги страхування тощо;

— усунення бар'єрів у торгівлі екологічно чистими технологіями й послугами для поліпшення умов підприємницької діяльності та виходу на ринок нових компаній, які здебільшого сьогодні є джерелом радикальних інновацій; реформування екологічно шкідливих субсидій та перегляд «зелених» податків, зборів та схем торгівлі викидами CO_2;

— проведення ефективної багатосторонньої співпраці в галузі науки, технологій та інновацій на міжнародному рівні. Крім того, оптимізація фінансових схем і засобів забезпечення суспільних благ; стимулювання екологічно орієнтованого зростання на користь бідних верств населення; зміцнення міждержавного співробітництва та підвищення конкурентоспроможності економіки; розвиток кооперації щодо передавання технологій та проведення спільних НДДКР.

Також у рамках переходу до «зеленої» економіки варто звернути увагу на рекомендації ООН, а саме: спеціальний звіт, розроблений ЮНЕП, відповідно до якого керівництву всіх країн пропонується офіційно проголосити та реалізовувати «зелений» державний курс та розвивати такі напрями, як екологічний транспорт, упровадження інноваційних технологій, використовуючи альтернативні джерела енергії, екологічне будівництво і промисловість та ін. Так, Верховна Рада України на законодавчому рівні частково ухвалила рекомендації ООН: проголосила особливим пріоритетом держави гармонійний розвиток людського потенціалу, економіки і природного середовища, крім того, визначила такі стратегічні напрями на 2003—2013 роки[67]:

— нові та відновлювані джерела енергії; новітні ресурсоощадні технології; модернізація електростанцій;

— машинобудування та приладобудування як основа високотехнологічного оновлення всіх галузей виробництва; розвиток високоякісної металургії;

— нанотехнології, мікроелектроніка, інформаційні технології, телекомунікації;

— розвиток біотехнологій, удосконалення хімічних технологій, нові матеріали;

— високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості;

— транспортні системи: будівництво і реконструкція;

— охорона й оздоровлення людини та навколишнього середовища;

— розвиток інноваційної культури суспільства;

— виробництво транспортних засобів, розроблення й упровадження новітніх технологій для їх складання (виготовлення).

Для того щоб досягнути високого рівня інноваційності та конкурентоспроможності вітчизняної економіки, перелічені напрямки розвитку науки і техніки

---

[67] Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 16 січня 2003 р. № 433-IV [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=433-15

мають стати не тільки пріоритетними, але й прогресивними з позиції рівня значущості та ефективності їх реалізації у виробництві. При цьому слід зазначити, що поряд із затвердженням цих напрямків науково-технологічного розвитку, характерних для розвинутих країн світу, зокрема країн-членів ООН, Уряд України ухвалив спеціальну програму щодо створення та застосування в усіх секторах економіки прогресивних технологій та інноваційних методів, ефективна реалізація якої має значно прискорити технологічний розвиток країни та забезпечити на цій основі зростання національного багатства і добробуту її населення[68].

Незважаючи на всі спроби представників державної влади підвищити науково-технологічний рівень у країні, сучасне становище інноваційної галузі в Україні залишається набагато гіршим, ніж у технологічно розвинених країнах. І хоч існують сьогодні правові, економічні та організаційні засади інноваційної діяльності в Україні, які регламентуються Конституцією України, низкою різних законів, що регулюють суспільні відносини у цій сфері, проте українські реалії свідчать про те, що в умовах загострення міжнародної конкуренції вони недостатні. Необхідно в першу чергу виконувати, повністю реалізовувати, а не ігнорувати ті законодавчі норми, що стосуються активізації розвитку науково-технологічної діяльності, поряд з удосконаленням інноваційної інфраструктури, підтримкою стабільної політико-економічної ситуації в країні та обраного курсу на інноваційний розвиток. В Україні також конче треба сформувати свою систему ефективних інструментів державного стимулювання інноваційної діяльності, яка на власному історичному та ментальному ґрунті стимулюватиме підприємницькі структури до інноваційного та науково-технологічного розвитку. Уряд повинен розробити такі схеми податкових пільг, які створені відповідно до їхньої промислової структури, беручи до уваги різні фактори та чинники, які вміщують наявний обсяг фінансування витрат на технологічну та інноваційну діяльність у рамках національної економіки, установлену інноваційну культуру, політичні цілі тощо.

Поглиблення міжнародного поділу праці в галузі науки та промислового освоєння її результатів обумовлюють об'єктивну й дедалі більшу потребу в поглибленні міжнародного науково-технічного співробітництва України та диверсифікації його форм. Крайня потреба для України — здійснення докорінної техніко-технологічної модернізації всіх сфер виробництва відповідно до найвищих світових стандартів, що вимагає крім максимально ефективного використання наявного інноваційного потенціалу ширшого розвитку міжнародної кооперації у сфері науки, освіти і виробництва.

З огляду на поглиблення процесів техноглобалізму міжнародне науково-технічне співробітництво України має бути зорієнтоване насамперед на практичне використання новітніх досягнень сучасної науково-технічної революції з метою забезпечення стійкого розвитку економіки (тобто вирішення суперечностей у сфері екології, енергетики, транспорту XXI ст., в інформаційній сфері та ін.), а також розв'язання проблем національної безпеки (соціально-економічний доб-

[68] Прогноз можливих варіантів соціально-економічного розвитку України на найближчі роки та впливу на нього інноваційних факторів [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
http: // www.foresight.nas.gov.ua/DocLib1/_03_socio-economic_ prognosis.htm

робут і стабільність, боротьба з тероризмом, наркобізнесом, інформаційні війни, інші реальні чи потенційні загрози суспільним інтересам). У зв'язку з цим законодавством України на період з 2003 р. по 2013 р. передбачено пріоритетні напрямки міжнародного співробітництва, які закладені в національних концепціях розвитку економіки в різних сферах, зокрема, щодо наукової та інноваційної діяльності, а також які відповідають змісту іноземних, у тому числі рамкових, програм ЄС, а саме:

— ресурсоощадні технології й альтернативні джерела енергії;

— нано- та біотехнології;

— авіакосмічні технології;

— інформаційні технології, створення нових конкурентоспроможних матеріалів та видів продукції, у тому числі комп'ютерної, автоматизованої техніки, робототехніки, інших видів інноваційної продукції.

Також одним із пріоритетних напрямів міжнародного співробітництва має стати розвиток новітніх технологій у контексті гарантування екологічної безпеки держави, тим більше, після того як людство відчуло наслідки Чорнобильської катастрофи, яка була визнана найбільшою техногенною катастрофою в історії світової цивілізації. Саме тому керівництво України у співпраці з іншими країнами повинно намагатися разом виправити помилки минулого і сприяти перетворенню України на екологічно безпечну та відповідальну державу світу за допомогою впровадження інноваційних екотехнологій.

До того ж ліквідація наслідків згаданої катастрофи вимагає нових ідей, підходів та реалізації комплексу науково-технологічних заходів щодо укріплення саркофагу, поліпшення екологічної ситуації на постраждалих територіях країн Східної Європи (Україна, Росія, Білорусь, Польща та інші держави), поетапного виведення з експлуатації Чорнобильської атомної електростанції й запровадження інноваційних методів утилізації ядерного палива. Участь України у вирішенні даної проблеми має глобальне значення й потребує тісної співпраці між представниками всіх країн, а також залучення проривних наукових розробок і технологій усього людства.

На законодавчому рівні сьогодні врегульовані практично всі аспекти взаємовигідного міжнародного науково-технічного співробітництва України з іншими країнами-партнерами. За роки незалежності на міжурядовому рівні було підписано багато договорів про кооперацію у сфері науки, технологій та інновацій, які реалізуються не тільки між окремими країнами, але й у рамках міжнародних економічних організацій та інтеграційних угруповань.

Активізується співробітництво з країнами Європейського Союзу в рамках Міждержавної угоди про партнерство та співробітництво, а також розвивається науково-технічна співпраця в основному відповідно до Угоди між Україною і ЄС про співробітництво в галузі науки та технологій. За фінансової підтримки Комісії ЄС з питань науки та технологій інтенсивно відбувається взаємодія в рамках європейських науково-технічних програм (зокрема VI та VII Рамкової програми ЄС).

На даному етапі розвитку України вкрай важливим є забезпечення її активної участі в реалізації програм Європейського космічного агентства (ESA), проекті супутникової системи навігації (GALILEO як альтернативи американській системі GPS та російській ГЛОНАС), який є найбільшим проектом спів-

робітництва України та ЄС в аерокосмічній галузі, у діяльності міжнародного енергетичного агентства (IEA), з яким Україною з 2007 р. підписано Меморандум про співробітництво, та новій Консультативній раді з питань дослідження аеронавтики в Європі (ACARE), програми транспортних мереж (ERRAC), галузевих програм науково-технологічного співробітництва та інших ініціатив ЄС у сфері науково-технічного розвитку програм (INTAS, TACIS, COPERNICUS) тощо.

Щодо співпраці зі США, то вона здійснюється переважно через американські міжнародні фонди (зокрема, Фонд цивільних досліджень і розвитку), а також через наукові програми НАТО. Як відомо, Фонд цивільних досліджень і розвитку США сприяє виконанню спільних науково-дослідних проектів, проведенню спільних міжнародних конференцій, робочих зустрічей, до яких активно залучають вітчизняних учених-дослідників. Значні обсяги міжнародної співпраці здійснюються з Українським науково-технологічним центром, який заснований США та іншими країнами світу.

У квітні 2010 р. відбувся Вашингтонський саміт з ядерної безпеки, який був покликаний активізувати міжнародні зусилля, спрямовані на зменшення й ліквідацію ядерного арсеналу періоду холодної війни. За результатами його проведення стало зрозумілим, що українсько-американське співробітництво в науково-технологічній сфері вийшло на новий рівень і набуло поштовху — для нового розвитку вітчизняної науки та сектору високих технологій. Крім кількох уже наявних спільних програм, зокрема, за участі Харківського фізико-технічного інституту та Аргонської національної лабораторії США з будівництва в Україні установки для атомних станцій нового покоління з високим рівнем безпеки, а також багаторічного співробітництва у створенні високих інноваційних технологій, що застосовуються у сфері антитерористичної безпеки, відкриваються і нові напрями[69]. Так, замість небезпечних для людства високозбагачених ядерних матеріалів, які, нарешті, будуть утилізовані, США нададуть Україні низькозбагачений уран для дальших наукових досліджень за низкою найважливіших напрямів.

Перспективним є міжнародне співробітництво України не тільки зі США, але й з іншими країнами-членами та партнерами НАТО в науково-технологічній сфері. За кількістю проектів Наукової програми НАТО та одержаних грантів вона посідає друге місце (після Росії) серед країн Ради євроатлантичного партнерства. У Програмі НАТО з науки заради миру і безпеки та її підпрограмах український уряд застосовує різні механізми співпраці. Зокрема, велика увага звертається на проведення спільних наукових досліджень. Відомо, що у 2009 р. надавалася достатня державна підтримка вітчизняним ученим, які брали участь у п'яти науково-дослідних проектах Програми. На сьогодні науково-технологічне співробітництво України з Альянсом розвивається за такими пріоритетними напрямками, як біотехнології, прогресивні комп'ютерні технології, новітні технологічні розробки та матеріали, інноваційні технології в енергетиці й промисловості, наукові дослідження в галузі охорони навколишнього середовища.

Варто наголосити, що ключовим напрямком діяльності НАТО є сприяння захисту природного середовища, особливо в контексті ліквідації негативних на-

[69] Згідно з даними прес-служби віце-прем'єр-міністра України Володимира Семиноженка.

слідків техногенних катастроф, подолання наслідків військово-господарської діяльності у місцях розташування колишніх військових баз, у тому числі утилізації застарілих боєприпасів, ракетного палива, знищення пестицидів та інших хімічних речовин, протидії екологічному тероризму, що є вельми актуальним для України. Отже, перші кроки з реалізації цього напряму вже було зроблено. Починаючи з березня 2005 р. науково-дослідний центр радіаційної медицини ініціював за фінансової підтримки НАТО та Італії пілотний проект «Вплив Чорнобильської катастрофи на довкілля», пізніше за підтримки НАТО та США — проект «Радіологічне виявлення: вплив на людський організм» та інші важливі проекти[70].

У минулому найтіснішу міжнародну науково-технічну й освітню кооперацію Україна традиційно мала з Російською Федерацією та деякими іншими країнами СНД. На жаль, після розпаду Радянського Союзу виникло багато політико-економічних суперечностей, пов'язаних зі становленням української державності, які послабили співробітництво у стратегічно важливих секторах економіки, зокрема з вишами, науково-дослідними закладами, відповідними науковими центрами зазначених країн, що, безумовно, підірвало науково-технічний потенціал кожної з них. Саме тому на сьогоднішній день особливої актуальності набуває проблема відновлення і дальшого розвитку науково-технічних відносин України з Росією.

Основними напрямками науково-технічної співпраці між Україною та Російською Федерацією, які ще в 1998 р. були окреслені Змішаною українсько-російською комісією з питань науки, техніки та інновацій, визначено такі:

— дослідження космічного простору, астрономія та астрофізика;
— ресурсо- та енергоощадні й екологічно безпечні технології;
— нетрадиційні (альтернативні) джерела енергії;
— екологія та раціональне природокористування;
— нові інформаційні та комунікаційні технології;
— дослідження в галузі аграрних технологій та сучасних біотехнологій;
— медицина та медична техніка;
— нові матеріали та хімічні продукти.

Росія є особливим партнером України в міжнародній космічній кооперації. У цих двох країнах сконцентровано практично весь космічний потенціал колишнього Радянського Союзу. Вони мають у структурі державної влади космічні агентства й реалізовують спільні та взаємовигідні космічні програми. Прикладами такої співпраці можуть бути суспільні роботи за міжнародними програмами «Місяць», «Венера», «Марс», «Космос», «Інтеркосмос», за інтернаціональною програмою «Вега», міжнародним проектом «Фобос» щодо розроблення астрофізичної космічної обсерваторії «Астрон», нині — це програма «Астероїд» та багато інших корисних суспільних програм[71].

Крім наведених щойно найбільш важливих напрямів науково-технічного співробітництва [енергозбереження, альтернативні джерела енергії, енергогенеруючі технології, інформаційні технології (апаратне, математичне та програмне забезпечення)

[70] Співробітництво України з НАТО у сферах науки та довкілля [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.ukraine-nato.gov.ua/nato/ua/publication/content/ 16562.htm
[71] Проблеми науково-технічного та інноваційного співробітництва [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.niurr.gov.ua/ukr/econom/vzaem/rozdil_2-4.htm

тощо] багато вітчизняних експертів уважають, що в довгостроковій перспективі (15–20 років) можуть справити серйозний вплив на економічний і соціальний розвиток України нанотехнології, нанофізика, нанобіологія, нанохімія; фізико-хімічна біологія (біоорганічна хімія та біохімія, молекулярна біологія та генна інженерія, генетика).

Традиційно важливе місце в міжнародній науковій кооперації України належить Росії та іншим країнам СНД, і сфера нанотехнологій не є винятком. Розвитку українських нанотехнологій, безумовно, сприяє міжнародне співробітництво, а саме — формування й реалізація спільних українсько-російських науково-технічних проектів у сфері інноваційних технологій, зокрема за спільним пріоритетним напрямом «Нанофізика і наноелектроніка». Також є аналогічна українсько-німецька програма співпраці. Таке співробітництво з іншими державами забезпечує вітчизняним ученим доступ до сучасного високотехнологічного обладнання, без якого неможливі повноцінні дослідження.

У 2009 р. між Федеральним агентством з науки та інновацій Російської Федерації та Міністерством освіти і науки України було розроблено нову Програму розвитку наукового співробітництва в галузі нанотехнологій на взаємовигідній основі та з метою надати такій взаємодії системного характеру. Також Програма передбачає розвиток фундаментальних і прикладних досліджень у науках про нанорозмірні об'єкти і системи, а також технологій в електроніці, матеріалознавстві, біології, медицині та інших галузях; створення на цій основі конкурентоспроможної наукомісткої продукції завдяки об'єднанню зусиль провідних наукових колективів Російської Федерації й України, забезпеченню необхідної підготовки кваліфікованих кадрів тощо.

Зазначимо, що стан сучасної нано- та біотехнологічної галузі є вирішальним для становлення економіки України, розвиток якої повинен базуватися на впровадженні високотехнологічних виробництв. Адже за умов поглиблення техноглобалізму залучення наукових розробок та практичних досягнень у згаданих сферах уможливлює розв'язання актуальних проблем сучасної медицини, сільського господарства, фармацевтики, екології, низки галузей промисловості. Дальше дослідження розвитку біо- та нанотехнологій в Україні, зокрема розроблення способів ефективної їх підтримки, є вкрай важливими для становлення не тільки даної галузі, але й супутніх — пов'язаних з життєдіяльністю людини та станом довкілля.

Володіючи значним науково-технологічним потенціалом, Україна вже сьогодні пропонує міжнародній спільноті співробітництво в галузі авіакосмічних технологій [наприклад, багатосторонній проект «Морський старт», який реалізується за участі України (15 %), Норвегії (20 %), Росії (25 %) та США (40 %); спільне виробництво літаків АН-140, АН-70 і т.ін.], ресурсо- й енергозбереження (економічні теплоенергогенеруючі технології), розроблення нових речовин і матеріалів (матеріали, що запам'ятовують форму, біосумісні матеріали, матеріали з керованими функціональними властивостями), захисту природних екосистем і поліпшення умов життя населення (новітні технології очищення питної води, технології переробки сільськогосподарських відходів) та ін.[72]

Українські вчені також наполягають на необхідності посилення державного контролю за безпекою під час проведення спільних наукових досліджень у галузі генної інженерії та за надходженням неперевіреної продукції в країну, а також наголошу-

[72] *Згуровський М.* Науково-технологічний розвиток України за умов світової глобалізації / М. Згуровський // Дзеркало тижня. — 2002. — № 2. — С. 12–14.

ють на необхідності співпраці з науковими колами ЄС для підтримання біобезпеки. Так, постійно провадяться конференції, симпозіуми з питань законодавчого регулювання, на яких в обговореннях беруть участь не тільки фахівці з окреслених проблем, а й засоби масової інформації, інтернет-користувачі та ін.

Розглядаючи участь України в міжнародному науково-технологічному співробітництві в період активного становлення техноглобалізму, необхідно звернути увагу на пріоритетні напрями науково-дослідних та дослідно-конструкторських, технологічних розробок, які спрямовані на збереження та розвиток природних і виробничих ресурсів країни (новітні енергоефективні, ресурсоощадні технології). Так, численні високотехнологічні розробки вітчизняних учених, які створені в національних кордонах, за умови їх ефективного та масштабного застосування в усіх галузях економіки будуть спроможні забезпечити соціоеколого-економічні переваги для суспільства та підвищити конкурентоспроможність українських товарів за кордоном.

Згідно з висновками провідних експертів британського часопису «The Economist» наступне десятиріччя стане періодом бурхливого розвитку інноваційних технологій у сфері енергетики. Відомі венчурні капіталісти, які вчасно одержали надприбутки на комп'ютерному бумі 1980-х, Інтернет-бумі 1990-х, нано- та біотехнологічних бумах 2000-х, зазирнули в майбутнє та дійшли висновку, що наступна ставка має бути зроблена на енергетику[73].

Саме тому дослідженню нетрадиційних (альтернативних) джерел енергії не тільки у світі, але й в Україні приділяється значна увага. Проте тут виникає питання: який із її секторів (сонячний, вітровий, геотермальний, біопаливний) є найбільш перспективним для інвестування? Вітчизняні науковці та аналітики прогнозують, що у 2030 р. річний енергетичний потенціал (технічно досяжний) використання нетрадиційних відновлюваних джерел енергії в Україні в перерахунку на умовне паливо становитиме близько 79 млн т умов. палива. Водночас економічно досяжний потенціал нетрадиційних джерел за базовим сценарієм розвитку енергетики в країні становитиме 57,7 млн т умов. палива, у тому числі на основі відновлюваних природних джерел енергії — 35,5 млн т умов. палива, позабалансових енергетичних ресурсів (нетрадиційних паливних ресурсів) — 22,2 млн т умов. палива[74].

Намагання вирішити спільними зусиллями на міждержавному рівні енергетичну проблему за допомогою розвитку та фінансування джерел альтернативної енергетики привело до одержання не тільки переваг соціоекологічного характеру, але й до великих фінансово-економічних вигід для іноземних науковців-дослідників та окремих інвесторів. Для українських інвесторів, представників великого бізнесу, вітчизняних дослідників-інноваторів перспективи в цьому напрямі лише починають відкриватися. На сьогодні розроблення й упровадження новітнього обладнання та технологій для використання нетрадиційної енергетики розглядається більшістю як вкладання інвестицій на перспективу. Проте вже тепер в окремих випадках досягнуті помітні результати (табл. 1.9).

---

[73] Моніторинг конкурентоспроможності // ГО «Рада конкурентоспроможності України». — 2008. — № 1–2. — С. 100.

[74] Зведений прогноз науково-технологічного та інноваційного розвитку України на найближчі 5 років та наступне десятиліття. — К. : Фенікс, 2007. — 152 с.

Таблиця 1.9

УЧАСТЬ ПРИВАТНОГО БІЗНЕСУ В РОЗВИТКУ АЛЬТЕРНАТИВНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ В УКРАЇНІ

Сектор енергетики	Сучасні особливості	Компанії-лідери на ринку	Головні пріоритети в бізнесі
Вітроенергетика	Загальний обсяг інвестицій у будівництво ВЕС в Україні — 4 млрд євро Частка вітроенергетики в Україні — 0,1 % від загального обсягу електроенергії	«Смарт-холдинг» (В. Новинський)	Виробництво вітрової електроенергії та складання вітроагрегатів
		«Фінанси та Кредит» (К. Жеваго)	Розроблення та складання вітроагрегатів
		«Систем Кепітал Менеджмент» (Р. Ахметов)	Виробництво вітрової електроенергії та складання вітроагрегатів
Біопаливо	Потенціал виробництва біопалива — 2 млн т/рік (на сьогодні — 500 тис. т/рік) Кількість діючих мінізаводів в Україні — 50	«Приват» (І. Коломойський)	Виробництво біодобавок у продукцію НПЗ
		«Укрпромінвест» (П. Порошенко)	Вирощування та переробка рапсу на біопальне
Сонячна енергетика	10—15 % становить рентабельність виробництва сонячних батарей в Україні Основні покупці новітніх сонячних технологій — західні корпорації	«Укрподшипник» (А. та С. Клюєви) та холдинг «Active Solar»	Виробництво сонячних батарей та сонячної енергії
		«ММК ім. Ільїча» (В. Бойко)	Виробництво фотобатарей та полікристалічного кремнію
		ЗАО «Квазар»	Виробництво сонячних елементів та батарей
		«Піллар», «Пролог Семікор»	Головні гравці на ринку з виробництва кремнію (80 % та 17 % відповідно)
Пелети	Потенціал виробництва — 200 тис. т/рік (у 2009 р. — 250 тис. т) Близько 90 % — експортуються (переважно в країни ЄС) Рентабельність — 40—50 %	«Смарт-холдинг» (В. Новинський)	Виробництво агропелет, переробка торфу
Міні-ГЕС	Технічний гідропотенціал країни — 8,252 млрд кВт/рік Середньорічне виробництво енергії — 286—406 млн кВт/рік Кількість міні-ГЕС в Україні — 81 (діюча), 128 (незадіяні)	«Новосвіт» (А. Нікітович)	Відновлення та модернізація малих ГЕС

Так, самостійно профінансувати та реалізувати проекти з будівництва вітряних станцій та необхідних для виробництва енергії новітніх технологій в Україні спро-

можні лише великі холдинги та деякі вітчизняні компанії (наприклад, «Смарт-холдинг», «Фінанси та Кредит», «Систем Кепітал Менеджмент»). На сьогодні найбільш популярним напрямом розвитку альтернативної енергетики в Україні є виробництво пелет (гранульованих енергомістких відходів промисловості (деревина, папір, картонна тара тощо) та природної сировини, що в результаті переробки перетворюються на альтернативне паливо, яке з високою ефективністю застосовується в сучасних автоматизованих енергетичних установках), які в основному експортуються за кордон. Великий потенціал для використання «енергії відходів» (біогаз, пелети), а також біопалива є у вітчизняних агрохолдингів («Приват», «Укрпромінвест», «Смарт-холдинг»), які спроможні застосовувати останні досягнення сфери науки та технологій, зокрема новітнє обладнання для ефективного й безпечного виробництва різних видів нетрадиційної енергетики.

Щодо розвитку гідроенергетики, то варто зазначити, що відбудовувати даний сектор потрібно за сприяння міжнародного співтовариства та розпочати за допомогою реконструкції й повної модернізації старих гідроелектростанцій, яких в Україні налічується близько 128 (на початку 1960-х рр. малих ГЕС було близько 956 загальною потужністю 30 тис. кВт), при цьому загальний потенціал країни оцінюється в 2 тис. малих ГЕС.

Отже, на наш погляд, дальше використання зарубіжного досвіду, застосування останніх наукових розробок, принципово нового технологічного обладнання сприятиме нарощуванню потенціалу у сфері відновлюваної енергетики, а також дозволить суттєво підвищити рівень енергетичної безпеки, поліпшити паливно-енергетичний баланс країни. Ефективна реалізація даного напряму на практиці активізує модернізацію виробничого устаткування та збереже навколишнє середовище.

Не секрет, що тема енергоощадних технологій є пріоритетною для розвитку України, а для вітчизняного великого бізнесу є одним з найбільш привабливих напрямів сприяння стійкому розвитку. Вкладають інвестиції та далі розвивають такі інноваційні технології в основному ті учасники приватного сектору, які володіють промисловим виробництвом не тільки в Україні, але й за кордоном. Як приклад можна навести значні зусилля з упровадження енергоощадних, екологічно чистих технологій ВАТ «Arcelor Mittal Кривий Ріг». Для зазначених цілей металургійний комбінат залучив кредит від ЄБРР на суму близько 66 млн дол. США. Даний проект передбачає зниження витрат на енергоносії до 30 млн дол. США щороку, а також скорочує викиди шкідливих газів на 600 кілотонн, що дорівнює викидам, які вироблені містом з населенням у 230 тис. людей.

Також Україна бере активну участь у реалізації міжнародних екологічних програм, які дають змогу залучати в економіку мільярдні інвестиції. Так, підписавши в лютому 2004 р. Кіотський протокол, наша держава здобула потенційну можливість не тільки заробляти на природоохоронних заходах, але й сприяти стійкому глобальному розвитку людства, продаючи квоти на викиди шкідливих газів у атмосферу й частково скорочуючи викиди CO_2 через спрямування одержаних коштів на технологічне переоснащення й модернізацію галузей промисловості. Згідно з експертними оцінками фахівців Світового банку до 2012 р. Україна завдяки Кіотському протоколу може одержати близько 15—17 млрд дол. США, оскільки володіє другим у світі (після Росії) потенціалом вільних квот.

Щодо пріоритетних програм та проектів науково-технологічного розвитку, в яких Україна бере участь, то тут потрібно акцентувати увагу на європейській інноваційній

науково-технічній програмі EUREKA (European Research Coordination Agency) та її діяльності в Україні, яка розпочалася з 1993 р., проте повноправним її членом Україна стала у 2006 р.

Як відомо, EUREKA — це інформаційна мережа, що охоплює всю Європу і націлена на здійснення конкурентоспроможних на світовому ринку розробок та досліджень невоєнного призначення у пріоритетних напрямах економічного розвитку. Також це одна з реальних програм, яка сприяє інтеграції України в Європейське Співтовариство. Діяльність даної програми виконується за такими пріоритетними напрямками науково-технічного співробітництва, як енергетика, інформаційні та комунікаційні технології, лазерна техніка, медицина та біотехнології, навколишнє середовище, нові матеріали, робототехніка, транспортні технології.

За весь період співпраці Україна брала участь у реалізації 13 проектів за напрямами «Довкілля», «Нові матеріали», «Транспорт», «Медицина і біотехнології», «Інформаційні технології» та «Енергетика». Перший з успішних проектів за участі Східноукраїнського національного університету (м. Луганськ) виконувався спільно з партнерами з Польщі, Чехії, Швеції і завершився успішним створенням дослідного зразка й інноваційного продукту, готового до споживання на ринках Європи.

Тож з огляду на реалії розвитку світового господарства та загрози глобального характеру останніх десятиліть (дегуманізація та маргіналізація суспільства, зростання рівня безробіття як результату високих темпів розвитку НТП, надмірне техногенне навантаження на навколишнє середовище, загрозливі масштаби використання невідновлювальних природних ресурсів та ін.) можна зробити висновок, що кожній національній економіці необхідно реалізовувати радикально нову стратегію розвитку суспільства, яка б базувалася на принципах стійкого розвитку, і поглиблювати міжнародне науково-технологічне співробітництво в найбільш пріоритетних секторах народного господарства.

Україна, яка бере активну участь у всіх процесах, що відбуваються сьогодні у світі, зокрема в науково-дослідних програмах та міжнародних проектах, повинна обрати правильний курс свого розвитку й зосередити весь наявний потенціал для здійснення інноваційного прориву, який відзначатиметься стрімким розвитком високотехнологічних галузей народного господарства, підвищенням конкурентних позицій країни на міжнародній арені та досягненням стійкого економічного розвитку. До того ж Україна вже має певний досвід та достатньо конкурентоспроможні технології в аерокосмічній галузі, суднобудуванні, виробництві нових матеріалів, у галузі біотехнологій тощо. Великий експортний потенціал мають також агропромисловий та енергетичний комплекси країни. Тепер потрібна лише тверда політична воля українського керівництва та тісна співпраця на міжнародному рівні з іншими країнами світу для довгострокового процвітання нашої країни.

Розділ

СТАНОВЛЕННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ТА РОЗВИТОК ЙОГО СЕГМЕНТІВ

2.1. Закономірності становлення глобального ринку

Системотвірним елементом глобальної економіки є глобальний ринок, який в ідеалі має функціонувати як самовідтворювальний механізм урівноваження глобального попиту і глобального пропонування. При цьому глобальний попит відображає бажання, потреби та можливість сукупного споживача купувати необхідні товари та послуги за інтернаціоналізованою ціною без обмежень за обсягами, номенклатурою і територіями. При цьому відбувається гомогенізація вимог споживачів під впливом глобальних торгових марок і брендів, а глобальний ринок насичується стандартизованими товарами і послугами, чому сприяють усунення торговельних бар'єрів, зокрема в межах СОТ, гармонізація законодавства, зокрема із захисту об'єктів інтелектуальної власності, розвиток інформаційно-рекламних технологій та глобальна консолідація бізнесу.

Глобальне пропонування характеризується здатністю суб'єктів глобальної економічної системи забезпечувати ринок товарами та послугами в адекватних глобальному попиту обсягах, номенклатурі та цінах.

На глобальному ринку конкуренція залишається головною рушійною силою розвитку, хоч її мотиваційні механізми, форми і методи реалізації якісно трансформуються. Феномен глобальної конкуренції тривалий час досліджують учені факультету міжнародної економіки і менеджменту ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана». Матеріал цих досліджень викладений у монографіях: «Національні економіки в глобальному конкурентному середовищі» (1997 р.) — розглянуто питання взаємодії національних економік у процесі інтернаціоналізації, виявлено проблеми економічного розвитку в глобальному середовищі, здійснено позиціонування економіки України в сучасній світогосподарській системі; «Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації» (2001 р.) — показано тенденції та виявлено суперечності економічного глобалізму, проаналізовано процеси транснаціоналізації та економічного регіоналізму, розкрито інноваційно-ресурсний потенціал економічного розвитку; «Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ» (2003 р.) — досліджено еволюцію інституціонального базису регулювання міжнародної торгівлі, розглянуто принципи та уніфіковані правила обміну товарами, послугами, правами інтелектуальної власності в глобальній регулятивній системі СОТ; «Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку» (2006 р.) — розвинуто методологію досліджень і системних оцінок глобалізації та конкурентоспроможності, висвітлено актуальні питання розвитку експорту та маркетинго-

вих технологій у глобальному конкурентному середовищі, оцінено сучасний фінансово-інвестиційний та інноваційний потенціал глобальної конкурентоспроможності; «Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації» (2004 р.) та ін.

Зокрема, у фундаментальному монографічному дослідженні теоретичних і практичних аспектів глобальної конкурентоспроможності О. Швиданенко[1] зазначає, що нові ознаки глобальної конкуренції дають підстави вважати її економічною багатоаспектною ринковою категорією, яка відображає процес боротьби цивілізацій, регіонів, країн, глобальних комплексних і спеціалізованих галузей, глобальних і транснаціональних компаній, фінансових структур та інших суб'єктів глобального простору за конкурентні переваги в умовах високого рівня монополізації, посилення сукупного впливу раніше ізольованих факторів, поглиблення агресивності учасників та підвищення складності зміни парадигми їх розвитку. При цьому підкреслюється, що нова парадигма конкуренції базується на забезпеченні конкурентних переваг завдяки інтеграції всіх зусиль локальної і глобальної конкуренції. Саме цей синтез посилює можливість нарощування конкурентних переваг, передусім ТНК, переважно за допомогою оптимізації розподілу своїх видів діяльності. Однак якщо розглядати глобалізацію глибше, то можна переконатися, що конкуренція може зіштовхнутися з парадоксом, коли за суперництва компаній на глобальному рівні у забезпеченні конкурентних переваг важливу роль продовжує відігравати локальність. М. Портер це аргументує так: по-перше, економічні результати країн, регіонів і навіть міст у межах окремих держав суттєво різняться; по-друге, у багатьох галузях основні конкуренти переважно базуються в одній або двох країнах; по-третє, глобальні компанії концентрують, як правило, в одному місці критичну масу найважливіших для себе видів діяльності, необхідних для ведення конкурентної боротьби за кожною зі своїх основних товарних серій чи видів бізнесу.

Разом з тим автор наголошує, що, маючи безумовно ринкову форму, глобальна конкуренція орієнтується не на прибуток, як бізнесова діяльність, а на масштаби вивільнених ліквідних ресурсів (організаційних, інтелектуальних, комунікаційних), і основним її змістом є самовідтворення та експансія у чистому вигляді. Тому глобальній конкуренції в цілому притаманний надекономічний характер. Вона відбиває особливості розвитку глобальної економіки та притаманні їй умови боротьби ринкових суб'єктів за конкурентні переваги, за місце кожної країни в ієрархічній інтегрованій світовій піраміді.

С. Пахомов[2] у своїй монографії основну увагу приділяє диверсифікації факторів конкурентоспроможності, стратифікації глобального економічного простору, суспільному контексту глобально-конкурентних змін. У структурному плані глобальний ринок інтегрує, з одного боку, ринки національні, транснаціональні та міжнародні (регіональні), а з другого — факторні ринки та ринки товарів, послуг, інвестицій, інновацій (рис. 2.1).

---

[1] *Швиданенко О. А.* Глобальна конкурентоспроможність: теоретичні та прикладні аспекти : монографія / О. А. Швиданенко. — К. : КНЕУ, 2007. — 312 с.

[2] *Пахомов С.Ю.* Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку : монографія / С. Ю. Пахомов. — К. : КНЕУ, 2008. — 224 с.

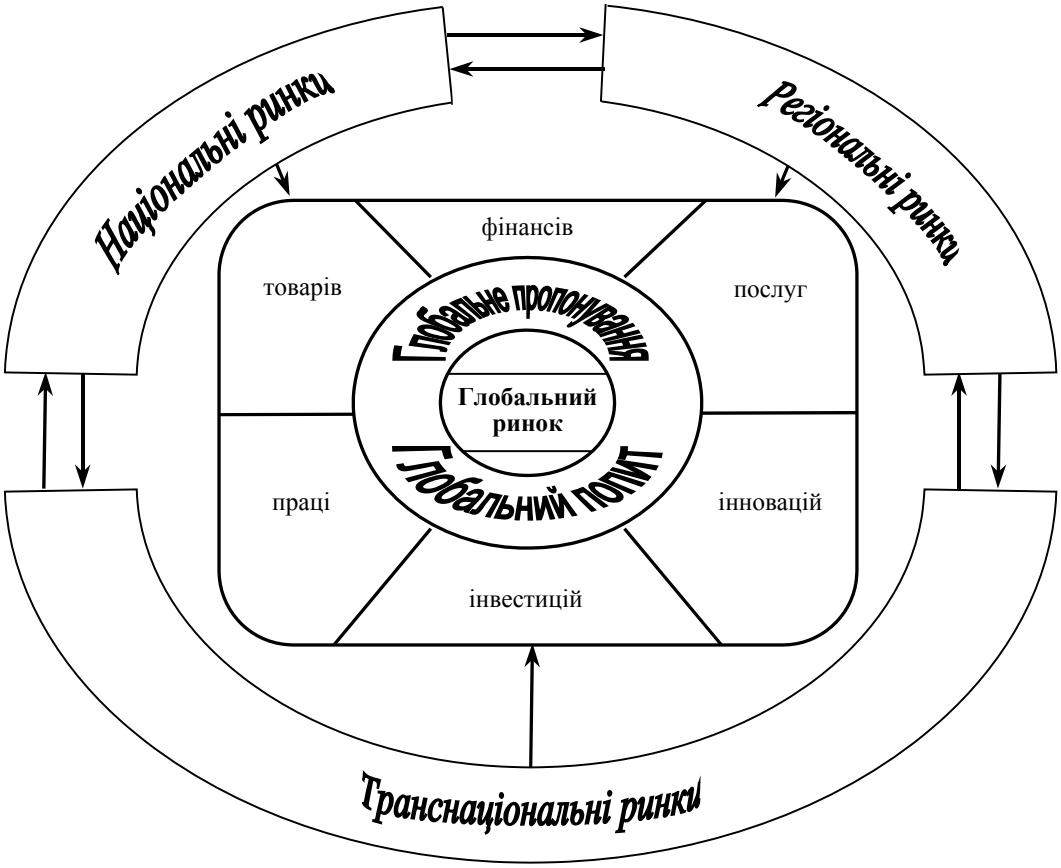


Рис. 2.1. Формування глобального ринку
та контури його сегментації

Становлення глобального ринку ускладнює насамперед суб'єктну ієрархію конкуренції, коли очевидна дискредитація держави як основного структурного елементу світової економіки[3] супроводжується дедалі зростаючим впливом ТНК, магарегіональних блоків, міжнародних урядових і неурядових організацій, окремих видатних індивідів, неформальних груп. Формуються нові взаємозв'язки, тенденції і диспозиції, що, у свою чергу, обумовлює необхідність нових узагальнень та ідентифікацій.

На мікрорівні транснаціональний компонент глобального ринку залишається не тільки очевидним (саме транснаціональні корпорації були і є носіями глобальних мотивацій і дій, 300 з яких на сьогодні генерують 75 % світового ВВП), але й системотвірним, оскільки внутрішньо- і міжкорпоративні зв'язки й операції глобального бізнесу мають власні мотивації, принципи та етику з ігноруванням традиційних національних та регіональних інтересів.

[3] *Лук'яненко Д. Г.* Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнар. екон. політика. — 2008. — № 8—9.

У прогресуючому постіндустріальному сегменті економіки лідерські амбіції глобальних корпорацій у поєднанні з динамічною квазіекономічною культурою генерують новітні якісні структурно-організаційні транснаціональні зрушення у напрямку метакорпоратизації[4]. Метакорпорації у глобальному конкурентному середовищі здійснюють не тільки загальні функції з виробництва товарів та надання послуг і специфічні функції великого бізнесу стосовно оптимального комбінування мобільних факторів виробництва, але й латентні функції реальної економічної влади в країні та представництво у глобальній економіці. При цьому конкурентоспроможність метакорпорацій та глобальне їх лідерство реалізується за умов уходження до їхнього складу провідних банків, промислових компаній, інших великих структур. Тому найбільш поширеними прообразами метакорпорацій є картелі, синдикати, трести, консорціуми, концерни, союзи і господарські асоціації, пули, холдинги, стратегічні альянси, ФПГ, транснаціональні компанії з дивізіональною структурою.

У новітній бізнес-практиці утворюються кругові, горизонтальні, оболонкові корпорації, квазіхолдинги, віртуальні корпорації, мережні корпоративні структури, які адекватно до глобальних умов інтегрують зв'язки елементів внутрішнього і зовнішнього конкурентного середовища. Загалом саме метакорпоратизація бізнесу обумовлює його віртуалізацію як універсальну тенденцію, коли в процесі заміни старої структури втрачаються фізичні і правові характеристики компаній, їхня корпоративна культура. Об'єктивно не маючи власної культури, мережні структури, як правило, її «імпортують» із глобального бізнес-середовища. Мережна організація діяльності метакорпорацій приводить до розмивання кордонів між компаніями, зникнення традиційних розмежувань між внутрішніми і зовнішніми членами організації, власними і закордонними ресурсами, великими і малими фірмами.

Дедалі очевиднішою стає, з одного боку, надконцентрація бізнесу зі становленням глобальних корпорацій, олігополій і монополій мережного типу, а з другого — уходження в поле традиційної конкуренції між ТНК відносно невеликих інноваційних компаній. Виникає якісно новий стан ринку — *гіперконкуренція*, коли швидкість змін правил *глобальної гри* дозволяє адаптуватись до них лише найбільш дієздатним та активним організаціям різних рівнів, здатних опанувати ускладнені безпрецедентними масштабами механізми формування та використання конкурентних переваг.

Загалом найбільш прибутковим і тому висококонкурентним є наукомісткий сегмент глобального ринку, що характеризується наддинамічністю внаслідок прогресуючого скорочення часу між винаходом нового товару і його впровадженням, стрімким поширенням інновацій у глобальному масштабі. Загальний обсяг світового ринку високотехнологічних товарів оцінюється у десятки трильйонів доларів зі зростаючими темпами його розвитку. На глобальному ринку фігурує, як правило, уже не власне товар у чистому вигляді, а комбінований пакет товарів, послуг та інформації як найефективніший спосіб реалізації інтелектуального капіталу. У результаті лідерство в науково-технологічній та інформаційно-масмедійній сферах стає вирішальним фактором глобальної конкурентоспроможності.

[4] Там само.

Це підтверджує необхідність модифікації форм і методів функціонування компаній у глобальному бізнес-середовищі з акцентуванням уваги на тому, що глобальний конкурентний тиск відчувають усі компанії (транснаціональні та місцеві, будь-якої сфери діяльності) як на міжнародних, так і на національних ринках. При цьому поетапне входження у сферу глобального бізнесу (вихід на міжнародний ринок, міжнародна експансія, глобальна раціоналізація) потребує відповідних реакцій менеджменту з адекватними оцінками технологічного впливу інформаційних систем, можливостей ресурсного забезпечення, адаптивності організаційних структур[5]. Глобальні конкурентні виклики для менеджменту міжнародних компаній пов'язані, з одного боку, зі спрощенням управлінського процесу завдяки інформатизації, а з другого — з тим, що для проведення ефективних бізнес-операцій знадобляться нові знання, креативні підходи та рішення. Зокрема, організаційна реструктуризація з одиничних або періодичних адаптаційних заходів перетворюється на постійний процес, котрий випереджає в ідеалі динаміку змін глобального середовища.

Стійких конкурентоспроможності і лідерства на глобальному ринку досягають країни, які, по-перше, оптимально реалізовують свої національні переваги і завдяки належній якості державної економічної політики та ефективному менеджменту постійно підвищують продуктивність праці, а по-друге, використовують переваги інтернаціоналізації.

Так, А. Грінспен серед головних факторів глобального зростання називає: 1) рівень внутрішньої конкуренції і, що важливо, насамперед для країн, що розвиваються, відкритості для торгівлі та інтеграції з рештою країн світу; 2) якість внутрішніх інститутів, які становлять основу економіки; 3) здатність тих, хто визначає політику, забезпечувати макроекономічну стабільність[6]. Разом з тим зазначимо, що в боротьбі за глобальні ресурси і глобальних споживачів у сучасному конкурентному середовищі періодичне, особливо в умовах криз, зростання ролі держав обумовлюється не стільки відомими вадами неолібералізму, скільки економічним націоналізмом через необхідність узгоджувати корпоративні інтереси на глобальному ринку з національно-державними конкурентними стратегіями[7] у більш тривалому часовому горизонті, що забезпечує бізнесу стабільні перспективи розвитку.

На міжкраїновому рівні глобальна конкуренція характеризується суттєвими змінами у взаємодії центру та периферії з монополізацією інтелектуальних ресурсів та високотехнологічних сфер економічної діяльності та концентрацією контролю над фінансово-інформаційними потоками у групі провідних країн світу. На основі вдалої багаторічної експансії в усіх сегментах світового ринку, нагромадженого у величезних масштабах капіталу ключовими детермінантами їхнього успіху в третьому тисячолітті стають інтелектуалізація зі здатністю до постійних інновацій, соціалізація з пріоритетом якнайповнішого самовиражен-

---

[5] *Craig C. Samuel*. Responding to the challenges of global market: change, complexity, competition and conscience / C. Samuel Craig; Susan P. Douglas // Source: Columbia Journal of World Business. — Winter. — 1996. — v31. — № 4. — P. 6(13).

[6] *Гринспен А*. Эпоха потрясений: Проблемы и перспективы мировой финансовой системы / Алан Гринспен ; пер. с англ. — 2-е изд., доп. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. — 249 с.

[7] *Morton F. Scott.* Entry and Predation: British Shipping Cartels 1879—1929 / Scott F. Morton // NBER Working paper 5663, 1996 [Electronic resource]. — Available from :
http://paper.nber.org/w5663.rdf

ня особистостей, екологізація виробництв і середовища життєдіяльності людей. При цьому зростає експансія на ринках не тільки традиційних країн-лідерів, а й нових глобальних гравців — Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Китаю, Індії, Росії, Бразилії. Постіндустріальні прориви конкурентоспроможних країн, у першу чергу США, що вбачають у глобалізації не просто економічні вигоди, але й національну місію, супроводжуються переважною консервацією індустріальних і подекуди доіндустріальних стандартів для більшості людства через багаторічний нееквівалентний перерозподіл світових ресурсів розвитку й особливо результатів міжнародного виробництва.

Мегарегіональна консолідація глобального ринку відбувається через розвиток міждержавних економічних об'єднань, перш за все Європейського Союзу, Північноамериканської зони вільної торгівлі, Асоціації азіатсько-тихоокеанського економічного співробітництва. На їхню частку припадає приблизно 80 % світового ВВП, понад 80 % усіх державних бюджетів, 85 % світового експорту. Розвиток регіональної інтеграції, з одного боку, формує якісно нове поле глобальної конкуренції, стимулює нові лідерські гегемонії і контргегемонії, а з другого — за допомогою багатосторонніх узгоджувальних і координаційних процесів регулюються конфлікти, підтримується відносна світова конкурентна рівновага. Можливим варіантом розвитку конкуренції в цьому напрямку є створення коаліції регіональних інтеграційних об'єднань з домінуванням економічних факторів, що знижує ймовірність виникнення жорстких ієрархічних інституціональних структур, лібералізує режими доступу на ринки, уніфікує бізнесові й соціальні стандарти тощо. На конфігурацію такого типу претендує насамперед розширювана світогосподарська тріада, країни якої взаємозв'язуються системою дво- і багатосторонніх угод різного типу.

У контексті глобального конкурентного лідерства слід зазначити, що переваги сучасної мережної організації економічної діяльності з гнучкими регіонально-галузевими конфігураціями обумовлюють зростання ролі великих міст, в яких концентрується науково-технологічний і фінансово-інвестиційний потенціал. Цілеспрямовано створюваний сприятливий діловий клімат, можливості екснаціонального регулювання фінансово-валютних операцій на основі сучасних інформаційних технологій забезпечують інтернаціонально привабливі умови життєдіяльності і лідерства таких міст — локального, національного, міжнародно-регіонального, глобального. При цьому міста світового значення самі стають не тільки багато в чому автономними структурними елементами глобального ринку, але й своєрідними «пультами управління» глобальною економікою.

Дедалі відчутнішим, однак, формально не ідентифікованим є перехід конкуренції на міжцивілізаційний рівень, про що йшлося в наших попередніх публікаціях[8]. Так, за А. Тойнбі, З. Бжезинським, А. Уткіним, М. Делягіним, Ю. Пахомовим, глобальна конкуренція стрімко набуває характеру конкуренції між цивілізаціями, які мають різні цілі, цінності, рівні розвитку, що зумов-

[8] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008; *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економіка: дискредитація стандартів розвитку / Д. Г. Лук'яненко, О. Д. Павловська // Ринок цінних паперів України. — 2008. — № 11—12. — С. 95—97.

лює їх несумісність і надзвичайну складність знаходження компромісу. Науковий підхід до конкуренції цивілізацій має досить дискусійний характер через застосування різних критеріальних ознак до їх виокремлення[9]. Зокрема, увага акцентується: на актуалізації міжцивілізаційних діалогів і суперечностей, теоретичне підґрунтя яких формувалось у межах полярних підходів — загального «замирення» (Ф. Фукуяма) чи міжцивілізаційного розколу і зіткнення цивілізацій (С. Хантінгтон); посиленні суперечностей та напруженості між суспільними верствами та групами не тільки на майновому, але й на релігійному, етнічному, клановому, регіональному та цивілізаційному ґрунті; уходження в коло найвпливовіших, поряд зі США та Євросоюзом, Китаю, Індії, Росії, ісламських країн, тобто держав, що належать до принципово відмінних цивілізацій; необхідності переорієнтації людського, насамперед інтелектуального, ресурсу на реалізацію загальноцивілізаційної парадигми розвитку для уникнення нинішніх «локальних» конфліктів і війн, міжнародного тероризму, що мають видимі та невидимі не тільки соціально-економічні, але й релігійно-етнічні міжцивілізаційні витоки і можуть мати руйнівні рішення та наслідки глобального характеру.

Глобалізація вочевидь дискредитує традиційні уявлення стосовно умов, факторів, джерел і критеріїв успіху і лідерства особистостей, малих і великих груп людей практично всіх сфер діяльності, корпорацій, країн, регіонів світу. При цьому масовій матеріально-споживчій мотивації притаманне не розмаїття форм і конкуренція, а навпаки, міжкультурна уніфікація. На основі абсурдної за своєю сутністю та сучасними виявами гонитви за багатими бізнесменами, корпораціями, містами, країнами відкриваються загрозливі для прогресивного розвитку людської цивілізації морально-етичні ніші духовної деградації. З одного боку, глобальні потоки стандартизованих товарів та уніфіковані засобами глобальної реклами принади суспільства споживання дискредитують національні кордони, культури, традиції, уподобання споживачів, а з другого боку, як підкреслює М. Делягін, глобальна конкуренція набуває надекономічних рис і в кінцевому рахунку ведеться за нав'язування світу своєї моделі розвитку. Конкурентна мотивація зміщується з матеріальних благ і прибутків на самовідтворення й експансію в чистому вигляді[10]. Більше того, у багатьох виявах сучасна ідеологія глобалізму дедалі більше віддзеркалює не національно-державні інтереси країн-лідерів, а інтереси окремих олігархічних груп і навіть одіозних осіб, самодостатніх (як їм здається) і в глобальному середовищі розвитку.

З цивілізаційного погляду важливо усвідомлювати, що в надрах Інтернету зароджується віртуальна економіка, віртуальна політика, віртуальна дипломатія. Разом з тим створювана надсучасними технологічними досягненнями і глобальними засобами комунікації віртуальна реальність вочевидь не формує пророкованої окремими дослідниками глобальної культури, коли вона трактується

---

[9] *Бжезинский З.* Великая шахматная доска / З. Бжезинский. — М. : Междунар. отношения, 2005. — 256 с.; *Делягин М. Г.* Мировой кризис: Общая теория глобализации : курс лекций / М. Г. Делягин ; Ин-т проблем глобализации (ИПРОГ). — 3-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2003. — 768 с.; *Тойнби А. Д.* Цивилизация перед судом истории / А. Д. Тойнби. — М. : Прогресс : Культура ; СПб. : Ювента, 1996. — 477 с.; *Уткин А. И.* Глобализация: процесс и осмысление / А. И. Уткин. — М. : Логос, 2001. — 254 с.

[10] *Делягин М. Г.* Драйв человечества. Глобализация и мировой кризис / Михаил Делягин. — М. : Вече, 2008. — С. 201.

у загальноцивілізаційному розумінні. У цьому контексті відбувається не відмирання націоналізму, а його інтернаціоналізація[11]. Більше того, у відповідь на глобалізацію неоліберального типу консолідується протестна частина багатолікого і поки що мозаїчного світового соціуму, формуються і структуруються антиглобалізаційні рухи, які в конструктивному компоненті (альтерглобалізм) є наочним прагненням до економічної рівності та справедливості, формування суспільства конкурентної співпраці, а не конкурентної боротьби. Це, у свою чергу, формує альтернативу розвитку: якісна трансформація (демонтаж) наявних механізмів та інститутів глобального ринку або створення системи глобального управління, здатної забезпечити «керовану» глобалізацію на засадах права, діалогу ділових культур і цивілізацій.

Притаманні глобальному ринку нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку виявляються в дедалі відчутніших кризових явищах і процесах. Зрозуміло, що причини кризового розвитку ринкової економіки мають фундаментальний характер. Об'єктивно вони є системним наслідком циклічної нерівномірності капіталізму, котрий виявляється в періоди зміни технологічних укладів[12] у середовищі, де фінансова лібералізація значно випереджає фінансове регулювання на національному, міжнародному і глобальному рівнях. Разом з тим у контексті сучасних кон'юнктурних коливань глобального ринку, що мають як об'єктивну, так і суб'єктивну природу, важливо акцентувати увагу на таких кризотвірних факторах. Насамперед це — переважно спекулятивний характер сек'юритизованих фінансових ринків. Так, за обсягів операцій на глобальному ринку цінних паперів, що майже втричі перевищують світовий ВВП, серед них домінують фінансові похідні, річний обіг яких оцінюється в сотні трильйонів доларів США. Спекулятивні операції сягають 95 % загальної їх кількості із щоденними трильйонними обсягами, що в десятки разів перевищують вартість річного міжнародного товарообігу. Не випадково серед головних загроз для світової економіки експерти в першу чергу виділяють перенасиченість фінансового ринку похідними цінними паперами за неадекватних реакцій регуляторів. Кризові періоди розвитку супроводжуються акселерацією спекулятивної лихоманки, коли вочевидь дискредитуються фундаментальні засади фінансових активів[13], ірраціональною стає поведінка інвесторів, особливо на біржових ринках.

Підсилювані зростаючою інформаційною асиметрією фінансові спекуляції стимулюються заангажованими США[14] оцінками світових рейтингових агентств учасників усіх сегментів глобального ринку — банків, корпорацій, страхових і пенсійних фондів.

---

[11] *Сміт Ентоні Д.* Націоналізм: теорія, ідеологія, історія / Ентоні Д. Сміт ; пер. з англ. — К. : К.І.С, 2004. — 170 с.

[12] Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін.] ; за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2010. — 334 с.; *Гальчинський А. С.* Кризи і цикли світового розвитку / А. С. Гальчинський. — К. : АДЕФ-Україна, 2009. — 392 с.; *Глазьев С.* Мировой экономический кризис как процесс замещения доминирующих технологических укладов / С. Глазьев // Вопросы экономики. — 2009. — № 3.

[13] *Kindleberger C.* Manias, Panics, and Crashes / C. Kindleberger // 5th Edition. — New York : Wiley, 2005. — 336 p.

[14] *Роговский Е.А.* США: информационное общество (экономика и политика). — М. : Междунар. отношения, 2008. — 408 с.

Як ні парадоксально, однак найбільш відчутний поштовх глобальній кризотвірності надає вражаюча останніми роками інноваційність глобального фінансового бізнесу, обумовлена загостренням конкуренції в нестабільній ціновій кон'юнктурі науково-технологічними досягненнями, прогресом фінансової теорії та практики корпоративного топ-менеджменту[15]. Нові інструменти, народжуючись сотнями і тисячами на світових біржових ринках, уже навіть і в перспективі не орієнтовані на розв'язання проблем реальної економіки, оскільки більшість із них продукуються у приватних фінансових інститутах. Середовищем реалізації такого роду інновацій стає практично убезпечений від дійових регулятивних впливів, взаємозв'язаний комерційними інтересами трикутник: «банки, що контролюють позичальників, — аудиторські фірми і рейтингові агентства, що контролюють банки, — інвестори, що контролюють усіх»[16].

До останнього часу, функціонуючи автономно в умовах широкої лібералізованості, спекулятивний фінансовий ринок нагадував «глобальне казіно», не впливаючи на відтворювальні процеси, макроекономічні пропорції, стабільність, ефективність, конкуренцію. Зростаюча участь фінансових ресурсів у спекулятивних операціях послабила мотивацію підприємств нефінансового сектору до підвищення продуктивності, розроблення нових технологій довгострокового корпоративного планування, оскільки участь в утворенні спекулятивних пузирів дала їм змогу одержувати прибуток і без процесу виробництва[17].

На сьогодні очевидним є не тільки взаємопроникнення сегментів фінансового ринку, але і його інтеграція через інвестиційні інструменти і технології з ринками ресурсів, товарів і послуг, виробничими процесами реального сектору економіки. При цьому обсяги операцій на міжнародних кредитних, інвестиційних і особливо валютних ринках на кілька порядків перевищують обсяги товарно-збутової діяльності, а на кожний долар реального сектору світової економіки припадає до 100 доларів у фінансовій сфері.

У цьому контексті можна погодитись із твердженнями, що сучасні економічні кризи, які виникають у глобальному фінансовому середовищі, пов'язані: по-перше, з ринком нерухомості, об'єкти якого слугують предметом фінансової застави[18]; по-друге, з тенденціями формування цін на сировинних ринках, які визначаються не реальним попитом і пропонуванням, а вартістю фінансових ф'ючерсів[19]; по-третє, з наявними суперечностями в реальному секторі загалом у контексті фундаментальних проблем нагромадження капіталу[20].

---

[15] *Коваленко Ю.* Вплив фінансової інженерії на глобальну фінансову кризу / Ю. Коваленко // Ринок цінних паперів України. — 2010. — № 1—2. — С. 57—62.

[16] *Вайн С.* Глобальный финансовый кризис: механизмы развития и стратегии выживания / Саймон Вайн. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2009. — С. 22.

[17] *Кузнєцов О.* Ґенеза фінансових криз / О. Кузнєцов // Вісник НБУ. — 2010. — Листоп. — С. 32.

[18] *Minsky H. P.* Stabilizing an Unstable Economy / H. P. Minsky // Journal of Economic Behavior& Organization. — 1999. — June. — P. 129—158.

[19] *Рєзнікова Н.* Сучасна фінансова криза в деструктивних вимірах інвестиційного прагматизму / Н. Резнікова, М. Відякіна // Вісник НБУ. — 2010. — Трав. — С. 25.

[20] *Левина И.Г.* Природа финансового сектора и спекулятивных пузырей в современном мире / И. Г. Левина // Экономическая теория в XXI веке. — 6 (13) : Деньги ; под ред. Ю. М. Осипова, Е. С. Зотовой. — М. : ТЕИС, 2007. — С. 229.

Отже, функціонально та інституціонально відірваний від параметрів реального економічного середовища у процесі нагромадження спекулятивний фінансовий капітал реалізує себе в реальних виробничих активах, комерційній і особистій нерухомості, ігноруючи цінові пропозиції й етичні норми, що загрожує, на наш погляд, глобальною дестабілізацією. Це сповна демонструє перманентність фінансових криз, які, з одного боку, інтегрують кризові явища і процеси у промисловій та фінансово-інвестиційній сферах, а з другого — обумовлюють надшвидке поширення «кризової інфекції» на міжнаціональному, регіональному та глобальному рівнях. І якщо в украй конфліктному середовищі XX століття кризи мали переважно функціональний та локально-регіональний характер, а їхні наслідки були більш-менш прогнозованими, то в столітті XXI вони, по-перше, стають обов'язковим компонентом розвитку, а по-друге, мають апріорі глобальний характер з механізмами миттєвого передавання кризової інфекції між секторами, галузями і регіонами глобалізованої економіки.

Кон'юнктурним коливанням та глобальним потрясінням мають протидіяти важелі відповідних мікро- та макроекономічних політик. Оскільки глобальні корпорації сьогодні справляють вирішальний вплив на модифікацію економічного циклу, активно втручаючись у процеси ціноутворення на глобальному ринку, вони мають бути безпосередніми суб'єктами антициклічного регулювання, сприяючи стабілізації макроекономічної кон'юнктури в разі негативних зовнішніх кризових шоків. Державні й міждержавні макроекономічні заходи є ефективними в поєднанні з інструментами глобального економічного управління за участі відповідних світових інституцій, серед яких провідне місце посідає Міжнародний валютний фонд (МВФ), котрий покликаний відповідати за стабільність та рівновагу глобальних фінансів.

Глобальна криза 2006—2009 рр. повною мірою випробовувала на дієздатність регулятивні механізми МВФ, безпосередньою функцією яких є пом'якшення впливу світових фінансових криз на економіки країн-учасниць, забезпечення їх фінансової стабілізації та оптимізації показників платіжного балансу. І хоча протягом багатьох років застосовується доволі диверсифікований інструментарій «амортизації» кризового розвитку національних економік, котрий реалізується на практиці через пряму фінансову підтримку, важелі бюджетно-податкової політики, нарощування урядами держав обсягів золотовалютних резервів, розбудову ефективних і диверсифікованих національних фінансових систем, а також забезпечення гнучкого валютного курсу та впровадження результативних методів соціального захисту населення, говорити про високу результативність цих заходів сьогодні навряд чи можна[21].

Синхронізація національних бізнес-циклів, міжнародний характер спекулятивних операцій, неконтрольована емісія долара, гіпертрофований обсяг випуску похідних фінансових інструментів, включення у фінансові операції непрофільних інститутів потребують не тільки розширення функцій наявних інститутів

[21] Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін.] ; за заг. ред. докторів екон. наук, професорів Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — С. 250—252.

глобального фінансового менеджменту, у першу чергу МВФ, але й формування нових. Вони, на нашу думку, мають бути наділені якісно новими компетенціями, а саме: запровадження системи довгострокового глобального фінансового планування, формування національних і наднаціональних фондів страхування фінансових ризиків, розширення національних і міжнародних фінансових резервних і стабілізаційних фондів, запровадження системи міжнародної фінансової відповідальності країн за нарощування боргів, фінансове надспоживання і надінвестування, запровадження жорсткого функціонального контролю за діяльністю національних фінансових ринків, прогнозування та запобігання фінансовим кризам і координація виходу з них.

Загалом формування дійової системи глобального антициклічного управління, зорієнтованого на забезпечення глобальної фінансової стабільності, відновлення рівноваги у світовій економіці та створення підґрунтя для стійкого економічного зростання потребує консолідації мотивацій, ініціатив та дій на корпоративному, міждержавному та глобальному рівнях

Отже, глобалізація зумовлює кардинальну зміну джерел, фундаментальних ознак і факторів конкуренції. З одного боку, це — джерело і стимулятор конкурентного розвитку, а з другого — акселератор суперечностей, конфліктів і криз локального і глобального масштабів. Глобалізаційні виклики XXI ст. виявляються в посиленні суспільних суперечностей практично на всіх рівнях із превалюванням відповідних лідерських амбіцій — особистісних, корпоративних, міждержавних, глобальних. Виникає феномен глобального ринку як системотвірного елементу глобальної економіки із самовідтворювальними механізмами глобального попиту і пропонування, які ігнорують національні інтереси, кордони і регулятори. Якісно модифікується диспозиція суб'єктів глобального ринку і конкуренції.

Домінуючи на ринках товарів, послуг, капіталів, технологій, управлінських інновацій, глобальні корпорації стають реально найвпливовішими суб'єктами глобальної економіки й одночасно — найдинамічнішими її структурними елементами. За мобільністю, здатністю адекватно реагувати на зміни в конкурентному середовищі вони очевидно переважають традиційні забюрократизовані державні, міжнародні та регіональні наддержавні утворення. Діяльність глобальних корпорацій, які, без сумніву, не матимуть ринкової альтернативи, істотною мірою визначатиме контури майбутньої глобальної економіки і філософію глобальної конкурентоспроможності і лідерства. Однак безперечним є й те, що навіть організаційно реформовані й висококонсолідовані корпорації, як ключові суб'єкти глобального бізнесу, не відіграють самостійної ролі у глобальній економіці і політиці, а дальші контури трансформацій світової системи формуються в їхній продуктивній взаємодії (партнерстві) з державами і міжнародними організаціями зі структурно оновленими порівняно з класичними функціональними портфелями.

Асиметрії глобальної взаємозалежності і взаємодії транснаціональних корпорацій, країн та регіонів світу (у практичному плані), а також глобальна неспроможність ринкового фундаменталізму (у теоретичному плані) зумовлюють нагальну потребу оновлення сучасної ринково-регулятивної системи. Економічна криза 2007—2010 рр. у безпрецедентно жорстких формах підтвердила необхідність розроблення та реалізації ефективного інструмента-

рію антициклічного регулювання з передаванням на глобальний рівень частини компетенцій національних урядів щодо регулювання ділової активності. Необхідною стає інституціоналізація глобального антикризового менеджменту в межах компетенцій нової глобальної інституціонально-регулятивної архітектури.

Фундаментальні умови та сучасні особливості глобальної конкуренції вимагають від усіх суб'єктів ринку випереджальних організаційно-структурних змін на високоінтелектуальній основі, а глобальна конкурентоспроможність забезпечується ефективними інвестиційно-інноваційними стратегіями розвитку, здатними нівелювати асиметрії й диспропорції сучасного постіндустріального інформсередовища.

2.2. Глобальний ринок інвестицій та специфіка його функціонування

У другій половині XX ст. почали формуватися передумови становлення глобального інвестиційного ринку, що обумовлювалось дією сприятливих політичних, інституціональних, економічних, науково-технологічних, інформаційних, соціокультурних факторів, кожен з яких може становити предмет окремих досліджень. Інвестиційні ресурси долучаються до постійного кругообігу, об'єднуються у глобальний світовий потік, синтезуючи національну та інтернаціональну виробничо-інвестиційну діяльність з діяльністю у світовій валютно-фінансовій сфері.

На країновому рівні важливе значення мають політико-економічні (політична стабільність та міра втручання уряду в економічні процеси в країні, наявність і додержання дво- і багатосторонніх міжнародних угод), ресурсно-економічні (наявність або брак природних ресурсів, демографічна ситуація, географічне положення) та загальноекономічні фактори (рівень та динаміка макроекономічних показників). На глобальні інвестиційні процеси впливають стан розвитку світової економіки, стан міжнародних факторних та інвестиційних ринків, стабільність світової валютної системи, розвиток міжнародної інвестиційної структури[22].

Дедалі більшого динамізму розвитку інвестування додає *інвестиційна інженерія*, орієнтована на глобальні технології в сучасному інформсередовищі.

На наш погляд, глобальний інвестиційний ринок, що інтегрує національні та міжнародні ринки, може трактуватися, по-перше, як сегмент глобального ринку, що мобілізує природні, матеріальні, фінансові, людські ресурси розвитку (рис. 2.2). По-друге, глобальний ринок інвестицій в ідеалі має функціонувати як відносно самовідтворювальний механізм акумуляції й перерозподілу інвестиційних ресурсів, коли відбувається врівноваження їх глобального попиту і глобального пропонування.

---

[22] Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник / [Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий, Б. В. Губський та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук. проф. Д. Г. Лук'яненка. — К. : КНЕУ, 2003. — 387 с.; *Орєхова Т. В*. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації : монографія / Т. В. Орєхова ; за ред. Ю. В. Макогона. — Донецьк : ДонНУ, 2007. — 394 с.

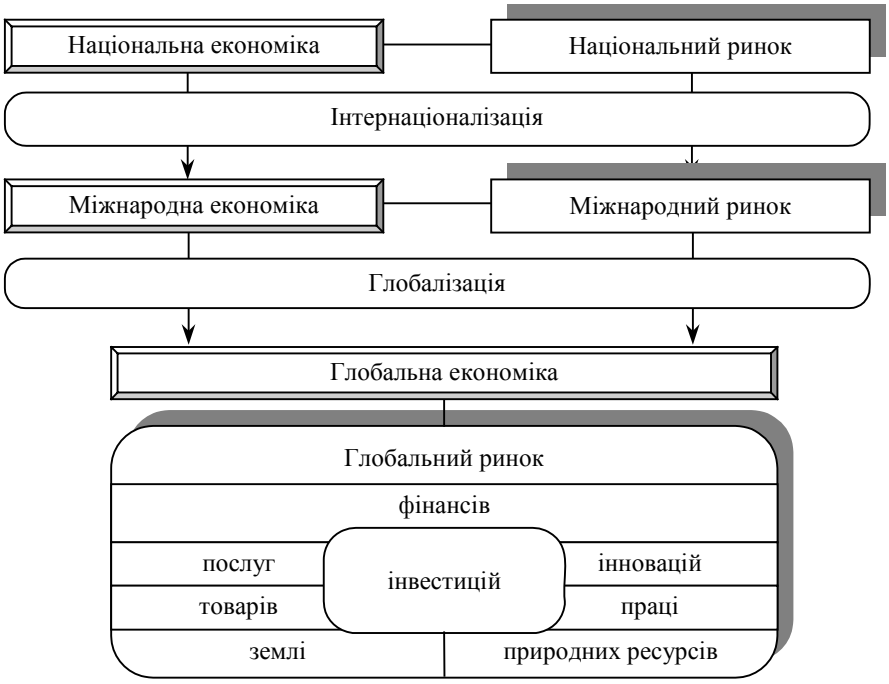


Рис. 2.2. Формування глобальної ринку та його макросегментація

Серед об'єктів глобального інвестиційного ринку (транснаціональних фінансових і нефінансових корпорацій, держав, міжнародних організацій) за умов підвищення самодостатності ринку капіталу, за неадекватності міжнародно інституціоналізованих регулятивних впливів на нього виокремлюється група специфічних інвесторів — *глобальних гравців* (рис. 2.3). У найбільш загальному розумінні глобальний гравець — це економічний агент, що здійснює операції на глобальному ринку та водночас є його маркет-мейкером, тобто його діяльність визначає і кон'юнктуру цього ринку. На світовому фінансовому ринку глобальними гравцями є насамперед транснаціональні банки та інституціональні інвестори — резиденти розвинутих країн. Вони сьогодні фактично визначають поточні тенденції в динаміці та географічному розподілі міжнародних інвестицій, оскільки глобальний характер діяльності та адекватне інформаційно-аналітичне забезпечення надають змогу досить швидко ідентифікувати найбільш привабливі ринки та види операцій. Інвестиційна поведінка глобальних гравців орієнтує всіх інших інвесторів у аспектах прибутковості та надійності операцій на тих чи інших ринках.

Глобальні гравці виступають одночасно і як кредитори (інвестори) для економік країн, що розвиваються, і як фінансові спекулянти на глобальному ринку. Здійснюючи спекулятивні операції, вони дестабілізують макроекономічні показники, змушуючи уряди країн залучати через них зовнішні кредити або за допомогою високих відсоткових ставок залучати короткострокові портфельні іноземні інвестиції. У такий спосіб у глобальних гравців концентрується значна частка національних високоліквідних активів і зовнішніх боргових зобов'язань

уряду чи корпорацій. Кризова зміна очікувань глобальних гравців супроводжується масовим продажем активів з наступною конвертацією коштів у іноземну валюту або припиненням боргового фінансування з їх боку, що стимулює національну валютну або боргову кризу.

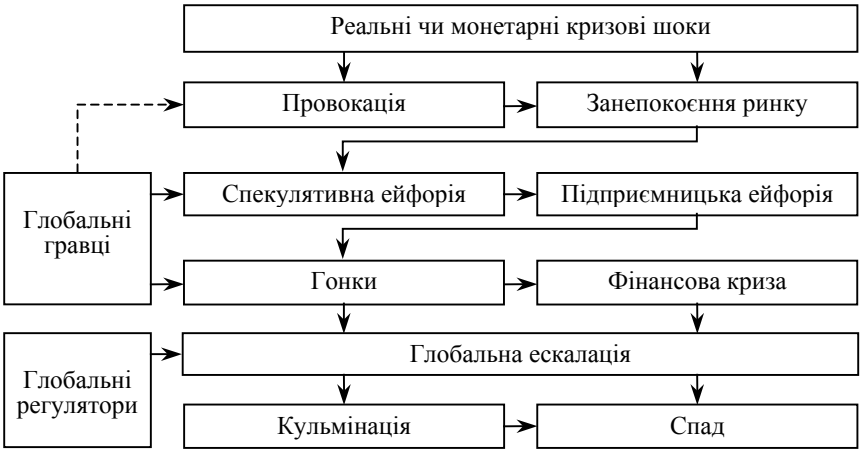


Рис. 2.3. Глобальні гравці в моделі розвитку фінансової кризи

Загалом саме глобальні гравці заінтересовані в неврегульованій фінансовій глобалізації, яка перебуває під їхнім фактичним контролем. Стає очевидним, що на сьогодні відбувається лобіювання глобальними гравцями політики міжнародних фінансових організацій з лібералізації руху капіталу в країнах, що розвиваються, оскільки транснаціональні банки та інституціональні інвестори є резидентами здебільшого розвинутих країн, які мають переважне право голосу в більшості міжнародних фінансових організацій, зокрема в МВФ. Крім того, показово, що в поширенні інформаційної асиметрії і провокуванні сучасної фінансової кризи одну з ключових ролей відіграли найбільш впливові рейтингові агентства американського походження — «Fitch», «Moody's» та «Standard and Poor's», які, володіючи ексклюзивною інформацією і консультаційно супроводжуючи нові надприбуткові фінансові продукти, ігнорували принципи забезпечення стабільності, надійності і транспарентності фінансового ринку[23].

Можливість проникати на лібералізовані національні фінансові ринки різко збільшує варіативність іноземного інвестування з перспективою одержання досить високої норми прибутку. Дальше швидке вилучення фінансових активів з національної економіки без значних втрат уможливлюється в лібералізованих економіках, де не існує обмежень на операції за рахунком руху капіталу. Мотивація глобальних гравців одержувати чимраз більші прибутки досягає глобального масштабу, оскільки кошти, що перебувають під їхнім контролем, часто перевищують обсяги офіційних валютних резервів та навіть розмір ВВП окремих країн. На суб'єктному рівні суперечності між їхніми комерційно-спекулятивними інтересами та інтересами

[23] *Кузнєцов О.* Ґенеза фінансових криз / О. Кузнєцов // Вісник НБУ. — 2010. — Листоп.— С. 32.

держав щодо забезпечення контрольованого та безпечного розвитку стає ключовою у глобалізованій економічній системі.

Важливою в науковій площині і в практичному плані, особливо з регулятивного погляду, є структурна ідентифікація глобального інвестиційного ринку, і це досить складна проблема. З одного боку, цей ринок інтегрує сегменти не тільки грошового і кредитного ринків, але й ринків продукції, послуг, землі, природних ресурсів, перш за все внаслідок диференціації та диверсифікації інвестиційних інструментів у процесі зростаючої сек'юритизації. З другого боку, важливе значення має адекватне сучасним реаліям і перспективам розвитку макроекономічне позиціонування цього ринку, оскільки процеси глобального інвестування вирішальним чином впливають на секторальну структуру глобальної економіки (рис. 2.4).

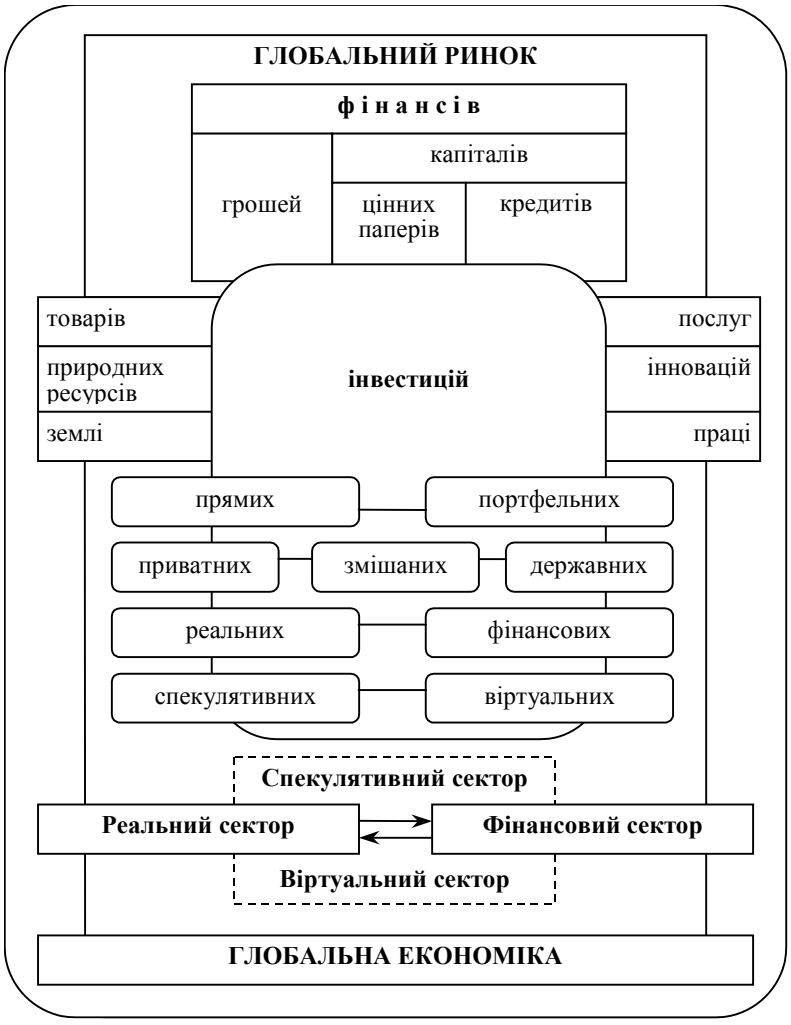


Рис. 2.4. Позиціонування інвестиційного ринку в глобальній економічній системі

Фінансові ринки виконують важливу функцію в глобальній економічній системі, оскільки більшість ресурсів акумулюються на них для забезпечення інвестиційної діяльності фірм та урядів. У структурі фінансового ринку виділяють грошовий ринок та ринок капіталів.

Грошовий ринок — це інститут, через який індивідуальні та інституціональні суб'єкти з тимчасовими залишками коштів зустрічаються з позичальниками, що мають тимчасову нестачу коштів. Основними об'єктами цього ринку є короткострокові кредити (до одного року). Грошовий ринок також підтримує ресурси для спекулятивних операцій з цінними паперами та споживчими товарами.

Ринок капіталу являє собою інститут, що забезпечує здійснення довгострокових інвестицій фірм, урядів та домогосподарств. Фінансові інструменти на ринку капіталу є довгостроковими або безстроковими. У свою чергу, ринок капіталів поділяється на кредитний ринок та ринок цінних паперів з диференціацією останнього щодо домінування того чи іншого фінансового інструменту (ринок акцій, облігацій, деривативів).

Ринок цінних паперів відрізняється від інших ринків насамперед специфічним характером свого товару. Цінний папір — товар особливий. Це одночасно і титул власності, і боргове зобов'язання, і право на одержання доходу, і зобов'язання цей дохід виплачувати. Це товар, який, не маючи власної вартості (вартість цінного папера незначна), може продаватися за високу ринкову ціну. Цінний папір завжди є символом грошового капіталу або інших матеріальних цінностей. Тому його часто називають фондовою цінністю. Разом з тим цінний папір — це завжди визначений фондовий інструмент, за допомогою якого можна одержати доступ до реальних цінностей або забезпечити перехід (рух) цих цінностей від одного суб'єкта до іншого.

Слід особливо підкреслити, що саме ринок цінних паперів регулює стихійні процеси ринкової економіки. Це повною мірою стосується інвестування капіталу. Міграція капіталу відбувається через приплив його до місць необхідного застосування і відплив з тих галузей виробництва, де є його надлишок, а цінні папери є засобом, який забезпечує функціонування цього механізму. Вони адсорбують тимчасово вільний капітал, де б він не перебував, і через купівлю-продаж допомагають за умов надійного регулювання на національному і глобальному рівнях оптимізувати структуру суспільного виробництва.

Масштаби і динаміка прямих інвестицій залежать насамперед від процесів транснаціоналізації, оскільки виникнення і діяльність ТНК базуються на прямому іноземному інвестуванні з метою створення афілійованих підприємств, дочірніх компаній, асоційованих компаній, філій. Саме це визначає масштаби і динаміку глобальних інвестиційних трендів і процесів активізації міжнародного виробництва (табл. 2.1).

Загалом дослідження тенденцій і особливості розвитку структури глобального інвестиційного ринку дозволило виявити його сучасні як прогресивні, так і регресивні властивості. Маючи інтегративну природу, глобальний ринок інвестицій вирішально впливає на конкурентну внутрішню і міжнародну мотивацію суб'єктів бізнесу, сприяє динамізації інвестиційних циклів і відтворювальних процесів у цілому.

Таблиця 1.2

ОКРЕМІ ПОКАЗНИКИ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ (ПІІ) ТА МІЖНАРОДНОГО ВИРОБНИЦТВА, 1990—2009 рр.

Показник	Вартісний обсяг у дійсних цінах, млрд дол.				Річний приріст, %				
	1990	2005	2008	2009	1991—1995	1996—2000	2001—2005	2008	2009
Приплив ПІІ	208	986	1771	1114	22,5	40,0	5,2	–15,7	–37,1
Вивезення ПІІ	241	893	1929	1101	16,8	36,1	9,2	–14,9	–42,9
Обсяг увезених ПІІ	2082	11 525	15491	17 743	9,3	18,7	13,3	–13,9	14,5
Обсяг вивезених ПІІ	2087	12 417	16207	18 982	11,9	18,4	14,6	–16,1	17,1
Прибутки від увезених ПІІ	74	791	1113	941	35,1	13,4	31,9	–7,3	–15,5
Прибутки від вивезених ПІІ	120	902	1182	1008	20,2	10,3	31,3	–7,7	–14,8
Транскордонні ЗіП	99	462	707	250	49,1	64,0	0,6	–30,9	–64,7
Обсяги продажу закордонних філіалів	6026	21 721	31 069	29 298	8,8	8,2	18,1	–4,5	–5,7
Валове виробництво закордонних філіалів	1477	4327	6163	5812	6,8	7,0	13,9	–4,3	–5,7
Сукупні активи закордонних філіалів	5938	49 252	71694	77057	13,7	19,0	20,9	–4,9	7,5
Експорт закордонних філіалів	1498	4319	6663	5186	8,6	3,6	14,8	15,4	–22,2
Зайнятість у закордонних філіалах (тис. осіб)	24 476	57 799	78 957	79 825	5,5	9,8	6,7	–3,7	1,1
Для довідки									
ВВП (у дійсних цінах)	22 121	45 273	60 766	55 005	5,9	1,3	10,0	10,3	–9,5
Експорт товарів та послуг	4414	12 954	19 986	15 716	7,9	3,7	14,8	15,4	–21,4

Джерело: UNCTAD, World Investment Report, 2010.

Глобальному інвестуванню притаманна безпрецедентна технологічність завдяки становленню і випереджальному розвитку фінансової інженерії[24], що не характерно для інших традиційних наук — економічної теорії, макроекономіки, теорії фінансів та ін. Активно використовуючи сучасні економіко-математичні методи, обліково-аналітичну методологію і нормативно-правову практику, новітні досягнення в галузі інформаційних технологій, фінансові інженери оптимально поєднують теоретичні конструкції і фінансові інструменти — як традиційні (акції й облігації), так і нетрадиційні (похідні) — опціони, ф'ючерси, свопи, структуровані фінансові продукти тощо[25]. Загалом характерними рисами

[24] *Finnerty J. D.* Financial Engineering in Corporate Finance: An overview / J. D. Finnerty // Financial Management. — 1988. — Winter. — P. 14—33.

[25] *Коупленд Т.* Стоимость компаний: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Колер, Дж. Мурин ; пер. с англ. — М. : Олимп-Бизнес, 2005. — 576 с.

глобального інвестиційного менеджменту стають інтелектуальність і креативність у прийнятті оптимальних стратегічних рішень, що забезпечує успіх і лідерство у висококонкурентному середовищі.

Разом з тим сучасний глобальний інвестиційний ринок демонструє диспропорційність і асинхронність у функціональному і міжкраїнових аспектах, що характеризується наддинамічністю розвитку спекулятивного сегмента похідних фінансових інструментів порівняно з прямим та портфельним інвестуванням (табл. 2.2), надвисокою сконцентрованістю між розвинутими країнами переважної частини інвестиційно-фінансових операцій, неоднорідністю в розподілі інвестиційних потоків між країнами, що розвиваються, тощо.

Таблиця 2.2

ДИНАМІКА ОБСЯГІВ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ ЗА ІНСТРУМЕНТАМИ ТА РЕГІОНАМИ ПРОТЯГОМ 1995—2009 рр.

Показник	1995		2000		2004		2008		2009*	
	вартісний обсяг, млрд дол. США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд дол. США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд дол. США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд дол. США	річний обіг, млн контрактів	вартісний обсяг, млрд. дол. США	річний обіг, млн контрактів
Відсоткові ф'ючерси	5876,2	561,0	7907,8	781,2	18164,9	1902,6	18732,3	2582,9	17833,7	443
Відсоткові опціони	2741,8	225,5	4734,2	107,7	24604,1	361,0	33978,8	617,7	33005,8	131,7
Валютні ф'ючерси	33,8	99,6	74,4	43,5	103,5	83,7	95,2	433,8	86,1	71,1
Валютні опціони	120,4	23,3	21,4	7,0	60,7	13,0	124,8	59,8	107,3	9,2
Ф'ючерсні індекси фондового ринку	172,2	114,8	377,5	225,2	635,2	804,4	656,0	2467,9	592,5	600,6
Опціонні індекси фондового ринку	337,7	187,3	1148,4	481,5	3024,9	2980,1	4272,8	4174,1	4132,4	959,0
Усього, у тому числі	**9282,0**	**1211,5**	**14263,8**	**1646,0**	**46593,3**	**6144,8**	**57859,9**	**10336,2**	**55757,9**	**2214,6**
Північна Америка	4852,3	455,0	8168,0	461,3	27608,9	1633,6	29814,7	3079,6	26811,0	575,8
Європа	2241,2	354,8	4197,9	718,6	16308,2	1412,6	24622,5	2939,5	26067,6	620,5
Азія	1990,1	126,4	1611,8	331,3	2426,9	2847,6	2685,9	3753,6	2242,4	892,3
Інші регіони	198,4	275,5	286,2	134,9	249,3	251,0	736,8	563,5	636,9	126,1

* Дані за перший квартал.

Джерело: Global Financial Stability Report: Financial Stress and Deleveraging Macro-Financial Implications and Policy. October 2008. — IMF, 2008. — P. 184—185; Global Financial Stability Report: Navigating the Financial Challenges Ahead. October 2009. — P. 186—187.

Характеризуючи процеси зародження віртуальних інвестицій, слід зазначити, що технологічною їх основою є Інтернет — глобальна багатофункціональна інформаційна система. З позицій практики сучасного міжнародного інвестиційного бізнесу особливості електронного інтернет-ринку полягають у тому, що він є, по-перше, відкритий, тобто доступний як для компаній будь-яких розмірів, так і для споживачів, а по-друге — глобальний, тобто доступ до нього можливий з будь-якої точки земної кулі. Відкритість ринку зумовлена також тим, що він характеризується досить низьким бар'єром для входу на нього фірм. Показово, що в умовах інформглобалізму практично на всіх сегментах глобального інвестиційного ринку його учасники в дедалі зростаючих обсягах оперують віртуальними активами і зобов'язаннями. При цьому в різних фінансово-інвестиційних схемах, як правило, задіяні всі дійові особи ринку — фізичні особи, корпорації, уряди, міжнародні організації. У цьому контексті С. Пахомов стверджує, що чинником, який посилює віртуалізацію фінансових ринків, стає використання, що також розширюється, нових похідних банків, де застосовується англо-американська модель домінування джерел доходів, одержуваних від гри на біржах фінансових інструментів (ф'ючерсів, опціонів і т.ін.). Ці інструменти збільшують зону поширення віртуалізації за допомогою не тільки «прямої дії», але і через комбінування вартості акцій, облігацій валют різних країн на базі математичних моделей, що створює додаткову капіталізацію буквально на порожньому місці[26].

Поширюються специфічні техніки хеджування, інструменти яких реагують на динаміку фінансових потоків, на ризики від перепадів ухідних котирувань цінних паперів, курсів валют, на небезпеку пірамідальних обвалів. Фонди, установлені для мінімізації ризиків, розміщені часто в офшорних зонах, управляють відповідними процесами, одержуючи чималі вигоди і, відповідно, розширюючи простір віртуального капіталу. Особлива роль у нарощуванні віртуального капіталу належить глобальним корпоративно-мережним структурам. Реальне віртуально-фінансове обрамлення діяльності цих структур змагається за масштабами з товарним їх наповненням. Загалом віртуалізація економічних, у т.ч. інвестиційних, відносин являє собою одну з найбільш актуальних проблем глобалізації, однак вона потребує поглиблених самостійних міждисциплінарних досліджень.

За сучасних умов, поряд з міжнародною стандартизацією державного нагляду за діяльністю фінансово-інвестиційних установ та регулювання фінансових ринків, реалізації системних антикризових заходів міжнародних економічних організацій, вкрай важливим, на наш погляд, є: по-перше, забезпечення транспарентності фінансової інформації для подолання інформаційної асиметричності глобального інвестиційного ринку; по-друге, розроблення й упровадження міжнародних принципів, правил і процедур урегулювання корпоративних інвестиційних конфліктів.

Отже, виходячи з уроків сучасної фінансової кризи можна стверджувати, що лише консолідація антикризових, а надалі й антициклічних мікро- і макрозаходів на глобальному інституціональному рівні забезпечить швидке відродження продуктивних інвестиційних потоків, створить належні умови для ефективного посткризового функціонування глобального ринку.

---

[26] *Пахомов С. Ю.* Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та чинники розвитку : монографія / С. Ю. Пахомов. — К. : КНЕУ, 2008. — 224 с.

2.3. Сучасна композиція глобального ринку товарів та послуг

Протягом багатьох десятиріч міжнародна торгівля залишається основною й однією з найбільш динамічних форм міжнародних економічних відносин. За 1991—2009 рр. обсяги світового експорту зросли більше ніж у 6 разів і досягли рівня майже 13 трлн дол. Структурно світовий ринок товарів і послуг на 80 % складається з торгівлі товарами та на 20 % — з обміну послугами. З часу укладення Генеральної угоди з тарифів та торгівлі (ГАТТ — 1947 р.) обсяги світового товарного експорту збільшились у 230 разів, при цьому кожне десятиріччя відбувалось мінімум подвоєння цього показника, а в період 1963—1983 рр. — більше ніж потроєння (табл. 2.3)

Таблиця 2.3

ДИНАМІКА РЕГІОНАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ТОВАРАМИ (1948—2009 рр.)*

Регіон/країни	Рік								
	1948	1953	1963	1973	1983	1993	2003	2007	2009
Увесь світ, млрд дол.	59	84	157	579	1838	3675	7375	13619	
Північна Америка, %,	28,1	24,8	19,9	17,3	16,8	18,0	15,8	13,6	**15,8**
у т.ч. США	21,7	18,8	14,9	12,3	11,2	12,6	9,8	8,5	9,8
Південна та Центральна Америка, %	11,3	9,7	6,4	4,3	4,4	3,0	3,0	3,7	3,0
Європа, %,	35,1	39,4	47,8	50,9	43,5	45,4	45,9	42,4	**45,9**
у т.ч. ЄС	–	–	27,5	38,6	38,6	38,6	42,7	39,1	43,1
Країни СНД, %	–	–	–	–	–	1,5	2,6	3,7	**2,6**
Африка, %	7,3	6,5	5,7	4,8	4,5	2,5	2,4	3,1	**2,4**
Близький Схід, %	2,0	2,7	3,2	4,1	6,8	3,5	4,1	5,6	**4,1**
Азія, %	14,0	13,4	12,5	14,9	19,1	26,1	26,2	27,7	**24,2**
у т.ч. Китай	0,9	1,2	1,3	1,0	1,2	2,5	5,9	8,9	5,9
Японія	0,4	1,5	3,5	6,4	8,0	9,9	6,4	5,2	6,4

* Складено за даними International Trade Statistics 2010 (WTO)[27].

Як свідчать дані таблиці, за цей період відбулись також значні зрушення у регіональній структурі світових експортних потоків. Так, якщо на початку 1950-х рр. США були беззаперечним лідером з часткою світового експорту майже 20 %, що дорівнювало сумарному експорту Азії та Африки, то на сьогодні питома вага країни впала майже до 10 %. Натомість Азія збільшила свою питому вагу, зокрема Японія і Китай — у 16 та 6,6 раза відповідно.

[27] World trade report: 2000—2009 [Electronic resource]. — Available from : www.wto.org

На сучасному світовому товарному ринку чітко виокремлюються два типи регіонів: зі зростаючою часткою в міжнародній торгівлі та зі зменшуваною. До першої групи належать: Європа — регіон-лідер у світовій торгівлі (45,9 %); Близький Схід — збільшення частки на світовому ринку з 2 до 4 %; Азія — зростання частки світового ринку за 60 років з 14 до 24 % (майже чверть пропонування).

Як представники другої групи, Північна, Південна та Центральна Америка, а також країни Африканського континенту характеризуються зниженням питомої ваги регіонального експорту в загальносвітовому. Особливо динамічно цей процес відбувається в Північній та Південній Америці. Так, якщо після Другої світової війни ці регіони постачали на світовий ринок майже 40 % товарів, то тепер — лише 17-18 %.

Позитивною динамікою характеризується натомість експорт із країн СНД: за період 1993—2009 рр. частка світового товарного ринку цих країн збільшилася з 1,5 % до 3,7 % у 2007 р., дещо зменшившись у 2009 р. — 2,6 %, що відповідає показнику колишнього СРСР у 1973 р. (також 3,7 %). Проте за цим критерієм розвитку зовнішньої торгівлі країни СНД на сьогодні випереджають країни Африки та більшість країн Південної та Центральної Америки.

Небаченій у економічній історії динамізації міжнародної торгівлі сприяли становлення та розвиток глобальної торгової системи — спочатку на засадах ГАТТ, а з 1995 р. — у межах Світової організації торгівлі. При цьому питома вага країн-членів ГАТТ / СОТ у світовому експорті збільшилась з 62,8 % до майже 95 %[28].

Структура регіональних ринків товарів за критерієм географічного походження імпорту є досить неоднорідною, однак має кілька спільних рис та особливостей (табл. 2.4).

Таблиця 2.4

СТРУКТУРА РЕГІОНАЛЬНИХ ТОВАРНИХ РИНКІВ СВІТУ ЗА ГЕОГРАФІЧНИМ ПОХОДЖЕННЯМ ІМПОРТОВАНИХ ТОВАРІВ, %*

Регіон походження	Світ	Північна Америка	Південна та Центральна Америка	Європа	СНД	Африка	Середній Схід	Азія
Світ	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Північна Америка	13,6	37,8	29,0	5,5	3,1	7,7	10,4	10,7
Південна та Центральна Америка	3,7	6,0	27,1	1,8	1,6	3,9	1,9	2,4
Європа	42,4	18,2	17,8	71,2	47,7	41,6	31,7	13,2
СНД	3,7	0,9	1,4	4,8	26,0	1,9	3,4	1,8
Африка	3,1	3,7	3,2	2,8	0,2	11,4	2,2	2,5
Середній Схід	5,6	3,3	1,0	1,8	1,2	7,8	19,3	12,1
Азія	27,9	30,1	20,5	12,0	20,1	25,7	31,2	57,4

* Адаптовано за даними International Trade Statistics 2008[29].

[28] World trade report: 2000—2009 [Electronic resource]. — Available from : www.wto.org

[29] International Trade Statistics, 2008, 2010. — [Electronic resource]. — Available from : www.wto.org

Першою такою особливістю є значні обсяги внутрішньорегіональної торгівлі: в Європі — 71,2 %, тобто попит на європейському ринку на понад 70 % задовольняється експортом із країн Європи; в Азії — 57,4 %; у Північній Америці — 37,8 %; в інших регіонах — від 10 до 27 %.

Другою особливістю є потужна присутність європейських та азійських експортерів товарів на всіх регіональних ринках, причому з часткою ринку від 12 до 48 %. Що стосується європейських товарів, то вони становлять майже половину імпорту в країнах СНД та Африки.

Як третю особливість слід назвати рівномірну присутність країн Азії (в основному Китаю, Японії та Південної Кореї) на всіх регіональних ринках: Північна Америка — 30,1 % ринку; Близький Схід — 31,2 %, Африка — 25,7 %, Північна Америка та країни СНД — понад 20 %.

Таблиця 2.5

ПРОВІДНІ ЕКСПОРТЕРИ ТА ІМПОРТЕРИ ТОВАРІВ У СВІТІ, 2009 р.*

Місце країни	Експортери	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Річні зміни, %	Місце країни	Імпортери	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %	Річні зміни, %
1	Китай	1202	9,6	–16	1	США	1605	12,7	–26
2	Німеччина	1121	9,0	–22	2	Китай	1006	7,9	–11
3	США	1057	8,5	–18	3	Німеччина	938	7,4	–21
4	Японія	581	4,7	–26	4	Франція	560	4,4	–22
5	Нідерланди	499	4,0	–22	5	Японія	552	4,4	–28
6	Франція	475	3,8	–21	6	Сполучене Королівство	482	3,8	–24
7	Італія	405	3,2	–25	7	Нідерланди	445	3,5	–23
8	Бельгія	370	3,0	–22	8	Італія	413	3,3	–27
9	Південна Корея	364	2,9	–14	9	Гонконг	352	2,8	–10
10	Сполучене Королівство	351	2,8	–23	10	Бельгія	352	2,8	–25
Разом 10 країн		6425	51,5	—	Разом 10 країн		6705	53,0	—
Світовий експорт товарів		12490,0	100,0	–23	Світовий імпорт товарів		12682,0	100,0	–23

* Адаптовано за даними Світової організації торгівлі[30].

Протягом останнього десятиріччя лідерами світової торгівлі є Сполучені Штати Америки, Китай, Німеччина, Японія, Франція, Нідерланди та Великобританія. Саме ці країни, змінюючи іноді послідовність, традиційно очолюють

[30] World trade report: 2000—2009 [Electronic resource]. — Available from : www.wto.org

списки найбільших експортерів та імпортерів. На сьогодні їхня частка у світовому експорті становить майже 40 %. Найбільшими експортерами товарів у 2009 р. були Китай — 9,6 %, Німеччина — 9,0 % світового товарного експорту, США — 8,5 %, Японія — 4,7 %, Нідерланди 4,0 %, Франція — 3,8 %, Італія — 3,2 % та Бельгія — 3,0 %. На десятку країн припадає понад половина світового товарного експорту (51,5 %) (табл. 2.5).

Серед країн, що розвиваються, основними експортерами є Китай (9,6 %), Корея (2,9 %), Сінгапур (2,2 %), Мексика (1,8 %) та Малайзія (1,3 %). Лідерами експорту серед країн Східної та Центральної Європи є: Росія — 2,4 %, Польща — 1,1 %, Чехія — 0,9 %, які входять також до складу 35 найбільших експортерів світу.

Провідними імпортерами товарів у 2009 р. були США, Китай та Німеччина. На десятку країн-імпортерів припадає понад половина світового товарного імпорту (53,4 %). Серед країн, що розвиваються, слід назвати Китай, Республіку Корея, Індію — 2 %, Сінгапур — 1,9 %, Бразилію — 1,1 %, Малайзію — 1,1 % та Мексику — 0,9 %. Країни Центральної та Східної Європи в цьому списку також репрезентовані Росією (1,5 %), Польщею (1,2 %) та Чехією (0,8 %). Україна не ввійшла до 50 найбільших експортерів товарів 2009 р., хоч у 2008 р. посідала 49 місце. Проте країна перебуває на 46 місці серед основних імпортерів.

Аналізуючи основні показники розвитку міжнародної торгівлі, маємо зазначити, що основними світовими експортерами були і залишаються розвинуті країни, незважаючи на те що їхня частка у світовій торгівлі суттєво зменшилась за 50 років — із 71 % до 57 %, тимчасом як майже вдвічі збільшилася частка країн, що розвиваються, — з 24 до 40 % (табл. 2.6).

Таблиця 2.6

СТРУКТУРА СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ ТОВАРІВ
у 1960—2009 рр., % та млрд дол.*

Країни	1960 р.	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р .	2008 р.	2009 р.
Розвинуті, %	71	76	66	72	66	58	57
Ті, що розвиваються, %	24	19	30	24	32	38	40
З перехідною економікою, %	5	5	4	3	2	4	3
Усього, млрд дол.	130,098	316,99	2034,996	3483,3	6448,82	13 956,87	12 419

* Розраховано за даними «Statistical Year book»[31] та «Monthly Bulletin of Statistics» за відповідні роки[32].

У товарній структурі світового експорту, як правило, виділяються три основні групи товарів: 1) сільськогосподарська продукція та сировина; 2) паливо та продукція видобувної промисловості; 3) промислові товари. При цьому питома

[31] Statistical Year book [Electronic resource]. — Available from : http://unstats.un.org
[32] Monthly Bulletin of Statistics [Electronic resource]. — Available from : http://www.cbs.gov.il

вага першої та третьої груп мають виражену тенденцію до зменшення (крім кризового 2009 р.), натомість частка другої групи суттєво зростає — з 13,3 % у 2001 р. до 19,5 % у 2007 р. Навіть у 2009 р. частка цієї групи товарів у світовій торгівлі становила майже 19 % (табл. 2.7).

Таблиця 2.7

ДИНАМІКА ТОВАРНОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОГО ЕКСПОРТУ, %*

Групи товарів	Роки					
	2001	2003	2005	2006	2007	2009
Усі товари	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100
Сільськогосподарська продукція і сировина	9,1	9,2	8,3	8,0	8,5	9,6
Паливо та продукція видобувної галузі	13,3	13,1	17,6	19,3	19,5	18,6
Промислові товари у т.ч.	74,8	74,5	71,6	70,1	69,8	68,6
залізо та сталь	2,2	2,5	3,1	3,2	3,5	2,7
хімічні продукти	9,9	10,9	10,8	10,6	10,9	11,9
напівфабрикати	7,2	7,2	6,9	6,7	6,6	–
автомобілі	9,4	9,9	12,7	12,4	8,7	7,0
офісне і телекомунікаційне обладнання	13,8	12,8	12,5	12,3	11,1	10,9
інші машини й обладнання	17,7	17,0	12,5	12,3	12,1	–
текстиль	2,5	2,3	2,0	1,9	1,7	1,7
одяг	3,3	3,1	2,7	2,6	2,5	2,6
інші споживчі товари	8,8	8,8	8,3	8,0	8,0	–
Товари, що не підлягають класифікації	2,8	3,1	2,5	2,6	2,2	3,2

* Розраховано за даними Світової організації торгівлі[33].

Аналізуючи товарну структуру світового експорту сільськогосподарської продукції, сировини і палива, зауважимо, що в 1960—1970-ті рр. питома вага продовольства у світовому експорті становила приблизно 20 %, на сьогодні вона скоротилась до 5,5 %, а сільськогосподарської сировини — з 10 до 3 %. При цьому питома вага мінеральної сировини та палива залишається майже незмінною — на рівні 15—20 %. Загалом частка мінеральної сировини у світовому товарному експорті становить 19 %, з яких половина постачань припадає на паливо, передусім нафту та нафтопродукти. Головна особливість нафтової промисловості світу — територіальний розрив між основними районами видобутку та споживання нафти. Так, частка економічно розвинутих країн у світовому нафтовидобутку становить 25 %, а в споживанні — 60 %. З іншого боку,

[33] World trade report: 2000—2009 [Electronic resource]. — Available from : www.wto.org

частка країн, що розвиваються, у світовому видобутку нафти сягає 60 %, тоді як у споживанні не перевищує 25 %. Країни ОПЕК, які видобувають більше від 40 % усієї нафти, споживають лише 7 % нафти та нафтопродуктів — трохи більше, ніж СНД чи Китай. Така ситуація спричинюється до значних масштабів торгівлі даним ресурсом — обсяги світової торгівлі нафтою дорівнюють близько 4 % усього світового товарообороту.

Регіональна структура світового сільськогосподарського експорту останніми роками є дуже нерівномірною — три регіони забезпечують 93,4 % постачань продукції сільського господарства в інші країни, а саме Західна Європа (близько 44 %), Північна Америка (близько 20 %) та Азія (18 %). Крім того, Західна Європа та Азія виступають і потужними імпортерами сільськогосподарської продукції, причому обсяги імпорту значно перевищують обсяги експортних поставок. До п'ятірки найбільших експортерів продукції сільського господарства входять Європейський Союз, США, Канада, Бразилія та Китай. Їхня частка у світовому експорті цієї продукції становить більше ніж 65 %, а разом з іншими десятьма лідерами — 83,5 %[34].

У світовій торгівлі продовольством та сільськогосподарською сировиною провідну роль відіграють розвинуті країни: виробляючи 50 % продукції, вони забезпечують 72 % світового експорту та 69 % імпорту продовольства (без урахування риби). Серед країн світу в останні роки найбільшими експортерами продовольства є США (14 % світового експорту), Франція — близько 7 %, Нідерланди — 6 %, Німеччина — близько 6 % та Канада — 5 %, а найбільшим імпортером є Японія, частка імпорту якої перевищує 8 %, а також Німеччина, Великобританія, Франція, Італія. У товарній структурі світової торгівлі продовольством і сільськогосподарською продукцією переважають фрукти та овочі, зерно і продукти його переробки, риба та морепродукти, м'ясні і молочні вироби, масло, насіння, тропічні товари та цукор тощо[35].

У структурі світового ринку промислових товарів тільки така товарна позиція, як «хімічні продукти», демонструє зростання за 2001 — 2009 рр., решта — падіння. Це стосується напівфабрикатів, автомобілів, офісного та телекомунікаційного обладнання, текстилю та одягу.

Найбільш конкурентним на світовому ринку товарів є сектор торгівлі машинно-технічною продукцією, для якого характерні такі особливості: значне скорочення життєвого циклу більшості видів товарів цієї групи; постійне оновлення номенклатури та асортименту виробів; штучне моральне старіння; перехід від одиничного до «системного» продажу та створення відповідних товарів, коли покупцеві пропонується не тільки основний товар, а й різноманітні комплектні, доповнювальні та супутні товари; підвищення вимог до технічних стандартів товарів та їхнього дизайну та необхідність відповідності машин, обладнання, комплектних вимогам Міжнародної організації стандартів (ISO); вищі темпи зростання експорту машинотехнічної продукції порівняно з її виробництвом, що обумовлено процесами реіндустріалізації у світовій економіці.

---

[34] Monthly Bulletin of Statistics [Electronic resource]. — Available from : http://www.cbs.gov.il

[35] *Вавилова Е. А.* Международная торговля : учеб. пособие / Е. В. Вавилова, Л. П. Бородулина. — М. : Гардарики, 2006. — 287 с.

На сьогодні 80 % світового експорту та понад 60 % світового імпорту продукції машинобудування зосереджено в десяти індустріально розвинених країнах, таких як Японія, Німеччина, США, Франція, Великобританія, Італія, Канада, Бельгія, Нідерланди, Швейцарія, Швеція, Корея. При цьому 50 % світового експорту припадає на Японію, Німеччину та США. Лідерами імпорту машин, обладнання та транспортних засобів є Сполучені Штати Америки, Німеччина та Великобританія — понад 35 % світових закупівель[36].

Аналізуючи індекс стану платіжного балансу (показник покриття експортом імпорту) за групами країн та світом у цілому, звернімо увагу на те, що у світовій торгівлі за останні 40 років його значення коливалось у межах 85,0—97,8 %, що свідчить про від'ємне сальдо торговельного балансу. Додатне сальдо торговельних балансів мали країни, що розвиваються, та з перехідною економікою (до кризового 2009 р.) (табл. 2.8).

Таблиця 2.8

ІНДЕКСИ ПОКРИТТЯ ЕКСПОРТОМ ІМПОРТУ ЗА ГРУПАМИ КРАЇН ЗА 1970—2009 рр., %*

Країни	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2009 р.
Розвинуті	94,6	88,7	95,4	91,3	81,1
Ті, що розвиваються	99,1	126,9	101,4	107	92,0
З перехідною економікою	97,8	97,3	103,1	147	90,0
За країнами світу	**95,7**	**97,8**	**96,3**	**96,0**	**85,0**

* Розраховано за даними «Statistical Year book»[37] та «Monthly Bulletin of Statistics»[38] за відповідні роки.

У практиці міжнародної діяльності часто використовують експортну квоту для визначення відкритості економіки. Відносно стабільне зростання коефіцієнта відкритості економік за останні 40 років свідчить про динамічний розвиток лібералізаційних процесів у світі (табл. 2.9).

Значне зростання коефіцієнта спостерігається в таких країн, як Австрія, Бельгія, Данія, Нідерланди, Німеччина, Польща та Україна, більшість із яких мають провідні позиції у світовій торгівлі.

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 з найважливіших і швидкозростаючих складових світової економіки. Так, у розвинених країнах світу частка сфери послуг у структурі ВВП перевищує 70 %, у ній зайнято приблизно 65 % працездатного населення планети (у США — до 75 %)[39].

---

[36] *Вавилова Е. А.* Международная торговля : учеб. пособие / Е. В. Вавилова, Л. П. Бородулина; *Фомичев В. И.* Международная торговля : учебник / В. И. Фомичев. — 2-е изд., перераб. и доп. — М. : ИНФРА-М, 2001. — 446 с.

[37] Statistical Year book [Electronic resource]. — Available from : http://unstats.un.org

[38] Monthly Bulletin of Statistics [Electronic resource]. — Available from : http://www.cbs.gov.il

[39] *Тіпанов В. В.* Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища / В. В. Тіпанов, А. О. Олефір // Київ. — 2008. — № 8—9. — С. 171.

Таблиця 2.9

КОЕФІЦІЄНТ ВІДКРИТОСТІ ЕКОНОМІКИ (ЕКСПОРТНА КВОТА) ОКРЕМИХ КРАЇН, %*

Країна	1970 р.	1980 р.	1990 р.	2000 р.	2008 р.
Австрія	17,7	22,7	25,8	46,4	58,9
Бельгія	45,3	54,8	61,5	84,6	91,9
Великобританія	15,6	20,4	18,8	27,6	28,8
Греція	6,5	12,9	9,9	24,9	23,5
Данія	21,2	25,2	27,1	46,6	54,7
Ірландія	28,8	43,6	52,7	98,1	—
Іспанія	6,3	9,8	11,3	29,1	26,6
Італія	12,3	17,2	15,5	13,2	23,5
Канада	19,7	25,6	22,2	45,6	37,14
Нідерланди	39,9	50,1	46,3	70,1	76,7
Німеччина	18,6	23,8	27,2	33,37	47,16
Норвегія	22,0	32,2	29,3	46,5	48,2
Польща	—	28,5	23,0	27,12	39,73
Португалія	15,1	18,5	24,4	29,76	32,85
Російська Федерація	—	—	13,3	44,06	30,99
США	4,2	8,3	7,1	11,23	12,84
Україна	—	—	8,6	62,44	41,83
Фінляндія	21,0	27,6	19,7	43,53	44,63
Франція	12,7	17,5	18,1	28,56	26,46
Швейцарія	24,4	29,1	28,1	46,48	51,3
Швеція	20,4	24,7	25,0	46,57	53,26
Японія	9,5	12,2	9,8	10,99	23,2

* Розраховано за даними «Statistical Year book»[40] та «Monthly Bulletin of Statistics»[41] за відповідні роки.

В умовах загострення міжнародної конкуренції сфера послуг набуває динамічного розвитку та стає одним із впливових чинників зростання економіки, підвищення конкурентоспроможності країни на світових ринках, поліпшення добробуту населення. За оцінками фахівців, міжнародна торгівля послугами подвоюється кожні 7–8 років порівняно з 15 роками, необхідними для аналогічного збільшення обсягу експорту товарів. Протягом останніх трьох десятиріч обсяги світового експорту послуг збільшились у понад 20 разів і зростають далі. За статистикою ЮНКТАД частка комерційних послуг у світовій торгівлі в 1980 р. становила 16,2 %, у 2006 році — 18,4 %, а, за оцінками експертів, до

[40] Statistical Year book [Electronic resource]. — Available from : http://unstats.un.org
[41] Monthly Bulletin of Statistics [Electronic resource]. — Available from : http://www.cbs.gov.il

2015 р. здатна досягти 25—30 %. У 2009 р. експорт послуг становив майже 3,4 трлн дол. США[42].

На сьогодні світовий ринок послуг як галузевий товарний ринок поки що не являє собою органічної системи, він тільки розвивається в напрямі цілісності, перебуває у фазі становлення. Про це свідчать значні відмінності в тарифах на однакові види послуг, брак універсальних інструментів регулювання, а також єдиної загальноприйнятої класифікації послуг, як це існує щодо товарної торгівлі (Гармонізована система опису та кодування товарів)[43].

Термін «міжнародна торгівля послугами» охоплює міжнародний обмін багатьма видами послуг, кожній з яких притаманні свої особливості. Відповідно до угоди про торгівлю послугами (ГАТС) до послуг, що надаються по каналах міжнародної торгівлі, належать: комерційні послуги (професійні, управлінські, комп'ютерні тощо), послуги у сфері НДДКР, продажу й оренди нерухомості, послуги з лізингу та оренди машин та обладнання без операторів, консалтингові та інші), послуги зв'язку (поштові, кур'єрські, телекомунікаційні та ін.), послуги з будівництва та суміжні інженерні послуги, послуги дистриб'юторів, послуги у сфері освіти, з охорони довкілля, фінансові послуги, послуги з організації відпочинку, культурних та спортивних заходів, ті, що пов'язані з туризмом, транспортні та ін.

Міжнародна торгівля послугами має низку специфічних рис, які відрізняють її від традиційної торгівлі товарами:

- на відміну від товарів, послуги надаються (виробляються) та споживаються в основному одночасно і не зберігаються, а тому надання більшості видів послуг базується на прямих контактах між їх виробниками та споживачами, що потребує більшої присутності за кордоном безпосередніх виробників послуг або ж присутності іноземних споживачів у країні виробництва послуги;
- сфера послуг, як правило, активніше захищається державою від іноземної конкуренції, ніж сфера матеріального виробництва, більше того, транспорт і зв'язок, фінансові та страхові послуги в багатьох країнах традиційно перебувають у повній або частковій власності держави та суворо контролюються нею, унаслідок цього в міжнародній торгівлі послугами існує більше протекціоністських перешкод і конкурентних бар'єрів, ніж у торгівлі товарами (хоч останнім часом завдяки ГАТС спостерігається значна лібералізація торгівлі такими послугами);
- не всі види послуг, на відміну від товарів, можуть бути придатні до широкого залучення в міжнародний обмін (це стосується насамперед побутових і комунальних послуг).

У статистиці платіжних балансів світова торгівля комерційними послугами, фактично, зводиться до двох способів надання послуг — транскордонного та споживання за кордоном. Однак реальний обсяг усієї світової торгівлі послугами набагато більший. Міжнародна статистика не враховує повністю торгівлю послугами між іноземними та національними юридичними і фізичними особами в межах національної території. У даний час розробляється більш сучасна методологія обліку обміну послугами, яка охоплюватиме всі чотири способи (методи) постачання послуг, які виділяються у ГАТС, а саме:

---

[42] http://www.unctad.org

[43] *Тіпанов В. В*. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища / В. В. Тіпанов, А. О. Олефір // Київ. — 2008. — № 8—9. — С. 178.

1. Транскордонне постачання: послуги надаються фірмою в одній країні, а споживач перебуває в іншій (наприклад, консалтингові послуги, що надаються через міжнародні телефонні мережі).

2. Споживання за кордоном: споживачі приїжджають до іншої країни, щоб одержати або придбати послуги (наприклад, туристичні послуги, освіта тощо).

3. Комерційна присутність: постачальник через філіал, представництво, дочірню компанію чи іншу структуру надає послуги на території іншої країни, де перебуває споживач (наприклад, послуги в країні філіалу іноземного банку).

4. Присутність фізичних осіб, які здійснюють подорож у країну споживача для надання йому послуг (наприклад, відрядження консультантів, медиків тощо)[44].

На початку нового тисячоліття сфера послуг набуває динамічного розвитку в усіх регіонах світу. Це стосується як країн, що розвиваються, так і менш розвинених країн, причому як експорту, так і імпорту. У міжнародній торгівлі послугами важливу роль відіграють країни Тріади, що підтверджується даними міжнародної статистики: частка Європи, Азії та Північної Америки перевищує 90 %. Європа є провідним регіоном у світовій торгівлі послугами, на який припадає 51,4 % експорту та 46,9 % імпорту. Друге та третє місця відповідно посідають Азія та Північна Америка. Частка ж інших регіонів становить близько 10 %. Регіонами, що продемонстрували зростання в міжнародній торгівлі послугами у 2000—2008 рр., є країни Азії, СНД та Африки. Водночас країни Центральної та Південної Америки втрачають свої позиції на світових ринках послуг як в експорті, так і в імпорті (табл. 2.10).

Таблиця 2.10

СВІТОВА ТОРГІВЛЯ ПОСЛУГАМИ ЗА РЕГІОНАМИ СВІТУ, 2000—2008 рр.*

Обсяги експорту, млрд. дол. США		Частка регіону у світовому експорті		Регіон	Обсяги імпорту, млрд дол. США		Частка регіону у світовому імпорті	
2000	2008	2000	2008		2000	2008	2000	2008
721,9	1919,0	48,42	51,4	Європа	674,1	1628,0	45,71	46,9
646,2	1738,0	43,34	46,6	Європа (27)	628,8	1516,0	42,64	43,7
309,5	837,0	20,75	22,4	Азія	367,9	858,0	24,95	24,7
330,9	603,0	22,19	16,2	Північна Америка	268,2	473,0	18,19	13,6
47,1	109,0	3,16	2,9	Центральна і Південна Америка	54,6	117,0	3,7	3,4
31,3	88,0	2,09	2,4	Африка	37,4	121,0	2,54	3,5
17,2	83,0	1,15	2,2	СНД	23,6	114,0	1,6	3,3
33,0	36,9	2,24	2,5	Близький Схід	48,8	159,0	3,31	4,6
1491,0	3730,0	100,00	100,00	Світ	1474,6	3470,0	100,00	100,00

* Складено за даними Світової організації торгівлі (www.wto.org)

[44] *Тіпанов В. В.* Специфіка дослідження міжнародної торгівлі послугами / В. В. Тіпанов, А. О. Олефір // Київ. — 2007. — № 55. — С. 80.

На десятку країн світу припадає 52,0 % обсягів світового експорту та 50,1 % імпорту комерційних послуг. Основні позиції в рейтингу посідають високорозвинуті країни світу (насамперед США, Великобританія, Німеччина, Франція, Японія), але в десятці репрезентовані і країни, що розвивається, — Китай та Індія (табл. 2.11). Частка та роль цих країн в експорті послуг на міжнародні ринки щороку зростає.

Таблиця 2.11

ПРОВІДНІ ЕКСПОРТЕРИ ТА ІМПОРТЕРИ ПОСЛУГ У СВІТІ, 2008 р.[45]

Місце країни	Експортер	Обсяги, млрд. дол. США	Частка, %	Місце країни	Імпортер	Обсяги, млрд дол. США	Частка, %
1	США	522	14,0	1	США	364	10,5
2	Великобританія	283	7,6	2	Німеччина	285	8,2
3	Німеччина	235	6,3	3	Великобританія	199	5,7
4	Франція	153	4,1	4	Японія	166	4,8
5	Японія	144	3,9	5	Китай	152	4,4
6	Іспанія	143	3,8	6	Франція	137	3,9
7	Китай	137	3,7	7	Італія	132	3,8
8	Італія	123	3,3	8	Іспанія	108	3,1
9	Індія	106	2,8	9	Ірландія	103	3,0
10	Нідерланди	102	2,7	10	Південна Корея	93	2,7
Разом 10 країн		1948	52,2	Разом 10 країн		1739	50,1
Світовий експорт послуг		3730	100,0	Світовий імпорт послуг		3470	100,0

Джерело: статистичні дані СОТ (www.wto.org)

Спеціалізація країни на тому чи іншому виді послуг безпосередньо пов'язана з рівнем її економічного розвитку. У високорозвинених країнах частка послуг збільшується завдяки зростанню продуктивності праці і скороченню зайнятості в промисловості, сільському господарстві, будівництві, а також у результаті пропонування нових послуг. Для цих країн притаманний експорт фінансових, інформаційних і ділових послуг. Для країн, що розвиваються, основними видами експорту послуг є транспортні, туристичні та фінансові (офшорні). Їхня сукупна питома вага не перевищує 6 % за чітко вираженої переважної частки країн Азії. Великими експортерами послуг із групи країн, що розвиваються, є Китай, Індія, Сінгапур, Південна Корея тощо[46].

Для країн, що розвиваються, характерна наявність від'ємного сальдо у зовнішній торгівлі послугами, проте це не виключає того, що деякі з них є великими експортерами послуг. Так, наприклад, Республіка Корея спеціалізується на

[45] International Trade Statistics: 2008, 2010 [Electronic resource]. — Available from : www.wto.org

[46] *Тіпанов В. В*. Тенденції розвитку міжнародної торгівлі послугами в умовах динамізації конкурентного середовища / В. В. Тіпанов, А. О. Олефір // Київ. — 2008. — № 8—9. — С. 182.

інженерно-консалтингових та будівельних послугах, Мексика — на туристичних, Сінгапур є великим фінансовим центром. Значна кількість невеликих острівних держав основну частину експортних доходів одержує завдяки туризму.

Країни Центральної, Східної Європи та СНД також володіють значним потенціалом розвитку сектору послуг, передусім туризму, сухопутного транспорту, судноплавства та ін., але його реалізації заважають недостатня матеріально-технічна база та обмежені фінансові ресурси. Індустрія послуг країн СНД перебуває в стадії розвитку. Цей стан потребує зваженого підходу до стратегії її розвитку, регулювання та особливо лібералізації ринків, оскільки надмірна відкритість економіки може стати руйнівним чинником, якщо не супроводжуватиметься виваженим застосуванням інструментів протекціонізму, а торговельні відносини не базуватимуться на узгодженні та координації економічної політики[47].

Структура торгівлі послугами поділяється на три основні групи: транспортні, туристичні та інші комерційні послуги. Динаміка видової структури світової торгівлі послугами подана в табл. 2.12.

Таблиця 2.12

ДИНАМІКА ВИДОВОЇ СТРУКТУРИ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ У 1990—2009 рр.*

Показник	Обсяг, млрд дол. США	Частка, %				
	2009	1990	2000	2007	2008	2009
Експорт						
Усі види послуг	3350	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Транспортні послуги	700	28,6	23,4	22,9	23,7	20,9
Туристичні послуги	870	33,9	32,1	25,7	25,1	26,0
Інші комерційні послуги	1780	37,5	44,5	51,4	51,1	53,1
Імпорт						
Усі види послуг	3145	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Транспортні послуги	835	—	28,7	29,0	30,0	26,6
Туристичні послуги	790	—	29,8	25,6	24,4	25,1
Інші комерційні послуги	1520	—	41,5	45,4	45,5	48,3

*Складено за даними Світової організації торгівлі (www.wto.org)

Аналіз динаміки показників 1990—2009 рр., дає можливість виявити тенденцію до зростання в загальній світовій структурі послуг частки інших комерційних послуг (з 37,5 % у 1990 р. до 53,1 % у 2009 р.). Це відбулось у результаті збільшення частки торгівлі діловими послугами, у тому числі управлінськими, професійними, банківськими, страховими та аудиторськими тощо. Останнім часом позитивною динамікою розвитку вирізняється сектор інформаційно-телекомунікаційних послуг та електронної торгівлі.

[47] Глобалізація і безпека розвитку : монографія / [О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін.]. — К. : КНЕУ, 2001. — С. 356.

Іншою тенденцію є поступове зниження частки туристичних послуг: якщо в 1990 р. на них припадала третина всієї торгівлі послугами, то в 2000 р. — 32 %, а у 2009 р. — 26,0 %. Транспортним послугам хоч і належить найменша частка (20,9 %), проте в 2000—2009 рр. дана сфера продемонструвала стабільний тренд. Перш за все це пояснюється підвищенням обсягів транспортних вантажів і пасажирів у результаті інтеграції у світову економіку країн, що динамічно розвиваються, насамперед Китаю та Індії. Далі розглянемо характеристики та динаміку окремо транспортних, туристичних та інших комерційних послуг.

Сектор транспортних послуг у міжнародній торгівлі

Транспорт — виключно важлива галузь світового господарства. У 2009 р. 700 млрд дол. США в міжнародній торгівлі послугами припадало на транспортні послуги. Середньорічні темпи приросту обсягу перевезень вантажів на світовому ринку транспортних послуг за останні десять років сягнули 2,5 %, тобто збільшилися приблизно в 9 разів, тимчасом як обсяг валового світового продукту зростав у середньому всього на 1–2 %. Процеси економічної інтеграції, що відбуваються в сучасному світі, збільшення обсягів міжнародної торгівлі та бурхливий розвиток туризму сприяють дальшому прогресу транспортної галузі.

Провідним регіоном у світовій торгівлі транспортними послугами є Європа. Так, на країни ЄС припадає приблизно 44 % світового експорту та 35 % світового імпорту таких послуг. В експорті транспортних послуг переважають економічно розвинуті країни. Варто також зазначити, що серед провідних експортерів транспортних послуг багато морських держав (Нідерланди, Данія, Греція, Сінгапур тощо). Провідними імпортерами транспортних послуг є країни ЄС, США та Японія, на які припадає більше ніж 50 % світового імпорту. В імпорті поступово зростає роль Китаю та Індії, економіки яких динамічно розвиваються та в результаті цього потребують потужного транспортного забезпечення.

Аналіз змін, що виникають і прогнозуються на міжнародних ринках транспортних послуг, дозволяє зробити висновок про те, що найближчим часом потрібно чекати зростання вантажних і пасажирських перевезень, підвищення їхньої економічної ефективності. Удосконалення матеріально-технічної бази і використання нових інформаційно-комунікаційних технологій, у свою чергу, також значно вплинуть на економічні показники ринку транспортних послуг, підвищать якість обслуговування і безпеку руху. Зрозуміло, що характер і темпи змін будуть різні в різних варіантах загальноекономічного розвитку окремих регіонів та країн. Сам же світовий транспортний ринок в основному визначатиметься взаємодією й дальшим розвитком трьох сучасних головних центрів: Північної Америки на чолі зі США; ЄС та Азіатсько-Тихоокеанського регіону з Японією, Південною Кореєю, Китаєм і низкою інших країн. Так, у США вантажообіг усіх видів транспорту з 1995 р. до 2015 р. згідно з прогнозами збільшиться приблизно в 1,4 раза, у Німеччині і Японії — відповідно в 1,6 і 1,4 раза[48].

Варто також зазначити, що в розвитку міжнародної транспортної системи виразно виявилися такі тенденції: зниження тарифів на більшість видів переве-

[48] *Степанов О. М.* Світова торгівля, транспорт і тенденції розвитку портового господарства : монографія / О. М. Степанов. — Одеса : Астропринт, 2001. — С. 101.

зень; збільшення обсягів вантажо- і пасажирообігу та використання контейнерних перевезень; посилення взаємозамінності різних видів транспорту; розвиток змішаних (інтермодальних) сполучень; підвищення ефективності логістичних систем завдяки використанню новітніх інформаційно-комунікаційних технологій тощо. Стан світової транспортної інфраструктури та динаміка зростання її основних показників і надалі суттєво впливатимуть на збільшення обсягів світової торгівлі та сприятимуть процесам дальшої інтернаціоналізації та глобалізації міжнародних економічних відносин.

Міжнародна торгівля туристичними послугами

Туризм — не тільки один з найважливіших економічних, політичних, соціальних і екологічних явищ XXI ст., але й один з найбільш динамічних секторів економіки. Протягом останніх кількох десятків років для світової індустрії туризму були характерні темпи зростання, що перевищували вдвічі темпи зростання валового внутрішнього продукту (ВВП). Частка туристичної індустрії у 2009 р. становила 26 % загального обсягу світової торгівлі послугами. Динамічний розвиток індустрії туризму оцінюється фахівцями досить оптимістично. Очікується, що сектор туризму зростатиме й у майбутньому в результаті збільшення чисельності населення, підвищення рівня життя людей, удосконалення й розширення транспортних систем, подовження вільного часу, що є в розпорядженні людей, розвитку електронної торгівлі й телекомунікаційних технологій тощо.

Даній сфері також притаманні високі темпи розвитку. Так, якщо у 1950 р. туристичні подорожі здійснили 25 млн осіб, то за півстоліття кількість їх збільшилась у 30 разів. У майбутньому, навіть незважаючи на час від часу виникаючі політичні, економічні й екологічні кризи, очікується дальше динамічне зростання світового туризму. Згідно з прогнозами до 2020 р. в інших країнах побуває близько 1,5 млрд туристів, а до десятки країн-лідерів виїзного туризму у 2020 р. будуть уходити Німеччина, Японія, США, Китай, Великобританія, Франція, Нідерланди, Канада, Росія та Італія[49].

Поряд з показниками кількості прибуттів туристів широко використовуються дані про надходження коштів від міжнародного туризму. Під надходженнями статистика СОТ визначає прибутки країн від споживчих витрат туристів (тобто оплата за товари і послуги), що здійснюються ними під час знаходження на території якої-небудь держави. За даними СОТ загальний обсяг надходжень від міжнародного туризму у 2009 р. досяг 870 млрд дол. США[50].

Слід зазначити, що нині спостерігається досить швидкий, але надто нерівномірний розвиток світового туризму. В основному світові туристичні потоки формуються і здійснюються між високорозвиненими країнами. Туризм між країнами, що розвиваються, розвинений слабо. У середньому близько 2/3 міжнародних туристичних подорожей припадає на розвинуті країни і 1/3 — на країни, що розвиваються.

За статистичною методикою Світової організації торгівлі, держави—члени СОТ поділені відповідно до географічних ознак на шість регіонів: Азіатсько-Тихоокеанський, Америка, Африка, Близькій Схід, Південна Азія і Єв-

[49] *Чудновский А. Д.* Менеджмент туризма : учебник / А. Д. Чудновский, М. А. Жукова. — М. : Финансы и статистика, 2003. — С. 10.

[50] World Tourism Organization Report [Electronic resource]. — Available from : http://www.world-tourism.org

ропа. За термінологією цієї організації країнами—постачальниками туристів є високорозвинені країни: США, Іспанія, Франція, Італія, Китай, Німеччина, Великобританія. Країни, що в основному приймають туристів: Франція, США, Іспанія, Китай, Італія, Великобританія, Туреччина, Німеччина, Малайзія, Мексика.

На сучасному етапі світовому туризму будуть притаманні такі основні особливості розвитку:

- європейські країни зіштовхнуться з жорсткою конкуренцією за доходи від туризму, що викликано перерозподілом туристичних потоків. Це вимагатиме від європейської туристичної індустрії дальшого підвищення якості туристичних послуг та створення нових привабливих видів туристичного продукту;
- формуватиметься тенденція зростання витрат на споживання більш якісного туристичного продукту;
- зросте відносна питома вага міжконтинентальних подорожей з Європи в Азію, Америку, Австралію, країни Океанії тощо;
- у загальній структурі туристичних подорожей найбільш високими темпами будуть зростати подорожі з використанням швидкісних видів транспорту — авіації та швидкісного залізничного сполучення;
- збережеться тенденція зменшення кількості туристів у організованих туристичних групах та збільшення відносної частки сімейного туризму;
- високими темпами розвиватиметься пізнавальний туризм і туризм з активним відпочинком;
- розвиток інформаційних технологій надалі сприятиме підвищенню відносної питомої ваги індивідуального бронювання та формування турів та скорочення термінів бронювання;
- найбільша туристична рухливість буде відзначена у двох вікових групах: серед людей літнього віку та молоді;
- одним з основних мотивів після безпеки подорожі стане екологічний фактор.

Інші комерційні послуги

До складу інших комерційних послуг згідно з класифікацією СОТ уходять: комунікаційні послуги, будівельні та інжинірингові послуги, страхові послуги, фінансові послуги, комп'ютерні та інформаційні послуги, роялті та ліцензійні виплати, персональні культурні та рекреаційні послуги, інші ділові послуги. До інших ділових послуг належать професійні послуги (юридичні, бухгалтерські, інженерні, медичні тощо), послуги у сфері розробок, послуги, пов'язані з орендою та нерухомістю, послуги, пов'язані з підприємницькою діяльністю (консалтингові, рекламні тощо).

Експорт інших комерційних послуг зростав надзвичайно високими темпами і досяг 1,7 трлн дол. США у 2009 р. В експорті даного виду послуг ЄС (27) та США посідають перше та друге місця відповідно. Зауважимо, що близько 50 % експорту та імпорту припадає на ЄС (27) та приблизно по 20 % — на Азію і Північну Америку. Серед 15 провідних експортерів інших комерційних послуг — дев'ять експортерів з Європи, три країни та Гонконг (окрема митна територія Китаю) — з Азії та дві — з Північної Америки[51].

[51] World trade report: 2000—2009 [Electronic resource]. — Available from : www.wto.org

Якщо проаналізувати динаміку показників провідних експортерів інших комерційних послуг, то привертає увагу велика частка США — близько 14,0 % від світового експорту (хоч у 2000 р. частка країни була майже 20 %). Спостерігається зниження частки таких країн, як Великобританія, Японія, Франція. Тенденцію до зростання власних часток у світовому експорті інших комерційних послуг демонструють такі країни, як Індія, Китай, Німеччина, РФ, Ірландія.

Провідним імпортером інших комерційних послуг є США, на другому місці Німеччина. Спостерігається зменшення частки у світовому імпорті інших комерційних послуг Канади, Республіки Корея та Японії та зростання частки деяких європейських країн (Ірландії, Італії, Франції, Іспанії), а також країн азіатського регіону — Китаю та Індії. Зростання імпорту інших комерційних послуг можна пояснити бурхливим розвитком економік цих країн та потребою у висококваліфікованих професійних послугах. Особливо зріс імпорт фінансових послуг, ділових професійних послуг (пов'язаних з підприємницькою діяльністю) тощо.

Підсумовуючи, зазначимо, що останнім часом значний вплив на міжнародну торгівлю послугами справляють не тільки процеси глобалізації економіки з політикою лібералізації, зміни в галузі інформаційно-комунікаційних технологій, а й розширення діяльності ТНК та ТНБ, які є рушійною силою інтенсивного розвитку всієї світової економіки, оскільки активно змінюють конкурентне середовище та характер конкурентної боротьби. Характерною рисою розвитку світової торгівлі послугами є збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій, які здійснюються за допомогою ТНК у цю сферу економіки. Це приводить до підвищення якості послуг, що надаються, зниження їхньої вартості, появи на ринку послуг, яких не надають місцеві постачальники, тощо.

2.4. Гармонізація державних та корпоративних політик на глобальному ринку чорних металів

Чорна металургія є одним з важливих секторів економіки України. Галузь не тільки забезпечує значну частину формування валового внутрішнього продукту країни, валютних надходжень від експорту тощо, але також є своєрідним інтегратором, що стимулює розвиток інших галузей промисловості. У зв'язку з цим гостро постає питання щодо формування національної системи взаємодії держави та металургійних корпорацій, яке потребує вивчення проблеми гармонізації державної та корпоративної політик на світовому ринку чорних металів.

Світовий ринок чорних металів за умов глобалізації

За даними асоціації «Worldsteel»[52] у 2010 р. виробництво сталі у світі досягло історичного максимуму — 1414 млн т. Навіть під час економічної кризи середньорічні темпи приросту ринку у 2005—2010 рр. становили 4,3 %. Результа-

[52] Світова асоціація сталі, у минулому «International Iron and Steel Institute» (IISI) — Міжнародний інститут чавуну та сталі.

ти 2000—2005 рр. були порівняно вищими — 6,7 %, проте в 1995—2000 рр. темпи приросту показника були лише 2,6 %, а в 1990—1995 рр. у світі навіть спостерігалося скорочення виплавки сталі.

Незважаючи на бурхливий розвиток технологій виробництва матеріалів неметалічного походження, сталь сьогодні залишається основним конструкційним матеріалом. Відповідно, у всьому світі чорна металургія є базовою галуззю економіки, яка забезпечує розвиток промислового виробництва і будівництва. Тому, розглядаючи динаміку розвитку ринку, бачимо зміни в сучасних рушійних силах ринку та його структурі.

Циклічність була характерною ознакою розвитку ринку чорних металів. Проходячи через певні стадії економічного зростання, країни збільшували використання сталі спочатку в будівництві — для поліпшення умов життя населення, розвитку необхідної інфраструктури, а відтак в обробних галузях промисловості. Проте в останні 30—40 років кореляція між економічним розвитком та металоспоживанням знижувалась. Інтенсивний розвиток постіндустріального суспільства вплинув на структурні особливості економічного зростання провідних держав світу, де частка промисловості поступово скорочувалася. Тому в 1970—2000-х рр. кризові явища у світовій економіці мали тривалий вплив на розвиток промислового виробництва і ще більшою мірою — на будівництво, що забезпечувало негативну динаміку металургійної галузі протягом наступних років (рис. 2.5).

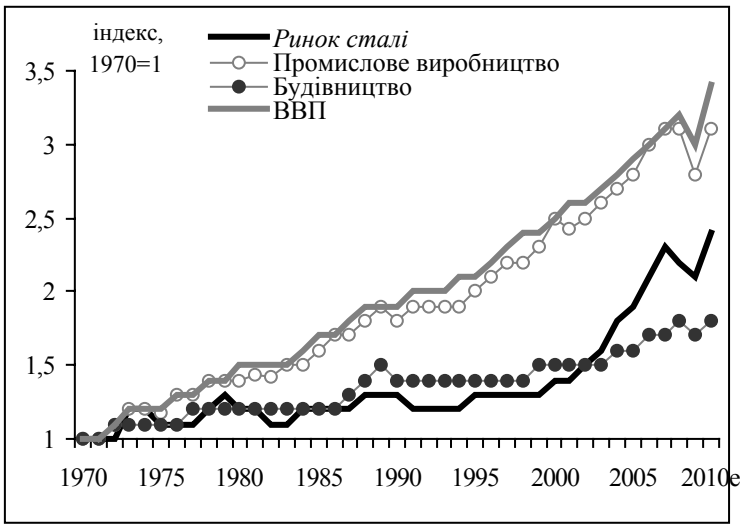


Рис. 2.5. Динаміка світової економіки та ринку сталі в 1970—2010 рр. (оцінка), млн т; %

Складено та розраховано на основі даних «Worldsteel», ООН та МВФ

Сьогодні парадигма розвитку ринку вслід за тенденціями світового господарства змінилася. З початку 2000-х рр. темпи приросту споживання сталі у світі перевищують динаміку світового ВВП, а наслідки кризи не було подолано протягом року.

Серед основних виробників нині лідирують країни Азії, ЄС-27, НАФТА та СНД, на які у 2010 р. припадало більше ніж 90 % світового виробництва продукції (рис. 2.6).

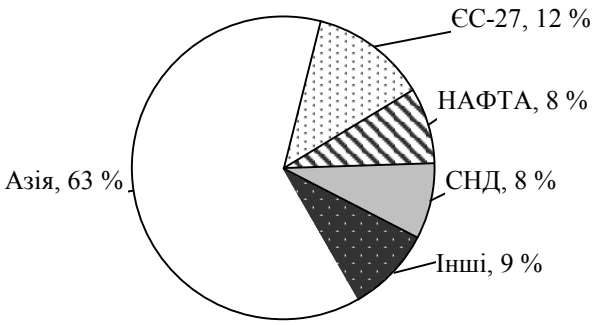


Рис. 2.6. Основіні регіони—виробники сталі у світі у 2010 р., %

Складено та розраховано на основі даних «Worldsteel»[53]

При цьому країни Азії демонструють найліпшу динаміку приросту показника. Частка регіону у світовому виробництві чорних металів за останнє десятиліття зросла на 23 в. п. (з 39 % до 63 %), у першу чергу завдяки Китаю, який продемонстрував понад 90 % зазначеного приросту.

Попередні періоди зростання ринку чорних металів були тісно пов'язані з бурхливим економічним розвитком економік окремих країн — ЄС, США, Японії, Південної Кореї, колишніх республік Радянського Союзу. Усі вони формували потенціал своїх металургійних галузей під час проведення індустріалізації та в періоди прискорення економічного розвитку[54]. Не є винятком і сучасна стадія зростання.

Китайська Народна Республіка стала лідером світового ринку чорних металів з початку 2000-х років. За даними МВФ[55] у період з 2000 р. до 2010 р. економіка цієї країни в середньому щороку зростала більше ніж на 10 %. В окремі роки темпи економічного приросту перевищували 14 %. Тож сьогодні прямо чи опосередковано КНР є каталізатором подій, що відбуваються на світовому ринку сталі.

Додатково в середньостроковій перспективі ми можемо очікувати дальшого посилення значення азіатського ринку в структурі світового виробництва за рахунок інших країн. Так, Індія із зіставним із КНР розміром населення також останнім часом демонструє високі показники зростання. У 2000—2010 рр. у країні щорічне економічне зростання було на рівні 7,1 %. При цьому Індія, яка протягом тривалого часу мала відносно стабільні виробничі показники, виплавляючи щороку близько 30—33 млн т, із середини 2000-х рр. почала різко змінювати динаміку. Протягом останніх п'яти років виплавку сталі в країні біло нарощено на 50 % — з 46 млн т до 67 млн т. Планується, що до 2015—2020 рр. країна зможе

[53] Steel Statistical Yearbook, 2010. — Worldsteel Committee on Economic Studies. — Brussels, 2010. — 120 p.

[54] *Сирик А.* Все образуется: нынешнее кризисное состояние китайского металлорынка не является долгосрочной тенденцией / А. Сирик // Металл. —2003. — № 4 (40). — С. 54—57.

[55] World Economic Outlook Database, October 2010.

щороку виплавляти до 200 млн т сталі. Проте чи повторить Індія шлях Китаю в інтенсивному розвитку металоспоживання, залишається питанням.

Розвиток металургійного виробництва в Азії об'єктивно відбиває процеси, що спостерігаються у світовому розподілі металоспоживання. За даними «Worldsteel» у 2010 р. було спожито близько 1300 млн т сталі, що на 13 % перевищило рівень 2009 р. Найбільший внесок у збільшення показника, як і в разі з виробництвом, роблять країни Азії й більше за всіх КНР. Так, протягом останнього десятиліття споживання сталі в Китаї зросло більше ніж у чотири рази — зі 140 млн т у 2000 р. до понад 600 млн т у 2010 р. Тобто країна забезпечила 85 % світового приросту металоспоживання і сьогодні репрезентує до 70 % азіатського та 46 % світового ринку.

На інших основних ринках металоспоживання — в ЄС-25 та в країнах НАФТА ситуація була іншою. В ЄС рівень споживання скоротився на 12,5 %. Балансовий показник використання сталі за попередніми розрахунками у 2010 р. був усього 140 млн т.

Аналогічно в країнах НАФТА видиме споживання сталі також скоротилося. За підсумками 2010 р. США, Мексика та Канада спожили всього близько 110 млн т металопрокату, що на 25 % нижче від рівня 2000 р.

Загалом аналіз посткризової динаміки ринків розвинених та тих, що розвиваються (для ілюстрації ми проаналізували динаміку країн, що входять до групи БРІК[56]), показує очікуване перевищення докризових рівнів країнами, що розвиваються, та середню динаміку розвинених ринків (рис. 2.7).

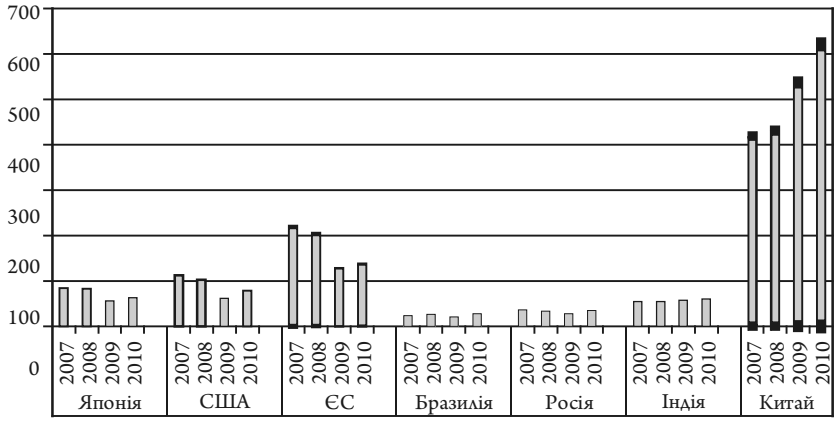


Рис. 2.7. Динаміка споживання сталі у світі у 2007—2010 рр. (оцінка), млн т

Складено та розраховано на основі даних «Worldsteel»[57], 2010 р. — попередня оцінка

Аналіз наведеної інформації дає можливість зробити висновки про: 1) симетричний розвиток процесів виробництва та споживання сталі у світі; 2) існування дисбалансу виробництва та споживання на світовому ринку. Остання проблема характерна перш за все для країн СНД та країн Азії і Близького Сходу (табл. 2.13).

[56] БРІК — Бразилія, Росія, Індія, Китай.

[57] Short range outlook for apparent steel use, finished steel (2009—2011). — Worldsteel Committee on Economic Studies. — Brussels, 2010.

Таблиця 2.13

СПІВВІДНОШЕННЯ ВИРОБНИЦТВА І СПОЖИВАННЯ СТАЛІ ЗА РЕГІОНАМИ СВІТУ у 1992, 2002, 2005 ТА 2010 рр., %

Регіон	Частка у виробництві				Частка у споживанні			
	1992	2002	2005	2010	1992	2002	2005	2010
ЄС-15	19,9	17,6	14,5	10,3	19,0	16,8	13,9	9,9
НАФТА	14,8	13,6	11,1	7,9	16,8	16,0	13,4	8,5
Китай	11,2	20,1	30,9	44,3	11,9	25,8	31,1	45,6
Японія	13,6	11,9	10,0	7,8	13,4	8,8	7,7	4,9
Азія, усього	33,5	42,0	50,1	62,3	37,8	48,0	54,0	65,5
СНД	16,3	11,2	9,8	7,7	12,8	3,7	4,3	3,5
Близький Схід	0,9	1,4	1,3	1,3	2,2	2,4	3,3	3,6

Розраховано за даними «Worldsteel», 2010 — попередня оцінка.

У багатьох країнах Азії внутрішнє пропонування поки не в змозі задовольнити попит, що інтенсивно розвивається. А в пострадянських державах ситуація зворотна — значного розвитку набули сировинні галузі, обсяги сталі повернулися до порівнянного з початком 1990-х рр. рівня, тимчасом як споживання металу катастрофічно зменшилося. Проте сьогодні ми бачимо поступове відновлення рівноваги.

Наслідки такої тенденції розвитку світового ринку неоднорідні. З одного боку, це приводить до стабілізації світового ринку сталі та його більшої прогнозованості. Другий бік усунення дисбалансу очевидний — звужуються ринкові ніші для роботи країн, значна частка виробництва яких експортується. Тобто для утримання позицій на ринку та дальшого розвитку роботи на ньому актуалізується питання підвищення конкурентоспроможності, а також унесення змін до стратегії розвитку. У першу чергу така зміна ситуації на ринку стосуватиметься найбільших країн, що є нетто-експортерами та нетто-імпортерами сталі.

У 2009 р. за даними IISI[58] загальний світовий експорт металопрокату наблизився до 325 млн т. Провідними експортерами були Японія, Китай, Росія та Україна. Найбільшими імпортерами виступали динамічні ринки країн Азії (Південна Корея, Таїланд, В'єтнам тощо) та Близького Сходу (Іран, ОАЕ та ін.), а також традиційні споживачі у країнах Європи, Північної та Південної Америки. Зменшення можливостей постачань уже сьогодні призводить до посилення конкуренції з імпортом у провідних країнах-імпортерах.

На основі проведеного аналізу ми можемо сформувати регіональну модель світового ринку чорних металів, що ілюструє сучасні центри світового виробництва та споживання чорних металів та характеризує системні товаропотоки між цими регіонами (рис. 2.8).

[58] World Steel in Figures: 2010 edition. — ISSI, 2010. — 26 p.

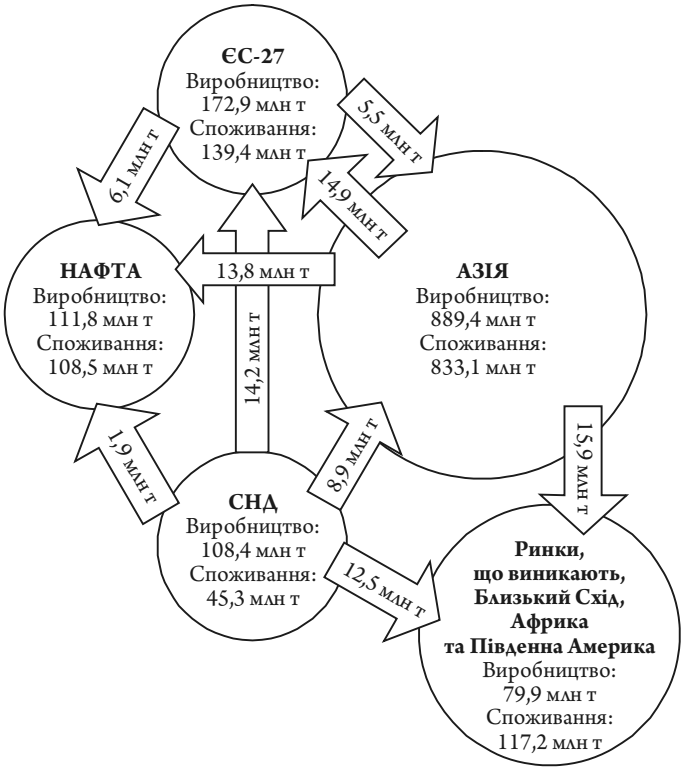


Рис. 2.8. Регіональна модель світового ринку чорних металів у 2009—2010 рр.

Примітки: 1) через технологічні особливості металургійного виробництва (спосіб розливки сталі, глибина переробки металопрокату) показник споживання відрізняється від розрахованого за балансовим методом (виробництво сталі + імпорт – експорт); 2) тільки внутрішньорегіональні товаропотоки.

Складено на основі даних «Worldsteel» та «ISSB».

Розглядаючи подану модель, треба враховувати також технологічні та облікові особливості виробництва та споживання сталі. Так, здебільшого споживається не сира сталь, а вироби з неї. Отже, вихід кінцевої металопродукції залежатиме від конкретних виробів з поправкою на витратні коефіцієнти. При цьому споживання металу економікою часто відбувається вже навіть не у вигляді металовиробу, а у вигляді конкретної деталі, устаткування тощо. Тому фактичний дисбаланс у виробництві та споживанні буде дещо менший від результатів прямого розрахунку. Проте з наведеної регіональної інформації ми чітко бачимо суттєву нетто-експортну[59] позицію таких регіонів, як Азія, СНД та ЄС, за єдиного глобального імпортера — ринків, що розвиваються, ринків Близького Сходу та Африки, а також частково Південної Америки.

Отже, ключовими ознаками розвитку світового ринку сталі наприкінці 1990-х та на початку 2000-х рр. стали динамічність і поширення процесів глобалізації.

[59] Нетто-експорт — показник перевищення імпорту експортом.

Динамічний розвиток ринку виявляється у двох основних площинах: стрімкому нарощуванні кількісних показників розвитку ринку (обсяги виробництва, споживання, міжнародної торгівлі), якісних змінах в умовах формування ринку, перерозподілу значень основних металургійних центрів тощо.

Нові парадигми державного регулювання

Роль державного регулювання завжди була значною у функціонуванні галузі. Сьогодні ми бачимо більш ліберальне бізнес-середовище з мінімальним втручанням у конкурентні процеси. Водночас у багатьох країнах, що розвиваються, держава все ще задає певні параметри розвитку галузі (наприклад, у Китаї). Розглянемо основні складові державного регулювання, які справляють вплив на розвиток конкуренції на ринку чорних металів та роботу галузі на прикладі провідних країн-виробників, та основні результати такої політики.

У США протекціонізм був традиційною політикою стосовно до чорної металургії. Уперше захист від іноземних конкурентів держава надала ще в 1791 р.[60], і з того часу уряд країни неодноразово підтримував виробників, застосовуючи майже весь арсенал захисних заходів промислової й торговельної політик. За досить ліберального тарифного регулювання в системі нетарифного регулювання торгівлі, яку застосовує американська влада щодо ринку чорних металів, є як загальновживані нетарифні інструменти (антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні розслідування), так і специфічні американські заходи впливу на ринок (наприклад, застосована у 2002—2003 рр. ст. 201 торговельного законодавства США).

Особливим елементом, який і являє собою захист від міжнародної конкуренції, і демонструє цілі уряду США в галузі внутрішньої конкуренції на американському металоринку, є спеціальні обмежувальні заходи. Найбільш відомим прикладом їх застосування стала програма реструктуризації галузі та підвищення її конкурентоспроможності, що здійснювалась у країні з березня 2002 р. до грудня 2003 р. (за ст. 201 Американського торгового акта 1974 р.). Як зазначають експерти СОТ[61], нетарифні заходи обмеження імпорту є основою обмеження міжнародної конкуренції на американському ринку сталі.

Крім опосередкованого захисту за допомогою інструментів торгової політики значний вплив на стан конкуренції на американському ринку здійснювала державна підтримка галузі[62]. За оцінками американських дослідників[63], у 1969—2000 рр. металургія одержала принаймні 22 млрд дол. США як федеральні субсидії і ще мільярди доларів від місцевих урядів. Загалом американським платникам податків і споживачам металопродукції захист галузі протягом 30 років коштував більше ніж 100 млрд дол.

Загальна конкурентна політика США, незважаючи на свою формальну жорсткість, справляє незначний вплив на питання, пов'язані з міжнародною конкуренцією. У результаті проведеної у 2002—2005 рр. реструктуризації чотири провідні

[60] *Лисин В.С.* Стратегические ориентиры экономического развития черной металлургии в современных условиях / В.С. Лисин. — М. : Экономика, 2005. — С. 171.

[61] WTO Trade Policy Review Body — Trade Policy Review — United States — Report by the Secretariat. WT/TPR/S/126. — 17 December. — 2003. — 12.

[62] Subsidies to the U.S. steel industry // The American Iron and Steel Institute. — 2001.

[63] *Barringer W. H.* Paying the price for big steel / W. H. Barringer, K. J. Pierce // American Institute for International Steel. — 2000. — P. 282—283.

американські металургійні компанії: «US Steel», LTV, «National Steel» та «Bethlehem Steel» — були консолідовані у двох виробників. Після перетворень на ринку близько 50 % виробництва сталі в США у 2004—2005 рр. припадало на три корпорації: «US Steel», «Nucor» та «Mittal Steel» (нині «ArcelorMittal»).

Результати політики, яку провадили США щодо металургійної промисловості, неможливо оцінити однозначно. З одного боку, обмеження конкуренції (у першу чергу міжнародної) призвело до прямих та непрямих втрат споживачів металопродукції. Одночасно, як це не парадоксально, на думку деяких експертів, політика уряду США призвела до зниження конкурентоспроможності американських метпідприємств. Д. Фелпс, наприклад, вважає[64], що обмежувальні заходи лише на короткий час полегшують стан металургійної промисловості, а за «тривалого застосування ці ліки виявляються смертельними».

Інші підходи до регулювання роботи галузі демонструє Європейський Союз. Аналізуючи політику ЄС щодо чорної металургії, передусім слід звернути увагу на роль галузі в процесах європейської інтеграції. Початок інтеграційним процесам в Європі поклала пропозиція міністра іноземних справ Франції Р. Шумана, зроблена 9 травня 1950 р. в Парижі. Він запропонував підпорядкувати все виробництво вугілля та сталі у Франції та ФРН загальному керівництву. У результаті у квітні 1951 р. було підписано Паризьку угоду, що створювала Європейське об'єднання вугілля та сталі (ECSC)[65]. Тобто від самого початку існування ЄС політика щодо чорної металургії відігравала важливу роль у формуванні та діяльності європейських інституцій.

Розширені повноваження, що їх одержало Європейське Співтовариство стосовно до металургії, широко використовувалися на практиці. Так, Європейська комісія (ЄК) могла встановлювати для металургії загальні цілі у формі середньострокових індикативних планів, усі інвестиційні програми в галузі мали бути доведені до відома ЄК та були об'єктом її мотивованої думки. У разі виникнення кризи в металургії повноваження ЄК могли бути істотно розширені.

Загалом аналіз політики Європейського Союзу щодо чорної металургії та конкуренції на ринку чорних металів дозволяє зробити висновок про її протекціоністську спрямованість у минулому і сучасний рух у бік лібералізації. Тарифи на імпорт продукції чорної металургії до ЄС порівняно низькі. Фактично імпорт усіх товарів за 72-ю групою Комбінованої номенклатури (CN), за винятком 18 позицій, є вільним[66].

Антидемпінгові та компенсаційні заходи є поширеним інструментом нетарифного захисту, застосовуваного ЄС. Серед специфічних рис європейського антидемпінгового законодавства відзначимо обмеженість перегляду ухвалених Європейською комісією рішень[67]. На практиці антидемпінгове мито на окремий товар застосовується до того часу, поки не буде скасоване.

---

[64] *Phelps D.* US Steel Trade Policy, the US steel industry and the Importance of Free Trade for Economic Growth. Adam Smith Institute / D. Phelps // The CIS and Easters European Steel Summit. — Moscow. — Russia. — February 4, 2004.

[65] Treaty establishing the European Coal and Steel Community (Paris, 18 April 1951).

[66] Commission Regulation (EC) № 1789/2003 Of 11 September 2003 Amending Annex I To Council Regulation (EEC) No 2658/87 On The Tariff And Statistical Nomenclature And On The Common Customs Tariff // Official Journal Of The European Communities. — 30.10.2003. — 893 p.

[67] *Тимченко Е.* Европейские правила антидемпингового законодательства / Е. Тимченко // Металл. — 2001. — № 11. — С. 25—27.

Державний вплив на роботу галузі у 1975—1985 рр. дозволив її реструктурувати, підвищити технологічний рівень підприємств, поліпшити їхній фінансовий стан. Після забезпечення конкурентних переваг було проведено лібералізацію ринку та приватизацію металургійних підприємств. Загалом можна зазначити, що політика ЄС щодо ринку чорних металів рухається в напрямку економічних важелів впливу на конкурентоспроможність і створення відповідного середовища для її підвищення.

Основні сучасні тенденції і напрямки в забезпеченні ефективності роботи галузі та результати конкурентної політики: 1) створення умов для горизонтальної кооперації підприємств у сфері досліджень та розвитку; 2) злиття, придбання та створення спільних підприємств у відповідь на підвищення концентрації в металоспоживаючих галузях; 3) скорочення державної допомоги і зміна секторальної допомоги на заходи з виправлення ринкових розладів та уникнення викривлень у конкуренції між європейськими виробниками сталі.

Країни Азії також мають специфічні риси та досвід впливу на конкуренцію на ринку чорних металів. Найбільшими виробниками сталі в регіоні за підсумками 2005 р. були Китай та Японія.

Економічні кризи та участь у ГАТТ примусили в 1970-х рр. керівництво Японії вдатися до жорсткого державного регулювання роботи металургійної галузі. Важелі управління було спрямовано на підтримку кон'юнктури внутрішнього ринку і посилення конкурентоспроможності галузі на світовому ринку. Для підтримки роботи галузі уряд Японії застосував стратегію, яку пізніше назвали «прихованим картелем». Доступ імпорту на внутрішній ринок країни обмежувався митними тарифами та міжкорпоративними зв'язками на ринку, що за значних обсягів внутрішнього споживання в Японії забезпечувало позитивний ефект від масштабу виробництва. У 1976—1981 рр. п'ять найбільших японських корпорацій утримували виробництво сталі в межах погодженої з державою виробничої квоти і стримували обсяги пропонування на внутрішньому ринку, утримуючи в такий спосіб ціни. Поставки на експорт за заниженими цінами компенсувалися більш дорогим продажем усередині країни. У результаті такої державної політики, тимчасом як американські та європейські компанії зазнавали відчутних втрат, що компенсувалися прямими субсидіями, японські підприємства продовжували відносно ефективно працювати на ринку. Пізніше така політика японського уряду стала причиною торгових конфліктів у відносинах з партнерами, перш за все зі США. Проте вона сформувала засади лідерства японських корпорацій та конкурентні переваги, що їх вони й далі використовують. Сьогодні ситуація дещо змінилася, проте принципово японський ринок є одним з найбільш закритих серед провідних ринків для імпорту металопрокату.

На відміну від ЄС та США, уряд Японії ще у 1970-х рр. узяв курс на формування кількох провідних корпорацій, які б конкурували між собою на внутрішньому та зовнішньому ринках та стимулювали розвиток галузі. Таким способом держава намагалася стимулювати конкуренцію в окремих секторах економіки та забезпечувати лідерство кількох компаній у галузі. Ч. Макміллан у своєму досліджені порівнює японський підхід зі «стайнею скакових коней, в якій є кілька чемпіонів»[68].

[68] *Макмиллан Ч.* Японская промышленная система / Ч. Макмиллан. — М. : Прогресс, 1988. — С. 129.

Тож на прикладі Японії ми побачили, як цілеспрямована економічна політика привела до успішного функціонування галузі навіть під час кризових явищ у світовій економіці. Фактично у 1970—1990-х рр. Японія перетворилася на найбільшого світового виробника та експортера сталі, і до цього часу вона має технологічне лідерство в деяких сегментах ринку. Проте сьогодні основним світовим виробником сталі є інша азіатська країна — Китай, який у своїй економічній політиці використовує схожі з Японією підходи.

У політиці Китаю щодо чорної металургії, як зазначає В. Лісін у своєму дослідженні[69], виявляються принципові риси економічних реформ з китайською специфікою. До таких рис автор відносить самостійне, без сліпого слідування конкретним рекомендаціям іноземних консультантів, осмислення світового досвіду реструктуризації економіки та її форсованого розвитку. Однак найбільш цікавою, на наш погляд, рисою у вивченні регулювання конкуренції та процесів концентрації на ринку чорних металів у Китаї є поєднання кількох, часто протилежних, завдань державної політики, що стоять перед китайським керівництвом. З одного боку, сталь є матеріалом, який у значних обсягах потрібен китайській економіці для динамічного розвитку. З другого — існують обмеження на розвиток металургійного виробництва в країні, викликані недостатньою кількістю окремих сировинних ресурсів та інфраструктурними обмеженнями, що існують на сучасному етапі розвитку китайської економіки (проблеми переміщення ресурсів, забезпечення енергетичними та сировинними матеріалами, забезпечення зайнятості тощо).

У липні—серпні 2005 р. було оголошено про формування загальних засад державної політики щодо чорної металургії в Китаї. У документі, оголошеному Китайською національною комісією з розвитку та реформ, було сформульовано основні принципи політики стосовно до іноземних інвестицій, розвитку внутрішнього виробництва сталі. Так, іноземні інвестори, заінтересовані в інвестуванні в китайську чорну металургію, повинні виплавляти 10 млн т сирої сталі та 1 млн т спеціальних сталей на рік. Чинними залишились обмеження щодо максимальної частки іноземного інвестора у власності підприємства — не більше від 50 %. У програмі також було приділено увагу структурі китайського ринку. У країні існує значна кількість малих металургійних підприємств, що виробляють невеликі обсяги чавуну та сталі. Нова політика передбачала збільшення частки 10 найбільших виробників у виробництві з поточних 35 % до 50 % у 2010 р. та до 70 % у 2020 р. Тобто ми бачимо вияви прямого стимулювання укрупнення підприємств та консолідації виробничих потужностей.

Отже, у період інтенсивного формування та розвитку металургійної галузі провідні країни світу застосовували широкий спектр інструментів, що впливали на стан конкуренції на ринку чорних металів та роботу металургійних підприємств на ньому. При цьому заходи національного рівня на ключових металургійних ринках часто впливали на загальний стан функціонування світового ринку. Сьогодні помітною є тенденція лібералізації ринку та загального зменшення втручання держави, особливо в ЄС та США. Однією з

[69] *Лисин В.С.* Стратегические ориентиры экономического развития черной металлургии в современных условиях / В.С. Лисин. — М. : Экономика, 2005. — С. 191.

можливих причин такого стану речей може слугувати зазначена раніше зміна логіки розвитку та роботи ринку. В умовах глобалізації, з одного боку, зникає потреба підтримки виробників — вони перестають бути національними, з другого боку, проблеми перерозподілу товарних потоків переміщуються на мікрорівень господарювання.

Ще однією важливою рисою політик провідних металургійних країн світу щодо чорної металургії є їхня адаптивність. Як бачимо, протягом досліджуваних періодів політика щодо галузі була актуальною з позиції об'єктивних умов світового господарства та національних інтересів. Навіть за загального переважання лібералізації негативне сприйняття світовою громадськістю та можливість запровадження зустрічних заходів, а також невідповідність нормам СОТ не завадили США у 2002 р. застосувати жорсткі протекціоністські заходи, а ЄС та Китаю рішуче і швидко на них відповісти.

Тенденції корпоративного сектору світової металургії

Завдяки особливостям державного регулювання галузь була досить консолідованою на національному рівні, проте на рівні глобальному металургія розвивалась атомізовано. І сьогодні вона зберігає низький рівень концентрації порівняно з галузями — постачальниками металургійної сировини та провідними галузями — споживачами металопрокату. Так, на частку трьох провідних компаній-виробників залізорудної сировини припадає близько 75 % світового ринку, на три провідні вугільні компанії — майже 40 % видобутку, на п'ять провідних автомобілебудівних корпорацій — понад 50 % ринку. Тобто рівні концентрації виробництва споживачів та постачальників є високими, відповідно, можна говорити і про високий рівень ринкової влади.

Водночас сьогодні три найбільші світові виробники сталі контролюють близько 13 % ринку, топ-5 виробників — близько 20 %, а топ-10 — трохи більше від 30 % (рис. 2.9).

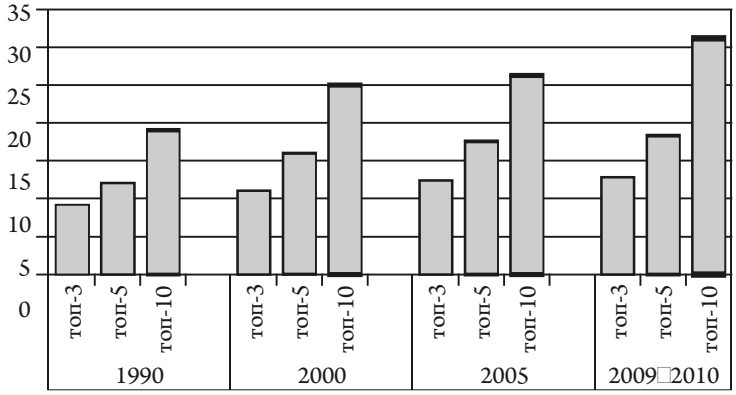


Рис. 2.9. Концентрація на світовому ринку чорних металів у 1990—2010 рр.

Складено на основі даних компаній.

Корпоративний сектор світової чорної металургії на мікрорівні господарювання як раніше, так і сьогодні яскраво віддзеркалює процеси, що відбуваються у світовій економіці.

У 2010 р. до рейтингу 500 найбільших світових корпорацій[70] уходили 13 компаній (табл. 2.14), що спеціалізуються на виплавці сталі, проти 10 у 2006 р.

Таблиця 2.14

МЕТАЛУРГІЙНІ КОМПАНІЇ В РЕЙТИНГУ 500 НАЙБІЛЬШИХ СВІТОВИХ КОРПОРАЦІЙ

Компанія	Місце в рейтингу		Дохід, млрд дол.		Прибуток, млрд дол.	
	2006	2010	2005	2010	2005	2010
ArcelorMittal	—	99	68,6	65,1	8,2	0,1
ThyssenKrupp	90	123	55,3	54,8	1,3	–2,5
Nippon Steel	168	191	34,5	37,6	3,0	–0,1
Sumitomo	274	244	22,8	31,1	1,4	1,7
JFE Holdings	218	253	27,4	27,4	2,9	0,5
POSCO	236	272	25,7	28,9	3,9	2,5
Baosteel Group	296	276	21,5	28,6	1,4	1,4
Hebei Iron & Steel Group	—	314	—	25,9	—	0,1
Sinosteel	—	352	—	24,0	—	0,0
Tata Steel	—	410	—	21,6	—	0,4
Jiangsu Shagang Group	—	415	—	21,4	—	0,4
WISCO	—	428	—	20,5	—	0,2
Kobe Steel	462	473	13,4	18,0	0,5	0,1

Розраховано за даними «Fortune».

Передовсім свою присутність у рейтингу розширили корпорації, що походять з країн, які демонструють високі показники економічного розвитку, — Китаю та Індії. При цьому виробники, що базуються в економічно розвинених країнах, погіршили свої позиції в рейтингу. Більше того, деякі потужні корпорації продемонстрували від'ємний фінансовий результат за підсумками діяльності у 2010 р. Загальний дохід визначених металургійних підприємств оцінюється на рівні 404,5 млрд дол. США. Їхня частка в сукупному доході провідних корпорацій світу в період з 2005 до 2010 рр. зросла на 0,3 в. п. — з 1,5 % до 1,8 %.

Отже, через значну капітало- та працемісткість технологій, а також тривалий термін окупності інвестицій металургійна промисловість поступається в інтенсивності розвитку іншим галузям світового господарства в економічно розвинених країнах. Разом з тим, обслуговуючи попит з боку інфраструктурних проектів та обробної промисловості, вона набирає обертів у країнах, що розвиваються.

[70] Fortune Global 500, 2010.

Сучасні лідери галузі розвивались у межах певних парадигм та політик часто більш широких, ніж економічні тенденції. Так, основними факторами, що впливали на консолідацію металургійних підприємств у період до Другої світової війни, були класичні рушійні сили, що сприяють концентрації на капіталістичному ринку та в умовах індустріалізації економік. Уже на прикладі німецького «Vereinigte Stahlwerke AG» ми бачимо видозміни в передумовах розвитку процесів. Взаємодія між металургійними компаніями в гітлерівській Німеччині була тісно пов'язана з економічними інтересами держави. На прикладі політик щодо конкуренції на ринку чорних металів у Європі та Японії, розглянутих раніше, ми побачили, що заінтересованість держави у формуванні потужної та конкурентоспроможної основи економіки характерна була також для періоду після Другої світової війни.

Проте вже у 1980-х рр. у світовій чорній металургії відбулися значні зміни, пов'язані зі зменшенням державного впливу на роботу галузі, що дає змогу виділити ще один напрямок організаційних змін — глобальну консолідацію. Тимчасом як сьогодні більше ніж 80 % світових виробників сталі належать приватному капіталу, то на початку 1980-х рр. більшість металургійних підприємств світу були державними. Серед провідних країн-виробників металургія була приватною лише в Німеччині та США. За таких умов інтеграція та концентрація підприємств відбувалася в основному в межах окремих держав (наприклад, створення «British Steel» у Великобританії, «Usinor-Sasilor» у Франції, «Ilva» — в Італії), а надалі — на рівні регіональних об'єднань. Так, у 2002 р. «Usinor» (Франція), «Arbed» (Люксембург) та «Aceralia» (Іспанія) узгодили з європейськими інституціями формування найбільшої на той час світової металургійної корпорації «Arcelor»[71].

Ця тенденція зберігається і тепер — металургійні підприємства дедалі більше випадають з кола інтересів стратегічного контролю з боку держави і розвиваються під впливом глобалізаційних перетворень.

Тож на підставі наведеної раніше інформації та виділених класифікаційних ознак можна виокремити три основні хвилі концентрації виробництва на світовому ринку чорних металів (табл. 2.15).

Таблиця 2.15

ПЕРІОДИЗАЦІЯ ПРОЦЕСІВ КОНЦЕНТРАЦІЇ НА СВІТОВОМУ РИНКУ ЧОРНИХ МЕТАЛІВ

№	Період, роки	Рівень	Фактори	Характеристика
1	1870—1930	Національний	Ринкові	Формування монополістичних об'єднань металургійних підприємств за класичними сценаріями розвитку капіталістичного ринку
2	1940—1990	Національний Регіональний	Держава	Активна участь держави в регулюванні конкуренції на ринку та сприяння укрупненню основних виробників. Національна (Японія) та регіональна (ЄС) інтеграція
3	1990—теперішній час	Регіональний Глобальний	Змішані	Зменшення ролі держави в галузі в основних країнах-виробниках, завершення приватизації, транснаціоналізація та формування глобальних вертикально інтегрованих корпорацій (ВІК) та горизонтально інтегрованих корпорацій (ГІК)

[71] Commission Clears between steel producers Usinor and Arbed/Arceralia // EU Anti-Trust Review, November, 2001. — p. 5-6.

При цьому слід зазначити, що окреслені періоди являють час переважної дії визначених факторів. Хвилі накладаються одна на одну — можна відзначити певне накладення другої та третьої хвилі в часі — остаточні процеси інтеграції, що проходили за логікою другої хвилі, відбувалися в 1990-х та на початку 2000-х рр. При цьому вже для середини 1990-х рр. характерним став глобальний підхід до концентрації на ринку та транснаціоналізація компаній.

У результаті злиттів та поглинань, що відбувалися протягом другої хвилі концентрації виробництва сталі у світі, виникла більшість сучасних лідерів галузі: «Arcelor» (Європа), «Corus» (Європа), «ThyssenKrupp» (Європа), «Nippon Steel» (Японія), JFE (Японія). Проте компанії, що часто є національними монополістами та були сформовані в результаті національних інтересів у металургії, все більше стають глобальними гравцями, що формують глобальні виробничі, збутові та дослідні мережі. Тенденції глобалізації ми також бачимо на прикладі діяльності американської корпорації «US Steel», розвиток якої був підтриманий придбанням провідного металургійного виробництва Східної Європи — «VSZ Kosice» та Югославського «Sartid».

Найбільш яскравим представником третьої хвилі інтеграції виступає «Mittal Steel». Приватна корпорація протягом останніх 15 років активно скуповувала металургійні підприємства світу і, навіть утворивши найбільшу корпорацію, продовжила цю стратегію розвитку — акціонерам «Arcelor» було запропоновано злиття для формування найбільшої світової металургійної корпорації, яка б контролювала 11–12 % світового ринку сталі.

Звичайно, регіональні тенденції також посилюються, особливо в азіатських країнах. Китай, як уже зазначалося, за прикладом ЄС та Японії стимулює концентрацію виробництва, закриття невеликих підприємств та формування великих корпорацій. В Японії плани дальшого укрупнення розглядаються тільки між японськими корпораціями та, потенційно, корейськими корпораціями. Можливим є злиття «Nippon Steel» з «Sumitomo» та (або) «Kobe». Тобто існують перспективи формування японської корпорації з потужностями 53 млн т.

Однак нині ми бачимо все більше прикладів глобальної консолідації та транснаціоналізації діяльності провідних корпорацій на ринках сталі. Регіональна інтеграція підтримується насамперед на ринках зі своєрідною корпоративною культурою (Японія) або в країнах зі значним впливом держави на економічні процеси. Однак навіть у Китаї чимраз більшу участь у капіталі металургійних виробників беруть іноземні корпорації.

Аналіз основних світових виробників сталі свідчить, що більшість найбільших сучасних компаній було створено в межах останніх двох парадигм. З одного боку, ліберальна логіка дуже символічного поглинання компанією «Mittal Steel» корпорації «Arcelor», а також індійською «TATA Steel» одного з провідних європейських виробників — компанії «CORUS», з другого — запланована державною укрупнення китайських корпорацій, які посідають основні позиції рейтингу (табл. 2.16). При цьому варто зазначити, що інтенсивна національна інтеграція китайських виробників вже перетинає кордони країни. Провідні виробники Китаю шукають на світовому ринку доступ до сировини та напівфабрикатів. Так, зовсім недавно компанія «WISCO» придбала великий пакет акцій бразильської гірничорудної групи MMX та розпочала будівництво металургійного комбінату потужністю 5 млн т на південному сході Бразилії.

Таблиця 2.16

ХАРАКТЕРИСТИКА ПРОВІДНИХ СВІТОВИХ ВИРОБНИКІВ СТАЛІ

Корпорація	Виробництво сталі, млн т	Характеристика
ArcelorMittal	91	Сформована у 2006 р. на базі лідера європейської металургії компанії «Arcelor» та групи компаній «Mittal Steel», що активно брала участь у приватизації металургійних активів на території колишнього СРСР, у Латинській Америці, Азії, Східній та Центральній Європі, Африці
Hebei I&S	53	Виник після анонсованого у 2009 р. злиття трьох контрольованих державою виробників сталі у провінції Хебей (КНР)
Baosteel	46	Консолідована на базі «Baosteel» та низки середніх та малих виробників у межах державних планів з укрупнення галузі
Angang Group	41	Консолідована на базі «Pangang Group Company» та «Angang Steel»
WISCO	37	Консолідована на базі «Wuhan», «Echeng I& S Company» та «Liuzhou I&S Company»
POSCO	35	Корейський інтегрований виробник
Nippon Steel	35	Японська промислова група, утворена наприкінці 1970-х рр. на основі великих інтегрованих підприємств (YAWATA, FUJI, TOKAI)
JFE	31	Японська промислова група, утворена у 2001 р. злиттям NKK та «Kavasaki Steel»
Jiangsu Shag.	30	Консолідована на базі приватної корпорації
Shougang	26	Консолідована на базі «Shougang» та «Changzhi Steel»
Tata Steel	24	Утворена поглинанням індійською «Tata» компанії «Corus» у 2006 р., яку було створено у 1999 р. злиттям корпорацій «British Steel» (Великобританія) та «Royal Hoogovens» (Нідерланди)

Складено за інформацією про діяльність компаній у 2009—2010 рр.

Отже, сучасні тенденції світової економіки стимулюють розвиток світового ринку чорних металів. На противагу постіндустріальному розвитку розвинених країн, країни, що розвиваються, інтенсивно індустріалізуються і формують попит на конструкційні матеріали. Для сучасного світового ринку чорних металів характерними є такі основні тенденції: глобалізація, динамізація розвитку, лібералізація, усунення географічного дисбалансу виробництва та споживання, випереджальний розвиток виробництва та споживання в країнах Азії, транснаціоналізація діяльності корпорацій, консолідація металургійних активів та концентрація виробництва.

Реалізація державних політик сьогодні диференційована і залежить від значення сектору для розвитку економіки держави. З одного боку, можна бачити значну лібералізацію на розвинених ринках, де промисловість втратила значну частину свого політичного та економічного значення. З другого боку, видно її

чітке індикативне планування в країнах, що розвиваються. Загалом проведений аналіз довів найбільшу результативність державних політик ЄС та Японії щодо ефективного розвитку конкурентоспроможної галузі. За окремими параметрами (результативність діяльності корпорацій) можна віддати перевагу європейській моделі.

Дослідження рівнів концентрації світового ринку сталі наочно демонструє збільшення частки великих виробників у структурі виробництва. Проте її рівень все ще значно поступається галузям — постачальникам сировини, а також основним галузям — споживачам металопрокату. Сьогодні, спостерігаючи глобальну хвилю консолідації світової металургії, для якої характерні приватизація та зменшення ролі держави, транснаціоналізація підприємств та формування глобальних ВІК та ГІК, треба зважати на роль китайських корпорацій. Китайські виробники за сприяння керівництва КНР істотно інтенсифікували національні процеси злиттів і поглинань. Проте вже помітна активна стратегія доступу до сировинних матеріалів та напівфабрикатів, яку демонструють великі китайські корпорації.

2.5. Позиціонування освітніх продуктів на глобальному ринку

На початку третього тисячоліття глобалізаційні процеси охопили фактично всі сфери людського життя. Не став винятком і освітній комплекс, який за умов формування постіндустріальної стадії розвитку світового господарства виявився невід'ємною складовою національних інноваційних систем, а отже, і нової економіки, що базується на знаннях, тобто передбачає якісно нову модель організації навчально-виховного процесу.

Історично склалося, що протягом багатьох років вища освіта кожної країни мала національний характер, що було зумовлено повним чи частковим фінансуванням окремих програм з боку держави. Утім чимало було й відмінностей, адже міра такого впливу в деяких країнах була обмежена через високий рівень самостійності (автономності) університетів. Основні відмінності в 50—80 рр. XX ст. між вишами світу ґрунтувалися, з одного боку, на прагматичних засадах західних університетів, які прагнули досягти такої моделі управління, коли кожна зі спеціальностей, яку здобували студенти, була конкурентоспроможною на світовому ринку освітніх послуг. З другого боку, радянська система крім певних елементів такого підходу значною мірою покладалася на ідеологічні догми, кінцеве позбавлення від яких відбулося з розвалом соціалістичної системи в 1990-х рр. Тож можемо стверджувати, що ринок освітніх послуг почав формуватись у постсоціалістичних країнах лише в середині 90-х років минулого століття.

Проведений аналіз сутнісних характеристик освітніх ринків дозволив селектувати їх за географічним принципом у такий спосіб:

- північноамериканський ринок (США, Канада) характеризується слабким контролем з боку держави за діяльністю університетів та коледжів, низьким рівнем фінансування освітніх програм (у Канаді він значно вищий), потужними маркетинговими стратегіями розвитку вишів;

• японський є одним з найбільш закритих у світі, адже, не забороняючи навчання іноземців у вишах, японські університети орієнтуються лише на внутрішні потреби і на залучення іноземних студентів з окремих азіатських країн (Китай, Південна Корея);

• китайський ринок є найдинамічнішим у світі, який поступово переходить від імпортної до експортної моделі мобільності викладачів та студентів. Держава виступає потужним регулятором надання та контролю освітніх послуг;

• європейський ринок являє собою, з одного боку, своєрідний мікс національних освітніх систем, адже в деяких країнах вища освіта є безкоштовною (чи за символічну плату), а в деяких, навпаки, такою, коли студент (чи його батьки) повністю відшкодовують витрати університету. З огляду на такі відмінності можна виділити внутрішні освітні ринки в ЄС:

- ✓ англосаксонський;
- ✓ континентальний;
- ✓ південний;
- ✓ скандинавський (північний)[72];

• ринок країн, що розвиваються, нерідко ототожнюють з тією системою освіти, яка була імплементована країнами-метрополіями і зберегла ознаки, приміром, французької чи англійської системи. Нерідко деякі виші таких країн, як Бразилія чи Індія, сміливо претендують на мегарегіональне лідерство;

• пострадянський ринок характеризується втратою певних позицій на глобальному ринку освітніх послуг, хоч і має доволі великий потенціал щодо експорту знань (РФ, Україна, Білорусь, Казахстан).

Говорячи про інші держави (Австралію, Нову Зеландію, Південну Корею тощо), які не потрапили під наведену градацію, можна стверджувати, що вони мають специфічні національні системи, деякі з яких значною мірою орієнтовані на глобальний попит та пропонування освітніх послуг (Австралія).

Протягом багатьох років вища освіта в європейських країнах була поділена між університетським та неуніверситетським секторами, кожен з яких мав право присуджувати окремий тип кваліфікації своїм випускникам після завершення навчання. Такий дихотомічний поділ вищих освітніх закладів було заведено називати бінарним поділом. За сучасних умов реалізації Болонського процесу ситуація в деяких країнах Європи змінилася, і відтак чимало дослідників відзначають суттєве зближення університетського сектору з неуніверситетським. Неоднозначними є випадки, коли вони навіть об'єднуються в єдину систему. Також останнім часом активізувалися процеси «академічного дрейфу», тобто підвищення академічного статусу навчальних закладів до рівня університетів. Так, в Іспанії подібного роду об'єднання Escuelas Tecnicas Superiores відтепер видає дипломи університетського рівня, у Німеччині — Fachhochschulen та низка інших спеціалізованих вищих навчальних закладів також здобули аналогічні повноваження. В Австрії деякі спеціалізовані навчальні заклади надають дипломи університетського рівня, а інші (Kollegs і Akademien) не вважаються вищими навчальними закладами. У Швеції, Ліхтенштейні та Норвегії вважається, що всі навчальні курси незалежно від того, де вони викладаються, мають уні-

[72] Цей ринок є унікальним для Європи у зв'язку з фундаментальними динамічними змінами, що стались у ньому останнім часом. Він багато в чому є показовим і для України, про що йтиметься далі.

верситетський рівень. Норвезькі студенти, наприклад, можуть розпочати навчання у Høgskole, а потім перейти до університету, і навпаки.

Дослідження сегментів світового ринку освітніх послуг — складне, проте, доволі актуальне та значуще для створення стратегії розвитку університету завдання. Складність застосування узвичаєних маркетингових підходів і традиційних економічних критеріїв обумовлюється деякими обставинами, серед яких найбільш суттєвими є специфічна природа освітньої діяльності (що суттєво ускладнює дослідження цієї сфери за допомогою методів аналізу ринкових послуг) та домінантна роль держави щодо регулювання освітньої діяльності.

Освітня послуга є специфічною категорією ринку, яка може частково оплачуватися споживачем (або в багатьох випадках державою), але, з іншого боку, результатом її стандартизованого споживання є набуття випускниками освітніх програм комплексу професійних навичок і компетенцій, необхідних для формування такого важливого фактора суспільного виробництва, як людський капітал. Інакше кажучи, освітні послуги необхідно розглядати як своєрідний «інвестиційний продукт» або «послугу виробничого призначення». Більше того, в умовах формування постіндустріального укладу людський капітал стає головним чинником економічного зростання та стратегічною детермінантою підвищення рівня міжнародної конкурентоспроможності національних економік. Тобто наявність на внутрішньому ринку праці достатньої кількості трудових ресурсів високої якості вважається набагато важливішим досягненням країни, аніж спроможність університетів заробити кошти завдяки наданню високовартісних освітніх послуг.

Відомо, що в переважній більшості країн, включаючи розвинені країни, освітні системи перебувають у власності держави або значною мірою фінансуються за кошти державного бюджету. При цьому доволі поширеним є базовий соціальний принцип рівного доступу всіх категорій населення до освіти. Крім того, нерідко навіть провідні приватні вищі навчальні заклади надають можливість вітчизняним та іноземним студентам одержувати стипендію на навчання, тобто витрачаючи, а не заробляючи кошти від надання освітніх послуг.

Усі ці обставини унеможливлюють сегментацію глобального ринку освітніх послуг виключно за критеріями одержання доходів та прибутків від продажу освітніх послуг, рівня рентабельності освітніх послуг тощо. Крім того, згідно з критеріями міжнародної статистики переважна більшість освітніх послуг належить до категорії неринкових або створює значні неринкові ефекти.

При цьому головними індикаторами конкурентоспроможності суб'єктів ринку освітніх послуг, на нашу думку, слід вважати обсяги та динаміку прийнятих на навчальні програми іноземних студентів, питому їх вагу в загальній кількості студентів, наявність додатного міграційного сальдо інтернаціонально мобільних студентів, питому вагу приватних джерел у структурі фінансування освіти. Такий підхід дозволить, з одного боку, уникнути некоректного застосування традиційних економічних показників для аналізу цієї сфери, а з другого — уже в першому наближенні оцінити міжнародні конкурентні переваги освітніх систем країн і регіонів світу та ідентифікувати відповідні сегменти глобального ринку освітніх послуг.

Так, кількість інтернаціонально мобільних студентів лише з 2003 до 2008 рр. за даними ЮНЕСКО зросла на 20 % — з 2,5 до 3 млн осіб. При цьому лідерські позиції належать країнам Великої вісімки та Австралії. Найбільша ж питома вага (21 %) серед усіх країн на глобальному ринку освітніх послуг належить США. Загалом же на десять найбільших країн, що приймають, припадає понад 70 % глобальних потоків іноземних студентів. Провідні позиції країн першої десятки на глобальному ринку освітніх послуг, очевидно (за винятком Росії), обумовлені високим рівнем соціально-економічного їх розвитку, привабливістю внутрішніх ринків праці, а також визнаними міжнародними стандартами освітніх систем.

Серед країн другої десятки — п'ять європейських, три азіатських країни, Нова Зеландія та Єгипет. Їхні позиції у світовій економічній системі та обумовлені цим моделі соціально-економічного розвитку значно різняться, проте більшість із них характеризуються високим рівнем життя. Слід відзначити і той факт, що Україна посіла шістнадцяте місце, прийнявши у 2008 р. 32 573 іноземних студенти (при цьому на навчання за кордон за аналогічний період виїхало 31 933 українських студенти, що свідчить про незначне, але додатне міграційне сальдо цієї міжнародної категорії мігрантів).

Незважаючи на певну дискутивність одержаних даних, варто зазначити, що до перших п'ятдесяти країн, що приймали найбільшу кількість іноземних студентів, уходять не тільки держави-лідери, а й постсоціалістичні країни, які мали в минулому чималий досвід підготовки фахівців з Азії, Африки та Латинської Америки. На країни, що розвиваються, припадає доволі незначна частка зарахованих до місцевих вишів іноземних студентів. З огляду на це доволі логічним є висновок про те, що конкурентні переваги країн з перехідною економікою на глобальному ринку освітніх послуг обумовлені насамперед високою якістю їхніх систем вищої освіти, оскільки ці держави позбавлені додаткових переваг, пов'язаних з високим рівнем соціально-економічного розвитку, привабливістю внутрішніх ринків праці тощо.

Більш детально інтернаціональні переваги національних освітніх ринків дозволяє дослідити індикатор питомої ваги іноземних студентів у загальній кількості осіб, які здобувають вищу освіту в країні (рис. 2.10).

Серед країн ОЕСР з великим відривом від інших лідирують Австралія, Австрія, Великобританія, Швейцарія, Нова Зеландія та Франція, тобто держави, у вищих навчальних закладах яких навчалося понад 10 % нерезидентів (2008 р.). Принагідно зауважимо, що вищі навчальні заклади США, Японії, Італії прийняли лише 3—3,5 % нерезидентів. Доволі невисокими є також відносні показники постсоціалістичних країн — менше ніж 3,3 % нерезидентів навчалось у закладах вищої освіти Польщі, Словаччини, Угорщини (за винятком Чехії з традиційно високим для цієї центральноєвропейської держави показником у розмірі 7,1 %).

Аналізуючи еміграційні потоки студентства, варто зупинитися на деяких методологічних особливостях оцінки цих процесів. З одного боку, переважання кількості студентів, які щороку виїздять за кордон для здобуття вищої освіти, над чисельністю відповідних студентів-іммігрантів може свідчити про недостатній рівень конкурентоспроможності національної освітньої системи, однак даний висновок буде беззаперечним лише за умови, якщо випускники-емігранти

не повернуться додому для працевлаштування. З другого боку, зростання кількості студентів — тимчасових емігрантів може слугувати зайвим доказом того, що в країні спостерігається підвищення рівня інтернаціоналізації освітньої системи, активно триває процес розширення транснаціонального науково-освітнього співробітництва, що в цілому позитивно впливатиме на соціально-економічний розвиток держави.

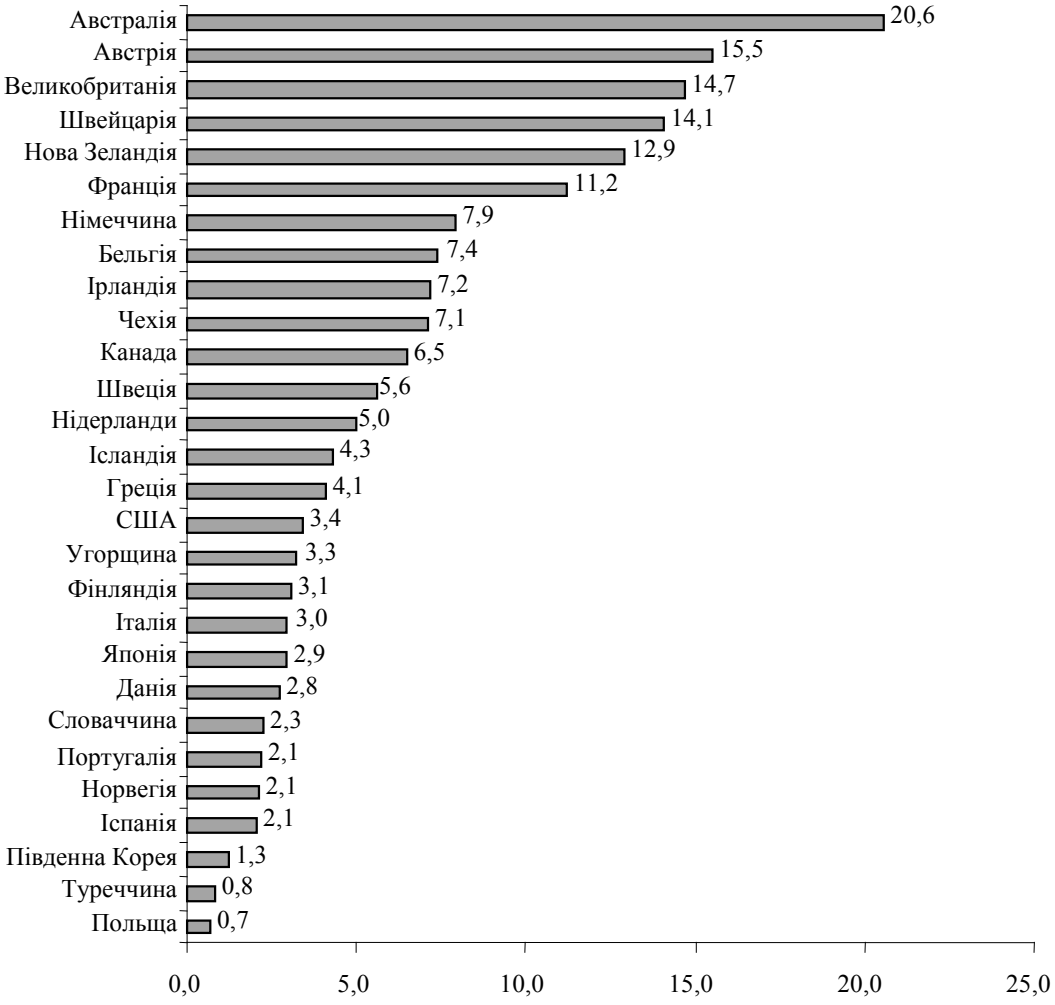


Рис. 2.10. Питома вага нерезидентів у загальній кількості студентів, які здобували вищу освіту у 2008 р., %

Разом з тим слід зауважити, що відплив інтелекту у формі зростання інтернаціональної мобільності студентів є однозначно негативним явищем для країни походження, яка за умов зростання економічної глобалізації виступає своєрідним інтелектуальним донором. Водночас розвиток програм обміну студентами, науково-педагогічними кадрами є, безумовно, позитивним яви-

щем і свідчить про зростання рівня інтернаціоналізації національних систем освіти, а отже, і про зростання конкурентоспроможності. Задля оцінки позитивних та негативних ефектів від виїзду студентів на навчання за кордон необхідно створювати комплексні міжнародні бази даних, які б відображали не тільки міжнародні амбіції студентства, але й давали уявлення про місце та сферу їх працевлаштування, рівень оплати праці в країні походження та за кордоном, питому вагу реемігрантів у загальній кількості інтернаціонально мобільних студентів тощо.

Виходячи з наявної статистичної моделі світового освітнього ринку можна переконатися, що Азія, Європа та Африка стали регіонами, що лідирують за кількістю студентів, які навчаються в іноземних вишах. Не дивно, що азіатський мегарегіон утримує першість як за кількістю студентів, які щороку виїздять за кордон з метою здобуття вищої освіти, так і за темпами зростання цього показника (рис. 2.11).

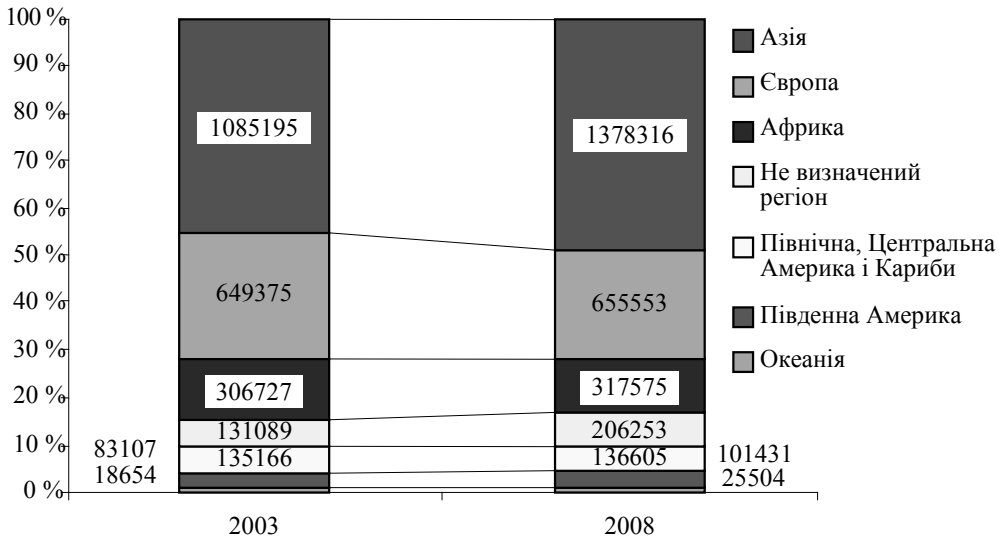


Рис. 2.11. Трансформація структури потоків
інтернаціонально мобільних студентів за регіоном походження, осіб

Як випливає з рисунка, питома вага азіатських студентів, що навчаються за межами своїх країн, становила 2008 р. майже половину всіх інтернаціонально мобільних студентів. На європейські країни припадало 23,3 %, на африканські — 11,3 %. Утім сумарна частка цих трьох мегарегіонів становила майже 85 % усіх іноземних студентів, які навчаються в закордонних вишах (рис. 2.12).

Доволі перспективним в аналітичному плані є компаративний аналіз виїзних потоків студентів, що ідентифікується за країною походження. Задля дослідження візьмемо 2003—2008 рр.

Географічна структура вихідних потоків інтернаціональних студентів суттєво відрізняється від наведеної раніше структури вхідних потоків. Так, співвідношення між кількістю розвинених країн та всіх інших держав серед

50 лідерів становить 3 : 7, більше від третини при цьому припадає на азіатські країни. Зауважимо також, що з великим відривом на перше місце вийшов Китай, що, на нашу думку, обумовлено як демографічним фактором (найбільша у світі чисельність населення), так і геостратегічними орієнтирами цієї держави, скерованими на досягнення глобального домінування. Одинадцять країн серед аналізованої вибірки належать до постсоціалістичних (серед 50, що приймають, їх було 13), що свідчить про зростання рівня інтернаціоналізації освітніх систем цих країн.

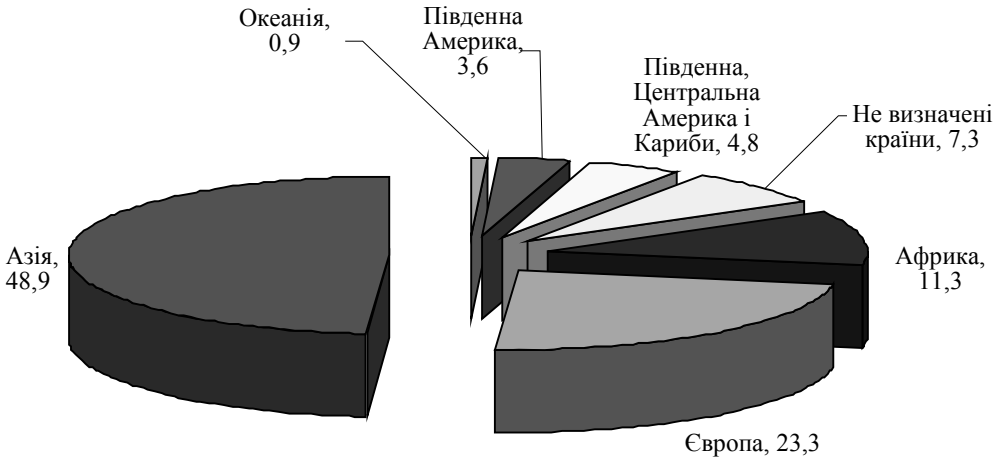


Рис. 2.12. Розподіл потоків інтернаціонально мобільних студентів за регіонами походження, %, 2008 р.

Невід'ємною складовою дослідження сегментів глобального ринку освітніх послуг є моделі фінансового забезпечення освітньої діяльності країн. Проведений компаративний аналіз даних за період з 2007 до 2010 рр.[73] щодо рівня державного фінансування освіти в країнах світу (рис. 2.13) дав змогу виявити цілу низку особливостей:

по-перше, уряди країн у середньому витрачають 4,88 % ВВП на фінансування освіти;

по-друге, функціонування системи освіти є пріоритетом фактично всіх держав незалежно від рівня їхнього соціально-економічного розвитку та створюваного ВВП;

по-третє, домінування за відносними показником державних витрат на освіту серед перших 50 країн невеликих держав, що розвиваються, свідчить про існування певної критичної мінімальної межі фінансування цього сектору, що зайвий раз підкреслює його високу соціальну та економічну значущість, а також той факт, що освіта в умовах глобалізації перетворилася на загальнолюдський пріоритет.

[73] Дані щодо рівня державних витрат аналізувалися для 130 країн, які офіційно звітували про ці показники до ЮНЕСКО у 2007, 2008, 2009 чи 2010 рр. Ми послуговувались останніми доступними офіційними даними щодо окресленого періоду.

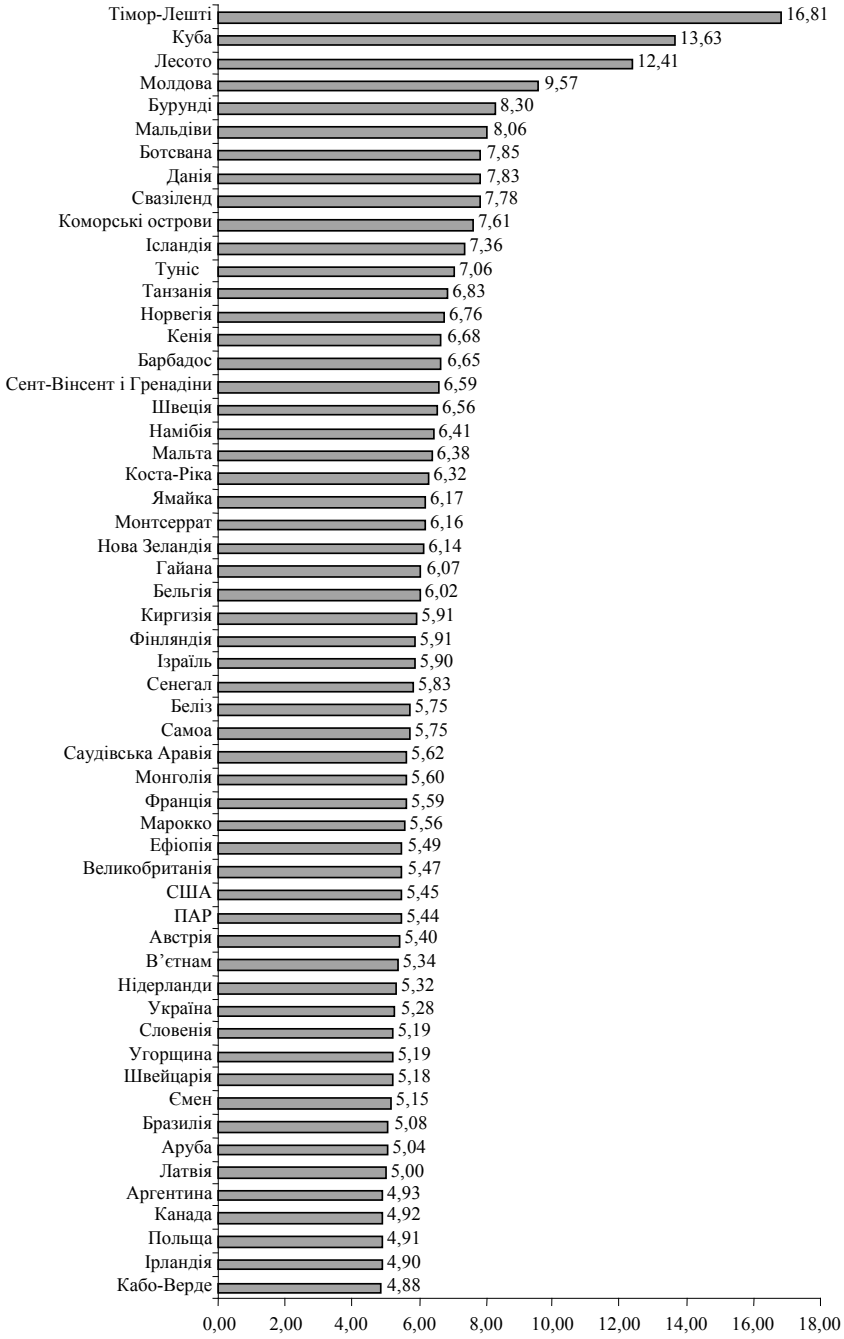


Рис. 2.13. Державні витрати на освіту в деяких країнах світу за період 2007—2010 рр., % ВВП

Примітка: вибрані останні опубліковані офіційні дані, доступні протягом періоду 2007—2010 рр.; наведено лише країни з показником вище від середньосвітового, який розраховано за даними 130 досліджуваних країн і становить 4,88 %.

Одержані нами результати підтверджуються поглибленим аналізом витрат на одного студента, який здобуває вищу освіту, у відсотках від ВВП на душу населення (табл. 2.17). На підтвердження тези щодо наявності критичного мінімального рівня фінансування освіти свідчить той факт, що даний рейтинг очолюють африканські країни, що розвиваються.

Таблиця 2.17

ДЕРЖАВНІ ВИТРАТИ НА ОДНОГО СТУДЕНТА (НА РІВНІ ВИЩОЇ ОСВІТИ), % ВІД РІВНЯ ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ

Країна	Рівень витрат, %	Рік звітності	Країна	Рівень витрат, %	Рік звітності
Лесото	1190,9	2006	Колумбія	27,4	2009
Ефіопія	642,9	2007	Ісландія	27,4	2007
Бурунді	520,4	2009	Ірландія	26,2	2007
Нігер	429,3	2009	Румунія	26,2	2007
Руанда	222,8	2008	Парагвай	26,0	2007
Чад	217,8	2009	Хорватія	25,6	2007
Сенегал	191,5	2009	Сінгапур	25,3	2009
Бутан	150,4	2008	Україна	25,1	2007
Мадагаскар	132,4	2009	Іспанія	24,9	2007
Кот-д'Івуар	119,1	2007	Великобританія	24,4	2007
Малі	117,7	2009	Угорщина	23,8	2007
ЦАР	103,2	2008	Ізраїль	22,7	2007
Гвінея	102,3	2008	Іран	22,2	2009
Тімор-Лешті	92,7	2009	Італія	22,1	2007
Марокко	71,1	2008	Таїланд	22,0	2008
В'єтнам	61,7	2008	Таджикистан	21,8	2008
Куба	58,8	2008	США	21,7	2007
Гонконг	56,2	2009	Панама	21,6	2008
Туніс	54,5	2007	Словенія	21,1	2007
Данія	53,8	2007	Естонія	20,8	2007
Індія	53,2	2006	Австралія	20,2	2007
Малайзія	49,5	2007	Японія	20,1	2007
Кабо-Верде	48,4	2009	Болгарія	20,1	2007
Австрія	47,6	2007	Словаччина	19,5	2007
Норвегія	47,3	2007	Киргизстан	17,3	2008
Швейцарія	46,7	2007	Литва	17,1	2007

Закінчення табл. 2.17

Країна	Рівень витрат, %	Рік звітності	Країна	Рівень витрат, %	Рік звітності
Барбадос	46,3	2007	Маврикій	16,7	2008
Молдова	46,1	2009	Польща	16,6	2007
Ямайка	42,4	2008	Макао	16,4	2008
Нідерланди	40,2	2007	Латвія	16,3	2007
Сербія	40,1	2008	Індонезія	16,1	2007
Бангладеш	39,8	2007	Бермудські о-ви	15,7	2009
Швеція	38,3	2007	Азербайджан	15,6	2009
Мексика	37,0	2007	Аргентина	15,6	2007
Кіпр	37,0	2007	Білорусь	15,0	2009
Камерун	35,8	2009	ОАЕ	14,1	2008
Бельгія	35,3	2007	Ель Сальвадор	13,7	2007
Франція	34,8	2007	Росія	13,2	2006
Фінляндія	31,7	2007	Чилі	12,1	2008
Чехія	30,5	2007	Грузія	11,2	2008
Бразилія	29,6	2007	Ліван	10,2	2009
Нова Зеландія	29,1	2007	Ліхтенштейн	9,6	2007
Португалія	28,8	2006	Філіппіни	9,6	2007
Аруба	28,8	2008	Республіка Корея	9,0	2007
Туреччина	28,1	2006	Казахстан	7,9	2007

Показово, що в такій країні, як Лесото, рівень витрат на одного студента майже у 12 разів перевищує її середньодушовий ВВП. В Ефіопії, Бурунді, Нігері, Руанді та Чаді цей показник коливався в діапазоні 217—642 %. Серед лідерів за аналізованим критерієм також варто відзначити Сенегал, Бутан, Мадагаскар, Кот-д'Івуар, Малі, ЦАР, Гвінею, Тімор-Лешті, Марокко, В'єтнам та Кубу. Очевидно, що такі високі показники пояснюються не стільки високим фінансовим забезпеченням освіти, скільки низьким рівнем ВВП на душу населення. Однак навіть такий рівень фінансування вищої освіти був би недосяжним для цих країн без міжнародної гуманітарної допомоги розвитку, переважна частина якої спрямовується саме державам цього регіону.

На завершення аналізу фінансового аспекту дослідження сегментів глобального ринку освітніх послуг пропонуємо визначити моделі фінансового забезпечення освітньої діяльності із селективним акцентуванням на системі вищої освіти. Компаративний аналіз країнових відмінностей щодо розподілу фінансування освіти за державними та приватними джерелами (рис. 2.14 та 2.15) дає можливість чітко виокремити «європейську» модель, яка переважно базується на державному фінансуванні.

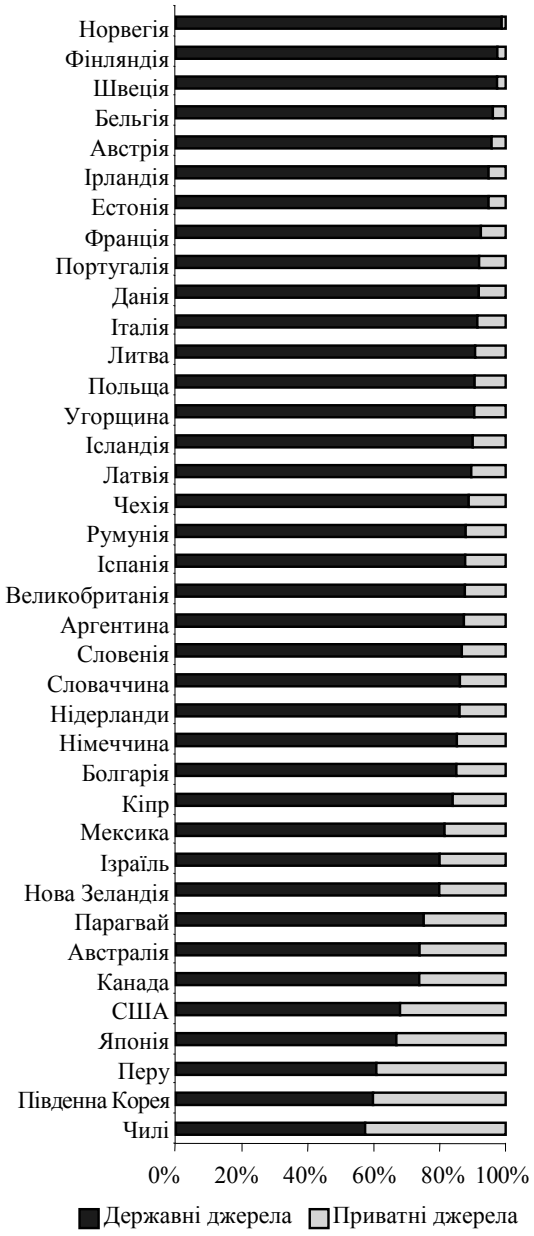


Рис. 2.14. Структура фінансування освіти у 2008 р., %

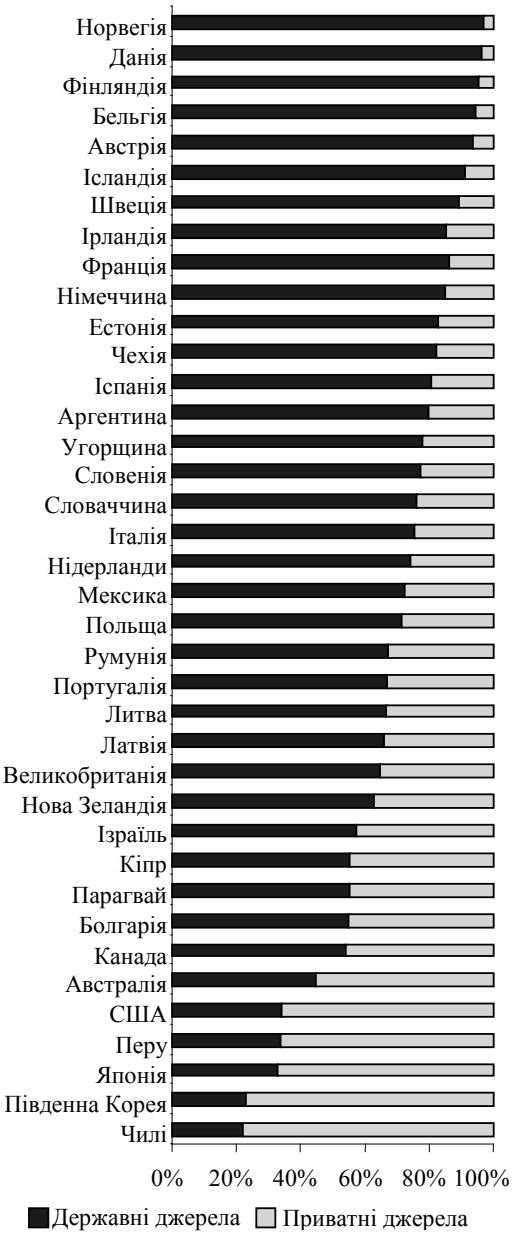


Рис. 2.15. Структура фінансування системи вищої освіти у 2008 р., %

Країнам Північної та Південної Америки, Австралії та Азії значно більшою мірою вдалося комерціалізувати освітню сферу, що особливо чітко виявляється у секторі вищої освіти, де приватні джерела забезпечують від 50 до 80 % фінансування.

Разом з тим існує загальна тенденція до суттєвого перевищення питомої ваги приватних коштів у фінансуванні систем вищої освіти порівняно з усіма іншими її формами та рівнями. Така особливість цієї сфери свідчить, на нашу думку, про високу важливість сегмента вищої освіти, який найбільшою мірою є залученим до процесів інтернаціоналізації та міжнародної конкуренції на глобальному ринку освітніх послуг. Водночас базовий та середній рівні освіти внаслідок своїх об'єктивних властивостей, які передусім визначаються віком учнів (студентів), загальнообов'язковим статусом, високим рівнем державного регулювання та відповідністю принципу загальної доступності, зорієнтовані в основному на національного споживача і меншою мірою схильні до комерціалізації та інтернаціоналізації.

Структурний аналіз світового ринку освітніх послуг був би неповним без висвітлення разом з ідентифікацією глобальних тенденцій значення моделей та механізмів регіональної інтеграції у трансформації його структури. Особливо динамічним у даному контексті вважаємо західноєвропейський регіон. Так, країни ЄС протягом 2007—2013 рр. передбачили у своєму бюджеті фінансування в розмірі близько 7 млрд євро на потреби інтеграції освітніх послуг. Головними інструментами інтеграції освітніх ринків при цьому є програми міжнародної мобільності студентів та співробітництва між університетами (Erasmus), підвищення кваліфікації та навчання дорослих (Leonardo da Vinci, Grundtvig), кооперації між школами та вчителями (Comenius).

Іншим напрямком інтеграційного розвитку регіональної освітньої системи ЄС є ініціатива «Europass» щодо стандартизації інформації про кваліфікацію та професійний досвід працівників країн ЄС, ЄАВТ та країн-аплікантів. Даний інструмент уміщує п'ять документів, складених однією з офіційних мов ЄС, а саме: резюме, в якому зазначається досвід роботи особи, здобутий рівень освіти, рівень володіння іноземними мовами відповідно до системи оцінок CEFR; мовний паспорт, який містить інформацію про стажування за кордоном, результати міжнародних мовних тестів та рівень лінгвістичних навичок його власника; паспорт мобільності, який характеризує досвід власника щодо навчання та підвищення кваліфікації в Європі за межами країни походження; додаток до диплому про вищу освіту та додаток до документа про початкову професійну освіту.

Важливою складовою інтеграційних процесів у освітній сфері Європи є запровадження Болонського процесу з метою створення Європейського простору вищої освіти (ЕНЕА), який організаційно мав закінчитись у 2010 р. Він зорієнтований на взаємне визнання освітніх кваліфікацій, періодів навчання та стандартів якості освіти, а також створення 8-рівневої системи європейських кваліфікацій для програм післядипломної освіти (European Qualifications Framework for lifelong learning), яку планується ввести в дію у ЄС до 2012 року.

Яскравим прикладом вирішення проблем національних освітніх ринків за допомогою міжнародної гармонізації систем регулювання освіти є досвід північноєвропейських країн. Так, у 1976 р. у м. Сігтуна (Швеція) було підписано угоду, яка визначає правила взаємного визнання результатів складених іспитів у країнах Північної Європи. Метою угоди було заохочення мобільності студентів у регіоні, адже вона дозволяє поєднувати навчання у двох або більше країнах Північної Європи. Крім того, важливими напрямками освітньої співпраці в межах Північного співробітництва в галузі вищої освіти і наукових досліджень

було визначено підвищення ефективності використання загальних ресурсів та вдосконалення поділу праці[74].

У 1996 р. було запроваджено новий інструмент стимулювання міжнародної мобільності північноєвропейських студентів — угоду про правила приймання до вищих навчальних закладів у країнах Північної Європи, яка дала можливість абітурієнтам з усього мегарегіону подавати заявки на вступ до будь-якого вишу в цих країнах на однакових умовах з абітурієнтами—резидентами країни.

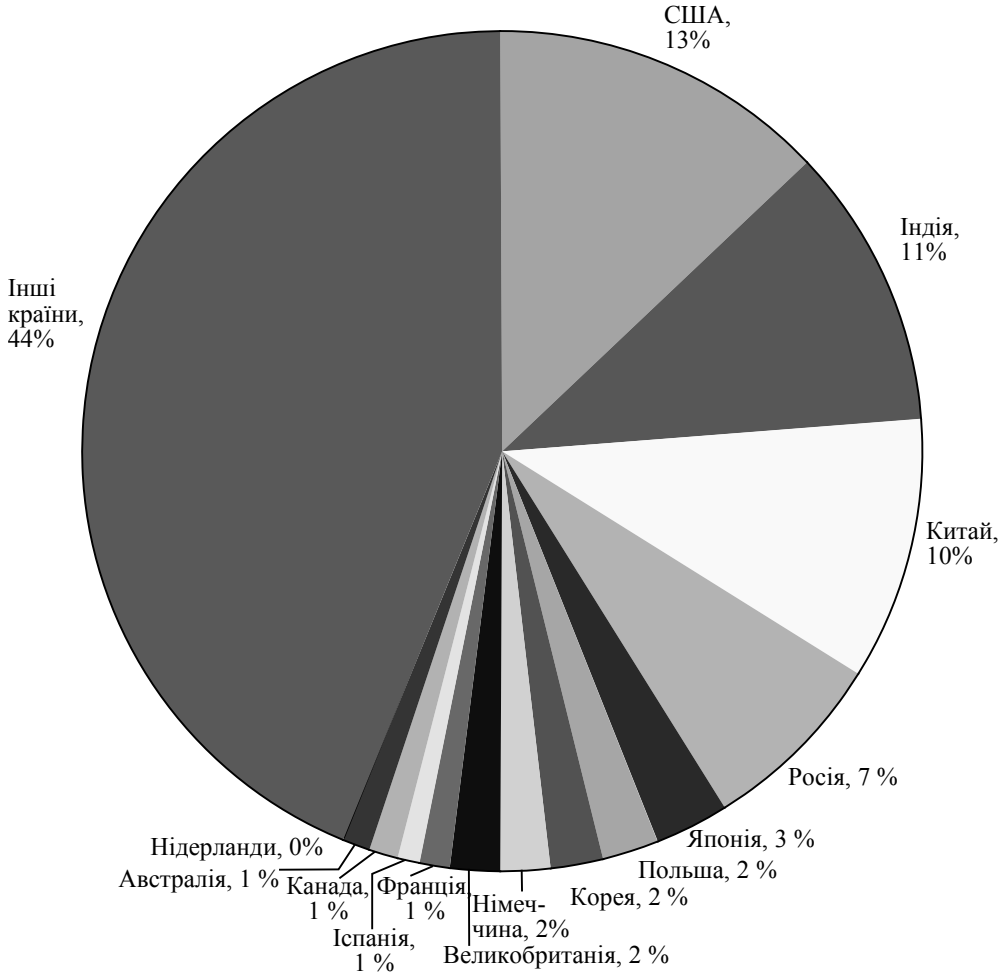


Рис. 2.16. Географічна сегментація ринку вищої освіти (розподіл студентів рівня MCKOSA/B за країнами)

Джерело: Демоскоп. Электронная версия бюлетеня «Население и общество». — 2009. — № 375—376. Режим доступа :
www.demoscope.ru/weekly/2009/0375/analit02.php

[74] Починаючи з 1995 р. весь північноєвропейський регіон вважається спільним співтовариством у галузі вищої освіти.

Підсумовуючи викладене, підкреслимо, що згадані угоди, що охоплюють цілу низку різноманітних програм Північної ради міністрів, є ефективним інструментом інтеграції ринків послуг вищої освіти. Зокрема, програма з обміну студентом і викладачами «Nordplus» сприяла не тільки підвищенню мобільності в освітній сфері країн регіону, але й дала стимул для розвитку науково-дослідного співробітництва з фінансовою підтримкою Північної академії поглиблених досліджень (Norfa). Інтеграційне співробітництво в освітній галузі за деякими програмами поширюється також на держави Балтії.

Отже, узагальнюючи особливості сегментації глобальних ринків освітніх послуг, не можна оминути увагою й певні особливості географічної їх сегментації, що доволі ілюстративно зображено на рис. 2.16. Як бачимо, у 2006 передкризовому році найбільш «студентською» країною були США з часткою їх у 12,6 %. Подібний відсоток мали також держави—члени Євросоюзу. Разом з тим серед держав так званої групи БРІК питома вага світового ринку вищої освіти сягнула 28,6 %, що зробило країни цього регіону найдинамічнішими у світі. Природно, що з плином часом та поліпшенням умов навчання Індія та Китай можуть перетворитися на потужні світові центри продукування інтелекту.

В умовах посилення глобальної конкуренції дедалі очевиднішим стає суперництво університетів, які часто перебирають на себе не тільки освітні функції, а й дослідні, а це, як відомо, ще до недавнього часу вважалося прерогативою наукових центрів та інститутів. Сформований у другій половині XX ст. бренд багатьох університетів став також оцінюватись не як данина вшануванню вікових традицій, а як найсуттєвіша ознака сформованих компетенцій випускників, їх затребуваності, а також світового іміджу (визнання) викладачів, що в них працюють. Тож боротьба за найліпших абітурієнтів і тих, хто може відшкодувати своє навчання у виші, стала основною дилемою багатьох університетів і засвідчила їхню спроможність знайти свою оптимальну, проте, доволі конкурентоспроможну нішу, маючи при цьому певні якості освітнього продукту, який був сформований в Alma mater.

Водночас системна оцінка діяльності університетів за умов посилення глобалізації освіти і насамперед її інтернаціоналізації являє собою важливу мету сучасних міжнародних соціально-економічних досліджень. Таку саму мету ми вибрали й для себе, досліджуючи глобальні, у тому числі європейські, позиції економічних вишів, роль яких у формуванні світової бізнесової еліти важко переоцінити. З огляду на це вкрай важливо розв’язати три найважливіші завдання:

- виявлення методологічної складової сучасного брендингу економічної освіти та напрямів управління ним;
- валідизація рейтингів міжнародної конкурентоспроможності економічних університетів;
- оцінювання експансіоністських моделей вишів-лідерів та ролі освітнього менеджменту в них.

Незважаючи на те що проблеми економічної освіти постійно були в полі зору багатьох сучасних дослідників, визначення сутності сучасного брендингу економічного університету залишається й нині доволі складною справою.

Перехід людства від парадигми Homo sociologicus до Homo economicus потребує формування модерністських підходів до принципово нової системи управління університетом, який доволі швидко позбавляється опіки з боку міні-

стерств і відомств. Визначення якості та престижності освіти багато в чому пов'язане із системою управління в університеті, зокрема економічному, який завдяки своїй специфіці насамперед у плані поєднання з менеджментом мав би стати взірцем для організації та запровадження найбільш ефективних форм регулювання освітньо-економічних процесів у цій галузі. На привеликий жаль, таке трапляється далеко не завжди, адже нерідко старі наукові економічні школи, конкуруючи з новими, не завжди демонструють обнадійливі результати, оскільки традиції можуть не тільки підносити імідж вишу, а й суттєво зашкодити йому. Добре розуміючи це, американські науковці з Університету західного Вашингтону запропонували свою модель виходу вищої освіти (університетської) з-під контролю держави через розроблення системи скорочення обсягів ресурсів (рис. 2.17).

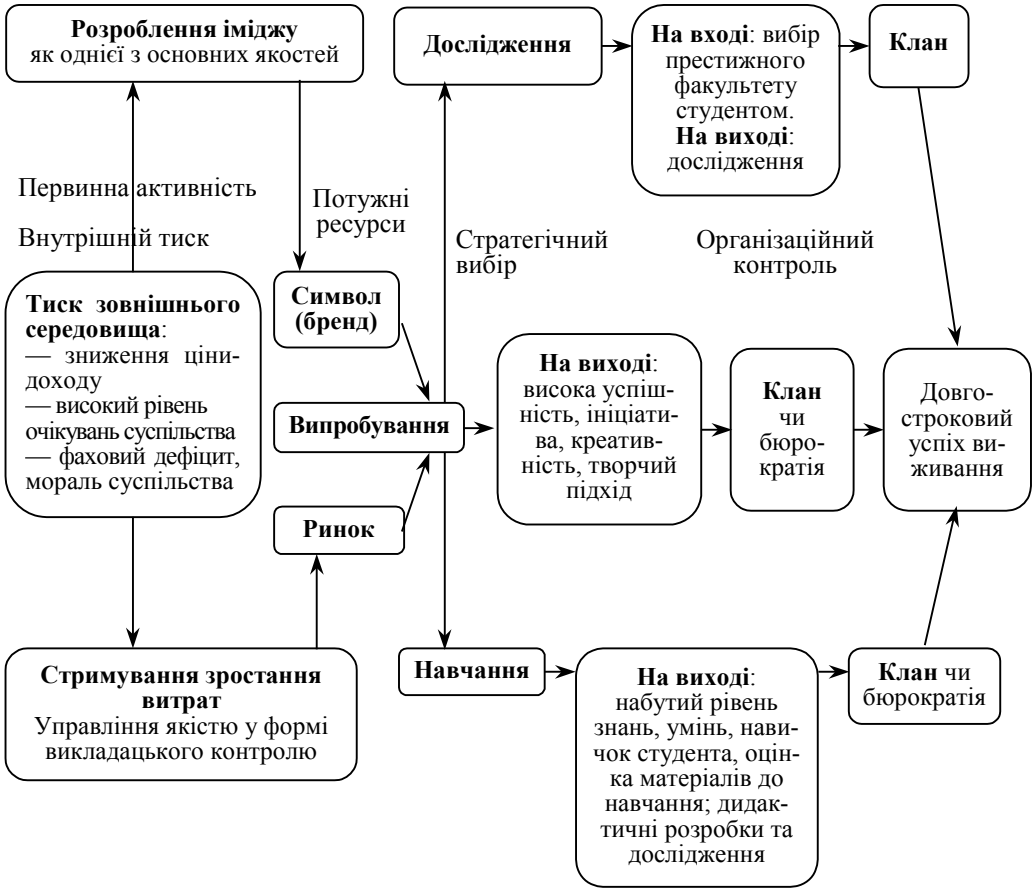


Рис. 2.17. Модель організаційного контролю та стратегічного вибору університету[75]

[75] *Nemetz P.* Higher Education Out of Control: Regaining Strategic Focus in an Age of Diminishing Resources / P. Nemetz, A. Cameron //Academy of Management Learning and Education. — 2006. — № 1 (5). — P. 38—51.

В основі подібної автономізації лежать кілька доволі важливих чинників, серед яких чільне місце посідає відмова університету від додаткового доходу через зниження (стабілізацію, заморожування) ціни за навчання. Сюди ж варто віднести скорочення державного фінансування, дефіцит окремих фахівців на ринках праці, очікування суспільства від освітніх трансформацій та його панівна мораль. Разом з розгалуженою системою стримування зростання витрат це може стимулювати створення нового іміджу економічного університету, являти собою демократичний навчальний заклад, який постійно знижує плату за навчання, стимулюючи в такий спосіб розширення доступності до здобуття освіти.

На жаль, у наведеній схемі не продемонстроване те, яким способом університет доводитиме суспільству, чому позитивні з позиції потенційного споживача освітніх послуг зміни не позначаться на якості освіти і чи буде здатний внутрішній контроль університету замінити моніторингову незалежну (експертну) оцінку.

Природно, що ринок регулює попит споживачів через традиційне для сьогодення співвідношення «ціна—якість», а створений відповідно до цього символ (бренд) приноситиме щорічну сатисфакцію університету, а можливо, що лише його власникам. Разом з цим, як зазначають P. Nemetz та A. Cameron, останньому протягом кількох років доведеться підтверджувати свій високий (чи підносити вже наявний) імідж навчального закладу. Передбачається, що таких напрямів буде три: дослідження, випробування, навчання.

З позиції студента перевагою його навчання на престижному факультеті має стати: можливе залучення до досліджень університету, висока успішність, креативність, формування себе як творчої особистості, більш високий рівень знань, умінь та навичок (ніж в інших вишах). На виході випускники матимуть відповідну клановість (дослідників, приміром) чи належність до певного типу класу чи бюрократії (якщо йдеться про державних чиновників, посади яких зможуть обійняти спеціалісти в певній галузі знань). Сформована в такий спосіб креативність класу (символ чи бренд відіграватиме за таких обставин вкрай важливу роль) забезпечить довгостроковий успіх (виживання) університету, а також визначеність кланової (креативної) групи (класу) випускника, який у разі успіху може розраховувати на підтримку своїх співкурсників. Власне кажучи, численні асоціації випускників університетів чи коледжів провідних університетів США, Західної Європи та Японії вже давно виконують подібну функцію, перебравши на себе двоїсті за змістом іміджеві складові, зокрема:

- зміцнюючи свою виключність як випускника, він тим самим стимулює зміцнення позицій університету;
- успішний маркетинг університетського бренду сприяє власній кар'єрі;
- навіть скорочення державного фінансування (співфінансування) не може призвести до банкрутства університету, популярність якого постійно зростає;
- під час навчання студенти послуговуються найсучаснішими технологіями, які визнаються найліпшими у світі;
- університет не підвищує плату за навчання, адже переконаний, що його місія має бути вищою, ніж одержання простого прибутку.

Дещо іншим шляхом до ідентифікації нової моделі управління освітою, у тому числі вищою, пішов ще один американський дослідник М. Е. Генсон, який вважає, що вона має складатися з трьох основних блоків:

1) внеску, який вміщує очікування (попит), чинники впливу, ресурси, консолідований бюджет[76];

2) восьми показових підсистем, що складаються з процесу прийняття рішень, функціонування школи як біхевіористської підсистеми, одиниць активності, інституціональних ролей та діяльності підсистем, системних змінних, специфічних одиниць, підсистеми методик навчання;

3) випуску (типологія, категорії досягнень, рівні випуску, загальні передумови, довкілля).

Перевагою такого підходу щодо регулювання освітніх систем є його висока параметральна валідність.

Досвід ознайомлення зі структурою світових освітніх альянсів доволі переконливо довів, що університети, насамперед економічні, за умов посилення глобалізації тяжіють до консолідації, створюючи такі угруповання, якими не зможе керувати бодай певною мірою жодне міністерство. Ідеться про так званий CEMS Alliance, що був сформований у 1988 р. та об'єднав цілу низку європейських вишів, що спеціалізуються на підготовці магістрів з міжнародного менеджменту. До його складу ввійшли 25 університетів і ще три мають статус асоційованих членів. Альянс чітко визначив свої переваги, стандарти підготовки фахівців та корпоративних партнерів, котрими стали «BNP Paribas», «Credit Suisse», «Deutsche Bank», «Henkel», «Nokia Corporation», «Shell», «Siemens AG» тощо.

Успішне функціонування цього альянсу протягом більш як двадцяти років переконливо свідчить, що університети в разі їх консолідації та концентрації здатні до саморегулювання, проте багато в цьому питанні залежить від їхнього іміджу.

Визначення першості серед університетів, у тому числі економічних, завжди було складною й доволі суперечливою справою. Традиційним при цьому вважалося змагання за лідерство між британськими Кембриджським та Оксфордським університетами, яке триває не одну сотню років. Утім сучасні рейтинги визначення найбільш успішних вишів базуються, як правило, на складних поліструктурних моделях порівняння успішності та вибудовування відповідних ліг. Їхня мета — щорічний моніторинг, який здійснюють провідні західні ЗМІ, серед яких «The Times», «The Guardian», «U.S. News» чи «FT». Кожний з учасників ставить за мету дослідити різні напрями оцінювання діяльності вишів — чи то відбір студентів, чи оцінка науково-дослідної роботи, чи визначення міжнародної їх репутації (принаймні окремих спеціальностей у них). Зазвичай оцінювання відбувається за різною кількістю показників, які на сьогоднішній день уже перевищують 70, однак найбільш уживаними розділами оцінювання є якість академічного персоналу, рівень знань вступників, якість навчальних програм, якість аспірантських програм тощо.

[76] Автор доволі детально описує бюджет навчального закладу, який складається щонайменше з 14 статей, як-от: витрати міністерства, центральне управління, звичайне навчання, додаткове навчання, громадські послуги, транспортування, охорона здоров'я, робота устаткування, підтримування устаткування, фіксовані витрати, діяльність учнів, кредитні послуги, здійснені витрати.

Однак іміджовості рейтинговій оцінці завжди надавали дещо інші індикатори, які найліпше характеризували наукові та освітні здобутки професорів, що викладають в університеті. За таких умов найбільш часто береться до уваги кількість лауреатів Нобелівської премії чи володарів медалі Філдса (математика), досить уживаним є також індекс наукової цитованості (SCIE) чи його аналог, якщо йдеться про соціальні науки (SSCI). Далі розставляються вагові коефіцієнти, які враховують конкретні досягнення університету в селективних сферах, зокрема:

- якість освіти (випускники — лауреати зазначених щойно премій);
- рівень викладачів;
- результати досліджень;
- розмір інституту.

Зауважимо, що названі раніше підходи не позбавлені й цілої низки неточностей, а інколи й суперечностей. Скажімо, індекс N&C ураховує лише статті, що були надруковані в журналах «Science» та «Nature» (з огляду на їхню основну спеціалізацію можна очікувати, що статті економістів, навіть якщо вони є лауреатами Нобелівської премії, публікуватися в них не будуть). Показник SSCI ураховує загальну кількість статей, що ввійшли до індексів наукової цитованості, при цьому монографії до цього списку не потрапляють, що, безумовно, не є прийнятним. Доволі значними є суперечності в підрахунку кінцевих результатів, спроби застосовувати свої власні (національні) шкали оцінювання, як наприклад, CHE/Stern (Німеччина), Maclean's (Канада), Good University Guide (Великобританія), Perspektywy (Польща) тощо. При цьому порівняння «успішності» університетів далеко не завжди може мати об'єктивний і, що найважливіше, уніфікований характер, адже порівнювати переваги аграрних, мистецьких, технічних та економічних університетів далеко не завжди коректно, позаяк технології як навчання, так і дослідної діяльності в них істотно різняться. Тож можна передбачити, що подібного роду ранжирування в майбутньому матиме, швидше за все, чітку спеціалізацію, яка дозволить порівнювати здобутки вишів виходячи з їхньої «галузевості».

Вигідно вирізняє рейтинги економічних, бізнесових шкіл та відповідних факультетів університетів ранжирування, запропоноване «Financial Times» (FT) — газети, яка, маючи численні популярні додатки, є одним з лідерів європейської аналітики.

За додержання «вартості» рангу за FT були застосовані насамперед економічні підходи, до яких належать обсяг наданих освітніх послуг, первинна заробітна плата випускників, їх працевлаштування протягом перших трьох місяців після завершення навчання, освітня диверсифікація (найбільш вагомими є гендерні складові, чисельність та питома вага іноземних студентів), міжнародні дослідження (рівень мобільності викладачів та студентів, іноземні мови, що використовуються у викладанні дисциплін, питома вага осіб, які мають ступінь Ph. D.) та інші індикатори. Проведене у 2009 р. FT дослідження наочно продемонструвало саме комерційні позиції окремих вузів, що спеціалізуються на підготовці фахівців з економіки, бізнесу, фінансів, маркетингу тощо. П'ятірку лідерів за згаданим напрямом сучасної освіти становлять як доволі відомі університети, приміром LSE (Лондонська школа економіки, що була заснована у 1895 р.), ESCP Europe (Школа менеджменту для Європи, заснована в 1819 р.), HEC Paris (Французька школа менеджменту, 1885), так і відносно молоді виші, такі як

Cems (1988), який являє собою принципово нову форму організації бізнес-освіти, адже це ні що інше, як стратегічний альянс лідерів бізнес-шкіл та мультинаціональних компаній.

Сучасні бізнес-школи є, з одного боку, делокалізованими, а з другого — високоцентралізованими, і за своєю структурою мало чим відрізняються від ТНК. Характерним прикладом цього є ESCP Europe — університет, що має п'ять кампусів (Париж, Берлін, Лондон, Мадрид, Турин) та 125 дослідних центрів. Це дає йому можливість успішно конкурувати з аналогічними закладами континенту, мати географічно досконалу конструкцію центрів (Північна, Центральна, Південна Європа) і водночас — мати високу мобільність викладачів, дослідників та студентів, що, без сумніву, позитивно оцінюється кожним рейтингом, а Єврокомісія виділяє чимало коштів задля максимального стимулювання руху професорсько-викладацького складу, а також студентів.

Унікальну модель європейської експансії має ще одна економічна школа — Vlerich Leuven Gent Management School (Бельгія), яка складається, як справжнє виробництво, з директора, генеральної ради, виконавчого комітету, управлінського комітету, академічної (наукової) ради, програмно-координаційної комісії. В організаційному плані вона являє собою своєрідну матрицю, що об'єднує бізнес-підрозділи (програми щодо здобуття наукового ступеня, програми з менеджменту, досліджень), а також п'ять Центрів компетенцій, що фокусуються на певних галузях знань. Школа інтенсивно відкриває нові відділення в усій Європі, а також у Росії (Санкт-Петербург).

Рейтинг FT також доволі красномовно ілюструє нові позиції економічної та бізнес-освіти в Польщі. Там до складу лідерів потрапив Університет Kozminski (Варшава), який у 2009 р. посів 36 місце у світі серед тих, що мають 50 найліпших програм щодо здобуття ступеня магістра менеджменту. Серед найліпших європейських шкіл у сфері економіки він посідає дев'яту позицію, у сфері маркетингу та загального менеджменту — восьму, щодо підприємництва — четверту. Жоден інший польський виш, включаючи економічний факультет Варшавського університету, Краківський економічний університет, Ягелонський університет, до рейтингу не потрапили, незважаючи на вікові традиції, обсяги випуску фахівців, численні наукові здобутки, участь у багатьох міжнародних проектах і, нарешті, індекс цитування у визнаних західних виданнях. Цікавим фактом також є те, що випускники Університету Козмінського одночасно з польським дипломом магістра одержують британський — Університету Бредфорда, який до рейтингів не потрапив, однак, має не менш вражаючий бренд. Це означає, що й оцінна модель містить багато суперечливих моментів.

Отже, резюмуючи викладене, можемо зробити кілька висновків.

У сучасному світі склалися кілька основних ринків освітніх послуг, які мають чітку географічну орієнтацію: північноамериканський, японський, китайський, європейський, пострадянський, а також ринок країн, що розвиваються. Вони різняться між собою за якістю послуг, що надаються, та ціною на них, участю держави у процесі управління вишами, престижністю та брендовістю. Численні аналітичні порівняння дозволяють зробити узагальнення щодо оцінки ефективності проведених останнім часом реформ, найбільш ефективними вони виявились у країнах Північної Європи.

В умовах посилення глобалізації світового господарства роль університетів, передусім економічних, починає принципово змінюватись, адже освітні та наукові послуги, що їх вони надають, вирізняються новими якостями, обумовлені застосуванням сучасних технологій викладання, ціною бренду, що його створює, розвиває та комерціалізує університет.

Якість освітнього продукту, що створюється в університетах, за сучасних умов визначається швидкою конвергенцією навчальних та освітніх систем управління освітою, запровадженням передових освітніх технологій, імплементацією в національне законодавство міжнародних стандартів якості, гіперлокалізацією вишів унаслідок їх злиттів та поглинань, моніторингом результатів навчання, аутсорсингом освітніх послуг. Наведене визначає майбутні методологічні підходи щодо дослідження динаміки руху освітніх процесів у глобальній економіці.

Поява перших університетських рейтингів визначила характер глобального попиту на освітній продукт, що випускається відповідно до заданої авторами мети спостереження. Проте суб'єктивний їх характер багато в чому був обумовлений селектуванням лише окремих індикаторів, які не враховували галузевої специфіки економічних університетів. Найбільш містким та валідним на сьогодні є рейтинг FT, який об'єднав систему показників, в основі яких — не цитування професорів, а соціально-економічні підходи, що охоплюють первинну заробітну плату випускників, їхнє працевлаштування протягом трьох місяців після закінчення навчання, освітню диверсифікацію, рівень мобільності викладачів та студентів тощо. Це дозволяє найбільш чітко позиціонувати економічні виші на секторальних ринках освітніх послуг. Для вітчизняних економічних університетів, бізнес-шкіл та відповідних факультетів украй важливим є виокремлення селективних показників розвитку, уходження до рейтингової шкали лідерів та стрімка експансія на євразійські ринки освітніх послуг.

Обсяги потоків інтернаціонально мобільних студентів інтенсивно зростають, при цьому лідерські позиції щодо залучення іноземних студентів на програми вищого рівня освіти належать економічно розвинутим країнам з беззаперечною перевагою США (21 %), що свідчить про переважну орієнтацію стратегій їх розвитку на розбудову економіки знань. За питомою вагою іноземних студентів у загальній кількості студентів у вищих навчальних закладах серед країн ОЕСР з великим відривом від інших лідирують Австралія, Австрія, Великобританія, Швейцарія, Нова Зеландія та Франція, де у 2008 р. навчалося більше ніж 10 % нерезидентів. Усе ще значним у даний час залишається сегмент країн постсоціалістичного простору, якість освітніх систем яких витримала випробування часом. Водночас на країни, що розвиваються, припадає доволі незначна частка залучених іноземних студентів. Структура вихідних потоків інтернаціональних студентів суттєво відрізняється від розподілу вхідних потоків з явним переважанням азіатських країн, що розвиваються (на країни Азії й Африки припадає понад 60 % загального обсягу студентів, що навчаються у закордонних вишах). З великим відривом перше місце посідає Китай, що пояснюється демографічним фактором та потребами стрімкої зовнішньоекономічної експансії.

Фінансові моделі вищої освіти суттєво різняться за регіонами світу: якщо в Європі переважна частина фінансового забезпечення надходить від держави, то

в країнах Азії, Америки, Океанії спостерігається прямо протилежна тенденція. Загалом дослідження проблем інтернаціоналізації освітніх систем, тенденцій інтеграції та гармонізації регіональних освітніх ринків, моделей і механізмів міжнародної конкуренції, а також стратегій сегментації глобального ринку освітніх послуг набувають дедалі більшого значення за умов формування економіки знань і, на нашу думку, ще не скоро втратять актуальність.

Посилення глобалізації світового господарства та розвиток так званого академічного капіталізму суттєво вплинули на модель та структуру управління сучасними вишами, які виявилися не тільки готовими до значної автономізації свого життя, але й пішли значно далі, створивши світові (мегаконтинентальні) освітні альянси, найбільш стійку та престижну форму секторальної інтернаціоналізації.

Розділ 3

ДОМІНАНТИ РОЗВИТКУ ГЛОБАЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ

3.1. Глобалізація діяльності коаліцій і неформальних угруповань у системі СОТ

У системі регулювання міжнародних торговельно-економічних відносин, інтенсивне формування якої відбувається протягом останніх десятиріч, серед інших взаємопов'язаних рівнів необхідно виокремити саме глобальний, оскільки він об'єктивно стає пріоритетним і визначає можливості та межі застосування інструментів глобальної торгової політики на інших рівнях, таких як: корпоративний (виконання норм та правил експорту, імпорту), національний (реалізація власне торговельних політик країн), міжнаціональний (застосування преференційних або протекціоністських заходів окремими країнами, що не є членами інтеграційних угруповань), наднаціональний (здійснення спільних торговельних заходів країнами—членами інтеграційних об'єднань).

Із часу створення Світової організації торгівлі характерними рисами глобального регулювання міжнародної торгівлі були: універсалізація норм, правил і процесів міжнародної торгівлі; розвиток системи лібералізації доступу до ринків товарів і послуг завдяки багатостороннім зобов'язанням країн щодо зниження тарифного захисту та не погіршення його, а також створення адекватних умов доступу до ринків; уніфікація інструментів створення національних торговельних політик і обумовлена цим значна стандартизація підходів до створення та реалізації промислових, конкурентних, структурних політик, а отже, і економічної політики в цілому; звуження спектра можливого для застосування інструментарію державного впливу на соціально-економічний розвиток країн (зокрема, це стосується дозволених методів державної підтримки — субсидування експорту, застосування кількісних та тарифних обмежень); поширення міжнародних правил торгівлі на нові сфери регулювання (інвестування, охорона навколишнього середовища, стандарти праці тощо); перманентність переговірного процесу щодо поглиблення процесу лібералізації світової торгівлі.

Останніми роками, на нашу думку, спостерігається тенденція до уповільнення конструктивного вдосконалення глобальної торгової системи, що підтверджується довготривалістю та незавершеністю переговірного процесу в рамках Доха-раунду. Стартувавши восени 2001 р., цей багатосторонній раунд торговельно-економічних переговорів країн—членів СОТ уже став найдовшим (понад 10 років) та найскладнішим в історії системи ГАТТ-СОТ.

Формальними поясненнями такої ситуації можуть бути як збільшення кількості учасників переговорів до 154, так і внесення у порядок денний так званих «чутливих питань», пов'язаних із доступом на внутрішні ринки передусім сільськогосподарської продукції, а також промислових товарів та послуг.

Не заперечуючи об'єктивність та вагомість цих двох чинників, слід зазначити, що на сьогодні простежується процес глобалізації впливу коаліцій та нефор-

мальних угруповань у межах СОТ на формування сучасної системи регулювання міжнародної торгівлі та глобальну торгову політику в цілому.

Історично склалося так, що в процесі розроблення правил СОТ домінували промислово розвинуті країни, які шляхом формування порядку денного переговорів фактично досягли уникнення розгляду питань розвитку більшості країн— членів організації — країн, що розвиваються. І хоча в міжнародній торгівлі країни, що розвиваються, є більш слабкими партнерами порівняно із ключовими промислово розвинутими країнами, вони реально заінтересовані у багатосторонній системі торгівлі, що ґрунтується на адекватних і чітких правилах та є орієнтованою на їх соціально-економічний розвиток.

Глобалізація впливу коаліцій та неформальних угруповань СОТ відбувається в руслі глобальної інституціоналізації соціально-економічного розвитку, в якій домінують три взаємопов'язані процеси: збільшення загальної кількості міжнародних організацій (на сьогодні їх налічується 64 144 од., що у 67 разів більше, ніж у 1951 р.)[1]; диверсифікація сфер координації, зростання впливу та кількості неурядових міжнародних організацій (якщо на початку 50-х років минулого століття їх було 800—850, то у 2008 р. — понад 55 тис.[2]); посилення ролі міжурядових об'єднань у регулюванні міжнародних відносин, зокрема економічних.

Особливе місце серед міжнародних організацій посідають так звані глобальні, членами яких є переважна більшість країн світу. Так, наприклад, Організація Об'єднаних Націй налічує 192 країни-члени[3], Міжнародний валютний фонд — 187[4], Світова організація торгівлі — 153[5]. Формат цих організацій передбачає наявність у їхніх рядах країн-членів з різними інтересами, зовнішньоекономічними пріоритетами, економічним потенціалом і рівнем дипломатичного представництва, що створює передумови для здобуття різного рівня результативності від участі в них, а отже, й від реалізації національних політик, у першу чергу економічних.

Найбільш гостро питання ефективності участі в організаціях глобального характеру, якою є і СОТ, постає перед невеликими і найменш розвинутими країнами. Так, країни, що розвиваються, становлять майже 75 % від загальної кількості учасників Світової організації торгівлі, причому кількість їх постійно зростає, а отже, підвищується і рівень їхнього потенційного впливу на міжнародну торгову політику.

І хоч ухвалення рішень у СОТ побудовано за принципом «одна країна — один голос» із застосуванням механізму консенсусу, країни-учасниці з незначним переговірним потенціалом не завжди спроможні адекватно використовувати свої можливості й досягати визначених цілей. Це зумовлено існуванням перманентних суперечностей, що поглиблюються, між членами цієї організації,

---

[1] Yearbook of international organizations [Electronic resource]. — Available from : http://www.uia.org/statistics/organizations/types_2008.pdf

[2] Yearbook of international organizations [Electronic resource]. — Available from : http://www.uia.org/statistics/organizations/types_2008.pdf

[3] Growth in United Nations membership, 1945-present [Electronic resource]. — Available from : http://www.un.org/en/members/growth.shtml

[4] Factsheet: The IMF at a Glance — present [Electronic resource]. — Available from : http://www.imf.org/external/np/exr/facts/glance.htm

[5] UNDERSTANDING THE WTO: THE ORGANIZATION [Electronic resource] // Members and Observers Available from : http://www.wto.org/english/theWTO_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

адже кодекси та конвенції не завжди прийнятні всім без винятку країнам — як розвиненим, так і тим, які тільки-но стали на шлях ринкових перетворень або долають глибоку соціально-економічну кризу. Тому у відносинах між економічно розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, об'єктивно виникають проблеми і протиріччя стосовно багатосторонніх торговельних переговорів, а також у реалізації відповідних домовленостей.

Логічним розв'язанням таких проблем з боку найменш розвинутих країн і країн, що розвиваються, стало формування коаліцій та неформальних угруповань у рамках існуючих міждержавних організацій (на сьогодні коаліційні об'єднання успішно функціонують і в рамках таких міжнародних організацій, як ООН, МВФ, Світовий банк та ін.).

Оскільки країни, що розвиваються, становлять переважну більшість країн— учасниць СОТ, то створені ними угруповання починають перетворюватись на впливову силу в межах даного міжнародного об'єднання, а саме існування різноспрямованих коаліцій і груп неоднозначно впливає на ефективність функціонування всієї глобальної торгової системи. Створення таких коаліційних об'єднань допомагає країнам гідно представляти і захищати власні інтереси на світових форумах у випадках, коли досягнення їхніх прагнень неможливо провадити поодинці.

Вивчення питань передумов створення, принципів організації та функціонування неформальних об'єднань країн у рамках міжнародних організацій, зокрема у СОТ, набуло актуальності починаючи з кінця 90-х років минулого століття, що обумовлено процесом формування глобальної торгової системи СОТ, створеної в 1995 р. Зазначеній тематиці було присвячено роботи таких учених, як А. Нарлікар[6], Дж. С. Одел[7] [11], Д. Тусі і Е. Ноймейр[8], С. Роланд[9].

Застосування у міжнародній практиці термінів «коаліція» та «неформальне угруповання» здебільшого синонімічне, а сутність понять нечітко визначена. Так, відповідно до загальноприйнятого значення: «коаліція — політичний або військовий союз держав, які домовилися про спільні дії з тих чи інших питань міжнародних відносин; об'єднання кількох політичних партій на засадах угоди про утворення уряду із представників цих партій (коаліційний уряд); «коаліція (від лат. *coalitio*) — об'єднання, союз, створювані на добровільних засадах»[10], «коаліція — об'єднання, союз (держав, політичних партій) для досягнення спільної мети»[11].

У контексті діяльності міжнародних організацій західні фахівці конкретизують дефініцію «коаліція». Так, Дж. С. Одел вважає, що коаліція, якщо розглядати це питання з позицій формування глобальної торгової політики, являє собою «групу урядів, що захищають спільну позицію на переговорах шляхом макси-

---

[6] *Narlikar A.* The G20 and Cancun Ministerial: Developing countries and their evolving Coalitions in the WTO / A. Narlikar, D. Tussie // World Economy 27, 7:947-966.

[7] *Odell J.S.* (ed) Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA / G. S. Odell. — Cambridge : Cambridge University Press, 2006. — P. 350.

[8] *Neumayer E.* Globalization and the Right to Free Association and Collective Bargaining: An Emperical Analysis / E. Neumayer, D. Tusie // World Development 34, 1. — P. 31—49.

[9] *Rolland S. E.* Developing Country Coalitions at the WTO: In Search of Legal Support / S. E. Rolland // Harvard International Law Journal, VOLUME 48, NUMBER 2, SUMMER 2007. — P. 54—97.

[10] *Борисов А. Б.* Большой экономический словарь / А. Б. Борисов. — М. : Книжный мир, 2003. — 895 с.

[11] Словник іншомовних слів: 23 000 слів та термінологічних словосполучень / уклад. Л. О. Пустовіт та ін. — К. : Довіра, 2000. — 1018 с.

мальної координації»[12]. Тоді як Х. Хамільтон і Х. Вейлі під коаліцією розуміють «будь-яку групу осіб, що приймають рішення і беруть участь у переговорах, погоджуючись діяти узгоджено для досягнення конкретно визначеної мети»[13]. Суттєвими елементами цих визначень є «участь у переговорному процесі» і «наявність певних механізмів координації дій», що важливо для розуміння не тільки поняття, а й потенціалу коаліцій.

Отже, під коаліцією у межах міжнародної організації слід розуміти групу країн-членів, які беручи участь в її діяльності, зокрема у переговорному процесі, на добровільних засадах пропонують спільну позицію з вирішення конкретних питань для досягнення коаліційних політичних, економічних або інших цілей шляхом координації та взаємоузгодження національних інтересів.

Стосовно визначення неформальних угруповань слід зазначити, що, переслідуючи схожі до коаліцій цілі, їх учасники виносять на розгляд спільну пропозицію, захищаючи виключно або переважно власні національні інтереси без застосування технологій жорсткої координації та взаємоузгодженості дій. Крім того, коаліції та неформальні угруповання міжнародних організацій відрізняються строком дії, типом установчих документів, характером розподілу функцій між учасниками та ін. (табл. 3.1).

Таблиця 3.1

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА КОАЛІЦІЙ І НЕФОРМАЛЬНИХ УГРУПОВАНЬ У РАМКАХ ФУНКЦІОНУВАННЯ СОТ

Критерій	Коаліція	Неформальна група
Строк дії	Обмежений визначеною метою	Необмежений
Установчі документи	Договір, Регламент	Наміри про співробітництво
Розподіл функцій між учасниками	Чітко регламентований (є голова; постійна ротація представницьких посад)	Нечіткий (прагнення країн-членів до рівноправної участі без обмежень)
Стійкість до зовнішнього впливу	Ширша за неформальні групи	Менша за коаліції
Гнучкість у прийнятті рішень	Менша, ніж у неформальних груп	Більша, ніж у коаліцій
Країни-учасниці	Переважно країни, що розвиваються	Довільні (різні форми членства)

Суттєвою перевагою участі країни у коаліції є те, що внаслідок більш жорсткої регламентації дій та загальної дисципліни порівняно з неформальними угрупованнями вони є стійкішими до негативного впливу зовнішніх факторів (інформаційних атак, тиску опонентів, діяльності лобістів тощо) та

[12] *Odell J. S.* (ed) Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA / G. S. Odell. — Cambridge : Cambridge University Press, 2006. — P. 350.

[13] Colleen Hamilton & John Whalley, Coalitions in the Uruguay Round, 125 WELTWIRTSCHAFTLICHES ARCHIVE 547. — 1989. — P. 547.

орієнтованими на досягнення визначеного результату, прийнятного для всіх без винятку її учасників.

Отже, участь у коаліції більш прогнозована та орієнтована на досягнення спільної мети. Неформальні угруповання більш схильні до компромісних рішень, проте можуть потерпати від частих трансформацій унаслідок нечіткої організаційної структури та зовнішніх впливів. За традицією, що склалася, коаліції носять назву «група + кількість учасників» (Група-90, Група-10, Група-33), у той час як угруповання найчастіше мають неформальну назву, яка віддзеркалює або мету їх створення, або застосовується задля привертання уваги суспільства (Friends of Fish — «Друзі риби», Cotton-4 — «Вовна-4», Victims Group — «Група жертв»).

Існуючі коаліції країн у рамках міжнародних економічних організацій можна класифікувати за різними критеріями залежно від:

- кола охоплюваних напрямів діяльності: спеціалізовані (опікуються обмеженим колом питань — торгівля товарами, послугами, антидемпінг тощо); універсальні (заінтересовані у вирішенні всіх або більшості питань, що виносять на розгляд);
- належності до регіональних інтеграційних угруповань: інтеграційні — коаліції країн-учасниць, що поза межами організації є членами інтеграційних угруповань на кшталт ЄС, АКТ, АСЕАН, КАРІКОМ та ін.; незалежні — об'єднання країн, що не є членами інтеграційних угруповань (Кернська група); змішані (Група-33, Група-90);
- схожості за рівнем розвитку країн-учасниць: гомогенні, що характеризуються майже однаковим рівнем економічного розвитку країн-членів («П'ятірка заінтересованих сторін», «Квадро», «Невеликі і вразливі економіки»); гетерогенні — поєднують учасників з різним рівнем соціально-економічного розвитку (Friends of Fish — створена такими країнами, як Аргентина, Австралія, Чилі, Колумбія, Еквадор, Ісландія, Нова Зеландія, Норвегія, Пакистан, Перу, США, та прагне значного скорочення субсидування рибного господарства всіма країнами-учасницями);
- типу структури об'єднання: прості, тобто створені лише країнами—учасницями міжнародної організації; парасолькові, які складаються не з окремих країн-членів, а з їхніх угруповань.

Прикладом останнього типу об'єднання виступає Група-90 (G-90), до складу якої входять три інші групи — АКТ (країни Африки, Карибського басейну та Тихоокеанського регіону), Африканська група (42 країни Африканського континенту, члени СОТ) і група Найменш розвинутих країн (31 країна—учасниця СОТ і 12 країн, що мають статус спостерігача в цій організації та відповідають критеріям ООН щодо статусу найменш розвинутих).

Практика утворення та функціонування коаліцій у міжнародних організаціях свідчить, що їх існування позитивно впливає на розвиток торговельних відносин унаслідок ініціювання конструктивного діалогу між усіма заінтересованими сторонами, активної участі у побудові формату багатосторонніх переговорів завдяки пропозиції нових акцентів та аспектів для обговорення.

Історія створення коаліцій і неформальних угруповань у рамках глобальної торгової системи бере початок ще з часів діяльності ГАТТ — Генеральної Угоди з тарифів та торгівлі. Серед об'єднань, які функціонували в рамках ГАТТ, можна виділити Morges Group (сільське господарство), Pacific Group

(захисні заходи), Victims Group (антидемпінг)[14]. Характерними рисами коаліцій того часу були: їх розрізненість, формування переважно на ідеологічному або політичному підґрунті; широкі рамки інтересів, що не завжди піддавалися гармонізації; відсутність, як правило, загальновизнаного лідера і схильність до відмови від групових інтересів на користь власних в обмін на привабливіші поступки з боку розвинених країн. Так, свого часу одне з найперспективніших об'єднань країн у рамках ГАТТ — Like Minded Group, зазнало поразки на переговорах саме через внутрішню неузгодженість інтересів та активне намагання розвинутих країн дезінтегрувати зусилля членів групи шляхом застосування принципу розподіляй і володарюй, іншими словами, наданням очікуваних і стимулюючих поступок окремим країнам — лідерам угруповання.

Ще однією визначальною рисою коаліцій часів ГАТТ була їх виняткова залежність від економічних і політичних факторів поза межами угоди. Особливо яскраво виявляв себе вплив ідеологічних суперечок часів «холодної війни»[15]. Крім того, стрімкий розвиток процесів деколонізації спричинив появу значної кількості нових гравців на політичній карті світу, які, не маючи достатнього досвіду і ресурсів для самостійного вирішення нагальних економічних питань, формували економічні або політичні об'єднання, найчастіше за принципом регіональної єдності.

У ході підготовчого етапу до Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів (1982—1986 рр.) було започатковано Неформальну групу країн, що розвиваються, котрі активно виступали проти включення до Генеральної угоди з тарифів та торгівлі так званої сервісної компоненти, тобто підписання окремої комплексної угоди, яка б регулювала питання міжнародної торгівлі послугами. Згодом відбулася модифікація формату функціонування цієї коаліції в групу G-10 (Група-10), діяльність якої мала вже більш структурований і цілеспрямований характер.

Під час Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів найпомітнішу роль відіграла Café au Lait/De La Paix Group (у наукових дослідження група має декілька назв, що пов'язано з певними обставинами: так, De La Paix — назва готелю, в якому відбувалася зустріч представників країн-учасниць; Friends of Services Group — у зв'язку з підтримкою підписання майбутньої угоди ТРІПС; Friends of Negotiations — «Друзі переговорів»). Групу створили країни — учасниці ГАТТ, що розвиваються, котрі прагнули з'ясувати доцільність включення питання торгівлі послугами до порядку денного поточного етапу переговорів і можливого впливу такого рішення на розвиток країн, що розвиваються. Визначальною рисою цієї коаліції стало об'єднання країн з різним рівнем економічного розвитку та застосування ними дипломатії ad hoc. Спільна мета — успішне завершення поточного етапу багатосторонніх торговельних переговорів — перетворила країни—учасниці даної коаліції на головну рушійну силу переговірного процесу під час Уругвайського раунду.

---

[14] World trade report 2007, World Trade Organization 2007. — 388 p.

[15] *Razeen S, Draper P*. Developing Country Coalitions in Multilateral Trade Negotiations [Electronic resource] 35(2004) (Jawaharlal Nehru University, Paper) (on file with the International Trade Policy Unit, London School of Economics) — Available from :
www.lse.ac.uk/collections/InternationalTradePolicyUnit/Events/May

Зі створенням СОТ і подальшою інтенсифікацією процесів регіональної інтеграції сталися значні перетворення у складі основних гравців міжнародних торговельних переговорів. Проблеми, що виникли перед коаліціями у зв'язку з трансформацією структури СОТ, виявилися наріжним каменем у їхній діяльності. Лише окремі об'єднання змогли пристосуватися до нових вимог. Прикладом може слугувати одна із найстарших коаліцій у складі СОТ, так звана Кернська група, яка була створена у 1986 р. на зустрічі міністрів країн-членів у Керні (Австралія) та об'єднала 18 країн—експортерів сільськогосподарської продукції як з розвинутих країн, так і з країн, що розвиваються, із п'яти різних континентів, серед яких Австралія, Аргентина, Болівія, Бразилія, Канада, Чилі, Колумбія, Коста-Ріка, Гватемала, Індонезія, Малайзія, Нова Зеландія, Парагвай, Філіппіни, Південна Африка, Таїланд, Уругвай. Частка учасниць указаної групи у світовому експорті сільськогосподарської продукції на сьогодні становить майже 25 % загальносвітового обсягу, при цьому частка сільського господарства у структурі ВВП цих країн перебуває у середньому на рівні 10 % (винятком є лише Парагвай і Пакистан, де цей показник наближається до 20 %)[16].

Кернська група і за сучасних умов виступає за радикальну й повну лібералізацію міжнародної торгівлі сільськогосподарськими товарами шляхом скорочення імпортних тарифів, скасування експортних субсидій, відміну тарифних квот і зменшення заходів з внутрішньої підтримки національних товаровиробників у аграрній сфері. Одним із найактивніших членів Кернської групи є Австралія. Ця країна свого часу відмовилася від практики субсидування сільськогосподарського виробництва та вимагає від інших країн такого самого кроку для створення в усьому світі рівних прав і можливостей виробникам зазначеної продукції й утворення у такий спосіб вільного ринкового середовища.

Найбільших нарікань з боку групи зазнає практика субсидування сільського господарства в США і країнах Європейського Союзу. За підрахунками спеціалістів, обсяги субсидування цих країн у 2009 р. перевищили 9 трлн дол. США[17]. Найбільші експортні субсидії були спрямовані у виробництво та збут молочної продукції, цукру і м'яса. Представники цієї коаліції наголошують на загальному дисторційному ефекті від застосування практики експортних субсидій у сільському господарстві та намагаються зменшити використання таких завуальованих інструментів, як продовольча допомога, експортне фінансування та державні торговельні підприємства, що завдають шкоди ефективним виробникам сільськогосподарської продукції.

Ще однією групою, яка сформувалась під час міністерської конференції у Канкуні 2003 року і виступає за більшу лібералізацію торгівлі сільськогосподарською продукцією, є Група-22 (G-22). Це коаліція, до якої входять 22 країни, що розвиваються, і найпомітнішу позицію серед яких займають Бразилія та Індія [5]. Також до групи входять такі держави, як Китай, Єгипет, Пакистан, Аргентина, Мексика, Венесуела, Чилі, Уругвай, Куба, Парагвай, Болівія, Таїланд, Індонезія, Філіппіни, Танзанія, ПАР, Зімбабве, Нігерія. Група-22 під-

[16] Офіційний сайт Кернської групи [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.cairnsgroup.org/statistics/CG_economic_statistics.pdf

[17] Farm Subsidies Over Time-present [Electronic resource]. — Available from : http://www.washingtonpost.com/wp-dyn/content/graphic/2006/07/02/GR2006070200024.html

тримує скасування субсидій у сільському господарстві, але вимагає збільшення пільг для країн, що розвиваються, і найменш розвинутих держав. Запорукою успіху цієї групи є її диверсифікований підхід до формування спільної програми дій, що полягає у створенні таких переговорних позицій, які б могли максимально враховувати особливості економічного становища кожної країни-учасниці. Так, представниками Групи-22 було розроблено спеціальну формулу скорочення державної підтримки сільськогосподарського виробництва. Відповідно до неї країни, які надають підтримку в загальному розмірі понад 60 млрд дол. США, мають скоротити її на 80 %, країни із загальною сумою підтримки від 10 до 60 млрд — на 75 % та із сумою до 10 млрд — на 70 %. Крім того, країни, які входять до групи G-22, запропонували диференційований підхід до скорочення Сукупного виміру підтримки (СВП) за заходами «жовтої скриньки» (табл. 3.2). «Сукупний вимір підтримки» та «СВП» означають річний рівень підтримки у грошовому виразі, яка надається на сільськогосподарський товар на користь виробників базового сільськогосподарського товару, або підтримку, не пов'язану з конкретним товаром, яка надається на користь виробників сільськогосподарської продукції взагалі — відповідно до Угоди про сільське господарство.

Таблиця 3.2

ЗАПРОПОНОВАНЕ СКОРОЧЕННЯ СУКУПНОГО ВИМІРУ ПІДТРИМКИ

Сума, млрд дол. США	Скорочення, %
Більше 25	80
15—25	70
0—15	60

Одним із головних завдань, згідно з офіційними документами, що їх ставить перед собою СОТ, є максимально можлива тарифікація, тобто перехід від застосування нетарифних обмежень до використання лише мита. При перерахунку нетарифних засобів захисту внутрішнього ринку в адвалерні ставки митного тарифу можна одержати надзвичайно високі рівні захисту внутрішніх ринків, і найгостріше це виявляється у сільському господарстві. Так, нетарифні методи у перерахунку на ставки мита стосовно імпорту рису в Японії сягають 777 %[18]. Саме тому велика кількість країн, що розвиваються, і найменш розвинутих країн, об'єднавшись у коаліції, намагаються перш за все привернути увагу до питань торгівлі аграрною продукцією та домогтися більш вільного доступу національних товаровиробників на цільові закордонні ринки.

Характерною особливістю сучасних коаліцій у СОТ є членство країн одразу в кількох угрупованнях або наявність власних (окремих від групи) пропозицій для переговорів за умови одночасної участі в об'єднанні. Так, наприклад, Аргентина є учасником Кернської групи, Груп G-20, G-10, NAMA-11, «Friends of

[18] MARKET ACCESS:.The Key to Expanding Developing Country Trade [Electronic resource]. — Available from :
http://www.cairnsgroup.org/factsheets/market_access.pdf

Fish» і групи, що опікується реформуванням угоди ТРІПС. Найбільш активно використовують такі можливості країни, що розвиваються (рис. 3.1)

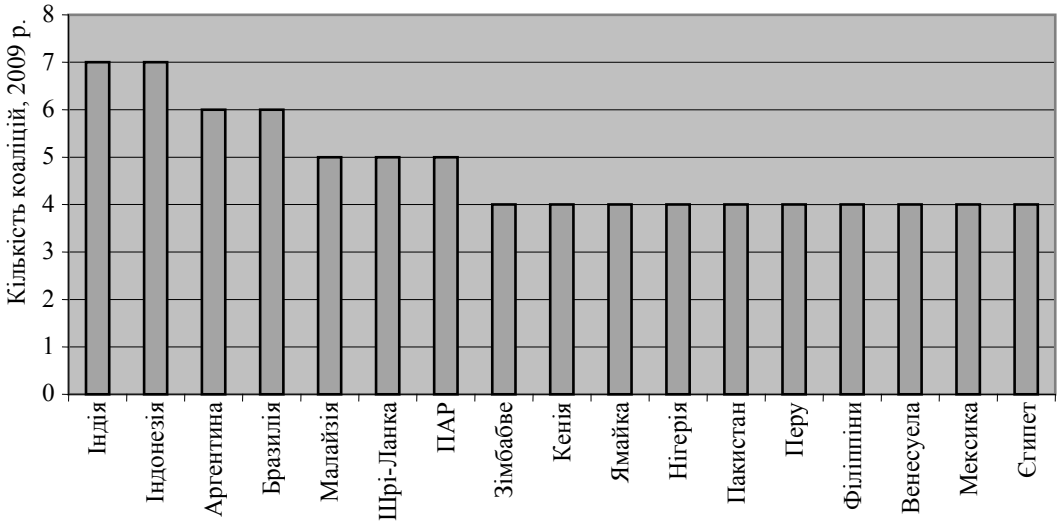


Рис. 3.1. Найактивніші країни—учасниці коаліційних угруповань у межах СОТ (побудовано на основі[19])

Стратегію максимізації участі у діяльності коаліцій СОТ застосовують такі країни, як Індія, Індонезія, Аргентина, Бразилія та ін., з метою реалізації економічних, лідерських і представницьких інтересів, а представниками найменш розвинутих країн — з метою створення пільгових умов майже за всіма статтями існуючих і перспективних угод для країн, що підпадають під визначення «найменш розвинуті». Як наголошують А. Нарлікар і Д. Туссі[20], таке прагнення країн, що розвиваються, до участі у неформальних угрупованнях можна пояснити усвідомленням необхідності до накопичення досвіду ведення міждержавних торговельно-економічних переговорів. Отже, однією зі специфічних рис сучасних коаліцій є їхня участь у процесі соціального навчання, іншими словами, у процесі набуття практичних навичок щодо формування таких об'єднань, які утворюють реальну переговірну силу і здатні вторговувати максимальні поступки для країн-учасниць.

Таким чином, в еволюції створення і функціонування коаліцій та неформальних угруповань у рамках СОТ можна виділити такі етапи:

- латентний (1946—1982 рр. — за існування ГАТТ; характеризується невеликою кількістю коаліцій, що мали незначний вплив на процес ухвалення рішень);
- підготовчий (1982—1986 рр. — під час підготовки до Уругвайського раунду; відзначається зростанням активності країн, що розвиваються, і розширенням застосування різних форм комерційної дипломатії);

[19] *Odell J. S* (ed) Negotiating Trade: Developing Countries in the WTO and NAFTA / G. S. Odell. — Cambridge : Cambridge University Press, 2006. — P. 350; World trade report 2007, World Trade Organization 2007. — 388 p.

[20] Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. — К. : КНЕУ, 2003.

• активного впливу (1986—1995 рр. — переговорний процес у межах Уругвайського раунду; перетворення коаліцій на головну рушійну силу СОТ);

• сучасний (1995 р. — і дотепер; збільшення кількості та зростання впливу коаліцій і неформальних угруповань на формування глобальної торгової системи).

Сучасна глобальна торгова політика як система багатосторонніх угод щодо застосування (або обмеження використання) інструментів, методів, правил, процесуальних механізмів регулювання міжнародного обміну товарами, послугами, об'єктами прав інтелектуальної власності формується на трьох взаємопов'язаних рівнях:

• національному (через торгові політики та переговірні позиції країн);

• наднаціональному (у зв'язку з реалізацією торгової політики інтеграційного угруповання і його позиції у багатосторонньому переговірному процесі);

• глобальному (як результат узгодження інтересів і переговірних позицій країн—членів СОТ та найбільш впливових регіональних інтеграційних угруповань, зокрема ЄС, як окремого члена організації) (рис. 3.2).

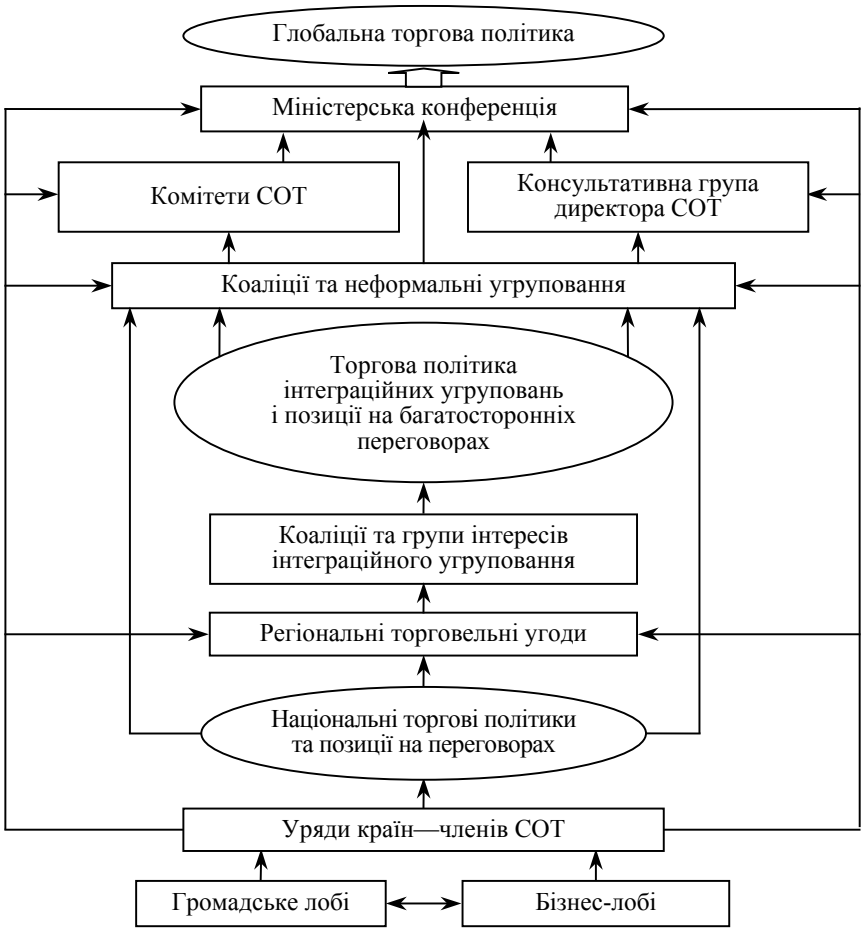


Рис. 3.2. Взаємодія суб'єктів різних рівнів у ході формування міжнародної торгової політики

Слід наголосити, по-перше, що вектор складних суперечливих і взаємопов'язаних процесів формування глобальної торгової політики спрямовується від національного, через регіональний, і до глобального рівнів. По-друге, усі етапи опрацювання глобальної торгової політики супроводжуються активною діяльністю груп різного типу. Якщо на національному рівні їх спрощено можна поділити на громадські та бізнес-лобі, то на наднаціональному збільшується їх кількість та урізноманітнюються типи. Наприклад, у ЄС такими критеріями можна виділити класичні групи інтересів (неурядові організації, міжнародні компанії, європейські асоціації), посередницькі структури (юридичні, консалтингові та PR-компанії) і власне коаліційні угруповання (галузеві групи, міжгалузеві альянси та ad-hoc-коаліції компаній).

Акумуляція інтересів суб'єктів національного і регіонального рівнів відбувається на глобальному рівні та реалізується через діяльність коаліцій і неформальних угруповань СОТ. При цьому їх ключовими особливостями є обстоювання інтересів одночасно і національних урядів, і груп тиску, а також зворотний вплив на позиції всіх суб'єктів формування глобальної торгової політики.

Активний розвиток процесів демократизації суспільства та підвищення рівня транспарентності процесу формування національних політик привели до збільшення кількості суб'єктів, що беруть участь у ньому. Ця тенденція рельєфно виявилася, зокрема, у сфері формування торгової політики. Серед суб'єктів формування торгової політики можна виокремити групи безпосереднього та опосередкованого впливу. Першу групу представляє держава в особі державних органів і структур, що безпосередньо зайняті та відповідають за формування ТП країни відповідно до її законів та нормативно-правових актів. До суб'єктів опосередкованого впливу належать ті структури, інститути та особи, які не мають можливості самостійно формувати інструменти регулювання торгової політики країни, проте беруть участь у її формуванні через консультативну, громадсько-просвітницьку та іншу аналогічну діяльність.

За сучасних умов саме друга група суб'єктів набуває здатності дедалі більше впливати на формування торгової політики. Діюча у більшості країн світу демократична політична система стимулює громадян та їхні об'єднання до застосування своїх прав у сфері нормотворчості з метою захисту власних інтересів, що не суперечать чинним правовим нормам. Аналогічно і коаліції країн—учасниць міжнародних економічних організацій можна також вважати інструментом реалізації прав країн у захисті національних економічних інтересів та формуванні міжнародної торгової політики на глобальному рівні.

Процес формування національної торгової політики полягає в одночасній взаємодії та протиборстві споживачів і фірм, «які під впливом власного економічного інтересу об'єднуються у дві протилежно організовані групи та прагнуть прийняття відповідних заходів торгової політики»[21]. Наприклад, такими заходами можуть бути скасування або, навпаки, підвищення митних тарифів на імпорт певної групи товарів, коли споживачі, прагнучи мінімізувати власні витрати, лобіюватимуть елімінацію тарифів, а фірми, навпаки, шукаючи захисту від іноземних конкурентів,

[21] Karen van Rompey, Revising Uruguay's trade policy: owards the negotiation of a free trade agreement between Uruguay and the United States, Cuadernos Del CLAEH, vol.3 n. 94-95. — P. 121—141, 2007, Internet present [Electronic resource]. — Available from :
http:// socialsciences.scielo.org/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0797-60622007000100002&Ing=eng&nrm=iso

прагнутимуть підвищення існуючого рівня мита. У такому разі уряду відводиться роль інстанції, що визначає остаточний варіант заходів торгової політики, враховуючи побажання сторін і загальнонаціональні інтереси.

Активний розвиток інтеграційних процесів і зростаюча роль інтеграційних об'єднань у світі дає змогу виокремити ще одного суб'єкта формування торгової політики — регіональне інтеграційне угруповання. Полегшення доступу на ринки країн—учасниць регіональних торговельних угод створюють умови для лібералізації торгівлі як у регіональному, так і в міжнародному масштабі, що відповідно змінює й міжнародну торгову політику. Поглиблення процесів міжнародної інтеграції та збільшення кількості міждержавних і міжнародних договорів розширило можливості взаємного впливу країн на формування як міжнародної торгової політики, так і національних торгових політик одна одної.

Діяльність коаліцій у рамках СОТ дозволяє впливати на процес ухвалення рішень в організації переважно завдяки участі у підготовчому періоді формування міжнародних торговельних угод. Одним з основних досягнень коаліцій у СОТ стала практика безпосереднього залучення останніх до процесів ухвалення рішень у цій організації через участь уповноважених представників у переговорах у «зеленій кімнаті», які перейменовані й організаційно оформлені у Консультативну групу директора СОТ.

Після набуття членства в СОТ у травні 2008 року Україна приєдналася до групи країн — членів СОТ, котрі нещодавно вступили до Організації (RAM/VRAM — Recently acceded members/Very Recently acceded members), до складу якої, крім України, входять Албанія, Вірменія, Македонія, Киргизька Республіка, Молдова, Саудівська Аравія, Тонга, В'єтнам.

Членство у RAM/VRAM дає можливість узгодити з державами—членами СОТ положення щодо не погіршення основних зобов'язань України стосовно сільського господарства, доступу до ринку несільськогосподарських товарів (NAMA — Non-agricultural market access) та ін., незалежно від рівня зобов'язань, що обговорюються або уже погоджені у рамках раунду, а саме:

- не здійснювати подальшого скорочення загальної сукупної підтримки сільського господарства;
- не знижувати тарифи на сільськогосподарські товари;
- не переглядати часові графіки майбутніх скорочень тарифів і сукупної підтримки;
- не здійснювати подальшого скорочення тарифів з доступу до ринку несільськогосподарських товарів[22].

Практика функціонування коаліцій у межах СОТ довела, що не всі країни можуть дістати вигоду від участі в них, оскільки цей процес виявляється для них надто складним як у витратному, так і в представницькому аспекті. Проте можна виокремити певні вигоди від участі в коаліціях і у разі не досягнення кінцевих цілей об'єднання. Так, представництво у таких об'єднаннях дає країні можливість:

- чітко сформулювати й оприлюднити позицію країни у багатосторонніх торговельних переговорах;
- покращити імідж країни, особливо у разі висунення ефективної й обґрунтованої пропозиції;

[22] Міністерство економіки України present [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.me.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=137568&cat_id=122525

- підвищити престиж країни на регіональному або міжрегіональному рівнях;
- посісти позицію регіонального лідера;
- установити або покращити існуючі двосторонні відносини з іншими країнами;
- зменшити трансакційні витрати на проведення переговорів з актуальної для країни проблематики.

Отже, формування коаліцій і неформальних угруповань у рамках СОТ є скоріше позитивною, ніж негативною тенденцією, оскільки ці інститути надають країнам із недостатнім досвідом і можливостями проведення міжнародних переговорів перспективи реалізації національних інтересів у торговельній сфері. Активність цих груп є різною, однак оскільки їхній вплив на результати діяльності СОТ є досить відчутним, доцільним є більш предметне вивчення їхньої діяльності та прогнозування реакції на ініціативи різних країн та інших угруповань.

Україні, на наш погляд, доцільно конкретніше визначити пріоритети національної економічної політики та сформувати сучасну стратегію розвитку національної економіки, яка дасть можливість зовнішньоекономічним відомствам розробити стратегію і встановити пріоритети у співробітництві із СОТ, що, безумовно, передбачає й участь у внутрішньоорганізаційних коаліціях і неформальних групах з метою підвищення загальної результативності представництва у глобальній торговій системі.

Ураховуючи значення сільського господарства для соціально-економічного розвитку України, вже існуючі позиції на світовому ринку та експортний потенціал аграрної сфери, а також досвід складного переговірного процесу щодо вступу до СОТ, вважаємо за доцільне детальніше вивчення питань, що формують програми вимог різних коаліційних угруповань у рамках СОТ і концентрують увагу здебільшого на питаннях, які регулюють міжнародну торгівлю сільськогосподарською продукцією (табл. 3.3).

Таблиця 3.3

ХАРАКТЕРИСТИКА ОСНОВНИХ КОАЛІЦІЙНИХ ОБ'ЄДНАНЬ У РАМКАХ СОТ*

Назва	Учасники	Питання, якими опікуються
«П'ятірка зацікавлених сторін» (FIPs — Five Interested Parties)	США, ЄС, Індія, Бразилія та Австралія	Сільське господарство
«Квадро» ('Quad')	США, ЄС, Канада, Японія	Доступ на ринки с/г і промислових товарів; виступає з єдиною позицією щодо кожного претендента на вступ до СОТ
«Нове квадро» (New Quad)	США, ЄС, Індія та Бразилія	Універсальна
«Група-10» (G-10)	Японія, Швейцарія, Республіка Корея, Болгарія, Ізраїль, Ісландія, Норвегія, Китайський Тайпей, Маврикій, Ліхтенштейн	За ініціативою цієї групи до переговорів з питань сільського господарства було включено неторговельні аспекти сільського господарства, такі як охорона навколишнього середовища, ландшафтів, традиційного середовища проживання селян

Закінчення табл. 3.3

Назва	Учасники	Питання, якими опікуються
Група-33 (G-33)	46 учасників, включаючи Болівію, Китай, Кубу, Індію, Туреччину, Перу та ін.	Поступки для країн, що розвиваються, з відкриття доступу на ринки сільськогосподарських товарів
NAMA 11 (Доступ до ринків несільськогосподарської продукції — 11)	Аргентина, Бразилія, Єгипет, Індія, Індонезія, Намібія, Філіппіни, ПАР, Туніс, Венесуела	Поступки для країн, що розвиваються, з відкриття доступу на ринки промислових товарів

* Складено на основі даних[23]

Крім наведених коаліцій, у рамках СОТ функціонує ще понад 20 різноманітних об'єднань, які зосереджують увагу на різних аспектах функціонування глобальної торгової системи і власне багатостороннього переговірного процесу.

Спроможність України використовувати переваги членства у глобальній торговій системі СОТ значною мірою залежатиме від реалізації потенціалу участі в коаліціях і неформальних угрупованнях цієї організації як випробуваних та дієвих механізмів представлення та реалізації національних торговельно-економічних інтересів, впливу на формування та реалізацію глобальної торгової політики.

Таким чином, сучасні коаліції і неформальні угруповання у межах міжнародних організацій перетворюються на потужний інструмент впливу на їхню політику і тактичні рішення. Це дає можливість менш розвинутим країнам або новим членам організацій швидше долучитися до процесів формування глобальної торгової політики, більш ефективно використовувати механізми реалізації національних економічних інтересів.

Коаліції та неформальні угруповання у міжнародних організаціях створюються на добровільних засадах, однак відрізняються термінами дії, характером установчих документів, розподілом функцій між учасниками, рівнем стійкості до зовнішніх впливів, гнучкістю у прийнятті рішень, типом країн-учасниць. При цьому неформальні угруповання є менш результативними, ніж коаліції. Останні також слід відрізняти за колом пріоритетних напрямів діяльності, наявністю у складі країн-учасниць регіональних інтеграційних угруповань, подібністю рівня розвитку країн-учасниць, типу організаційної побудови тощо.

У розвитку коаліційного руху в межах СОТ можна виділити чотири ключові етапи: I — у межах ГАТТ; II — у ході підготовки до Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів; III — під час Уругвайського раунду;

[23] World trade report 2007, World Trade Organization 2007, 388 p.; Martin Kohr G20 Proposals on Agriculture (Market Access, Domestic Support) [[Electronic resource] // Third World Network. — Available from : //http://www.globalpolicy.org/socecon/bwi-wto/wto/2005/1310domestic.htm;

UNDERSTANDING THE WTO: THE ORGANIZATION [Electronic resource] // Members and Observers Available from : http://www.wto.org/english/theWTO_e/whatis_e/tif_e/org6_e.htm

IV — після створення СОТ. Сучасні коаліції в межах СОТ характеризуються різноплановістю охоплюваних питань, більшою стабільністю діяльності, організованістю, активністю, що підтверджується їх винятковим впливом на перебіг Дохійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів.

Діяльність сучасних коаліцій і неформальних угруповань у рамках СОТ є органічною складовою процесу формування глобальної торгової політики як на національному, так і на наднаціональному та глобальному рівнях. Існуючі асиметрії глобальної торгової системи, затяжний характер Дохійського раунду багатосторонніх торговельних переговорів, посткризові умови розвитку світової економіки та економік країн—членів організації дають підстави очікувати конструктивної активізації діяльності коаліцій та неформальних угруповань, причому не тільки в межах СОТ.

Активна участь України у коаліціях та угрупованнях СОТ, діяльність яких відповідає національним економічним інтересам нашої держави та пріоритетам її економічного розвитку, є вагомою передумовою підвищення ефективності участі у глобальній торговельній системі.

3.2. Проблема запобігання та розв'язання глобальних торговельних конфліктів

Сучасна стадія розвитку світової економіки, що дістала назву *глобалізація*, характеризується зростаючою економічною інтеграцією країн світу, залученням раніше переважно «закритих економік» до міжнародного співробітництва, розвитком глобальних товарних і фінансових ринків. Одну із ключових ролей у цьому процесі відіграє інтенсифікація міжнародної торгівлі як такої, та процесів її лібералізації, що особливо активізувалися наприкінці XX століття з моменту створення Світової організації торгівлі (СОТ) та охопили своїм впливом товари, послуги та продукти інтелектуальної праці.

Гомогенізація світового економічного простору супроводжується зростаючим залученням до міжнародної торгівлі країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою. За даними СОТ, протягом 2000—2008 років темпи зростання експорту цих країн суттєво перевищували аналогічні показники розвинутих країн. Так, якщо у Північній Америці середньорічні темпи зростання експорту становили 2,5 %, у ЄС (27) — 3,5 %, у Японії — 6 %, то у Південній Америці — 5,5 %, в Азії — 10 % (Китай — 20,5 %, Індія — 12,5 %), у пострадянських країнах — 7,5 %. При цьому простежувалася тенденція і до зміцнення суб'єктів господарювання та зростання добробуту країн загалом[24].

В умовах об'єктивної обмеженості ринків збуту загострюється міжнародна конкуренція як на корпоративному рівні між безпосередніми учасниками торговельних відносин, так і на міждержавному, регіональному та глобальному рівнях, що посилюється ще й протекціоністськими заходами урядів країн. СОТ прагне досягнення балансу інтересів учасників міжнародних торговельних відносин на багатосторонній основі шляхом забезпечення раціонального співвід-

[24] www.wto.org

ношення лібералізації і протекціонізму, за якого вигоди країн від міжнародної торгівлі є найбільшими. Порушення цього балансу зумовлює обмеження національних торгово-економічних інтересів (дискримінацію) тієї чи іншої держави з боку країни-порушника. Незважаючи на домовленості у рамках СОТ, спрямовані на відкриття національних ринків шляхом поступового зменшення торгових обмежень та бар'єрів, країни, передусім розвинуті, винаходять нові приховані засоби захисту національних виробників (зокрема, використання технічних стандартів, санітарних і фітосанітарних заходів тощо) та підвищення їх міжнародної конкурентоспроможності. На цьому ґрунті відбувається нарощування конфліктного потенціалу в глобальній торговій системі та виникають міжнародні суперечки різного ступеня інтенсивності, що іноді переростають у тривалі торгові війни, які стали стійким феноменом сучасних міжнародних економічних відносин. Під конфліктним потенціалом будемо розуміти неможливість знаходження ефективних взаємоприйнятних рішень партнерами міжнародних торговельних відносин у процесі їх взаємодії. Рівень конфліктного потенціалу визначається типом взаємодії торговельних партнерів і коливається від консенсуального, орієнтованого на пошук компромісів і досягнення прийнятного рішення, до конфронтаційного, орієнтованого на жорстке протистояння та знищення опонента за будь-яку ціну. Чим більше різняться інтереси суб'єктів, тим потенційно більші між ними протиріччя, вищий ступінь напруги та інтенсивніші суперечки.

Торговельні суперечки (конфлікти) являють собою суперництво суб'єктів міжнародної торгівлі, що породжується зіткненням їх інтересів на ринках продукції однієї або декількох галузей економіки та проявляється загостренням проблеми збуту товарів (послуг) певного суб'єкта (або суб'єктів) шляхом обмеження доступу на ринок іншої країни (або країн), при цьому учасники міжнародної торгівлі намагаються знизити конкурентоспроможність товарів торговельного опонента або взагалі усунути його за допомогою системи обмежувальних та/або заборонних заходів.

Торговельні суперечки дестабілізують нормальний стан міжнародного економічного правопорядку, перешкоджають розвитку комерційних зв'язків та зумовлюють економічні втрати держав. Тому їх попередження та розв'язання нині є однією з домінант розвитку глобальної торгової системи.

Серед вітчизняних та зарубіжних науковців і спеціалістів, які цілеспрямовано досліджували міжнародні торгові конфлікти і заходи з їх розв'язання, слід назвати А. С. Шнипка, А. С. Смбатян, І. Ю. Капелинського, К. Шміттгоффа та ін.

А. С. Шнипко, досліджуючи феномен економічних воєн, особливу увагу приділяє торговим війнам у широкому розумінні, головним організатором яких була і залишається держава, та класифікації торгових воєн за способами їх ведення, тобто інструментами торгової політики, що застосовуються[25]. А. С. Смбатяном детально проаналізовано механізм розв'язання суперечок у СОТ та оцінено правомірність і ефективність засобів торговельної політики, що застосовують країни у взаємній торгівлі. Дослідження І. Ю. Капелинського присвячені широкому колу питань загострення торговельно-політичних проти-

[25] *Шныпко А. С.* Экономические войны: истоки, формы, цели, проблемы, перспективы / А. С. Шныпко. — К. : Генеза, 2007. — 376 с.

річ між країнами у період 1995—2003 рр., зокрема, формуванню міжнародних механізмів розв'язання конфліктів на світовому у ринку, у тому числі й механізму СОТ[26]. Окремі правові аспекти міжнародних торгових відносин та торговельної практики досліджує К. Шміттгофф[27].

У практиці СОТ суперечками вважаються суттєві розбіжності між країнами в інтерпретації певного торгового правила чи зобов'язання. Зазвичай суперечка виникає, якщо певна країна запроваджує торгові заходи або застосовує дії, які, на думку однієї чи кількох країн—членів СОТ, порушують укладені Угоди або призводять до невиконання країною своїх зобов'язань[28].

За певних умов урядові заходи країн з обмеження або заборони імпорту переростають у гострі конфлікти між державами, що отримали назву «торгових воєн», спрямованих на зміну поведінки опонента у потрібному напрямку[29]. Торгова війна зазвичай інтерпретується як торгове суперництво двох або більше країн з приводу захоплення зарубіжних ринків (наступальна торгова війна) або запобігання торгової «окупації» національної економіки (оборонна торговельна війна). Торгові війни іноді можуть перерости у збройні конфлікти, частіше у випадку прориву торгової блокади. Так, на думку директора американського Інституту економічної демократії Джона Сміта, торгові конфлікти між найбагатшими та найпотужнішими країнами світу були однією з вагомих причин початку Першої і Другої світових воєн. Наприклад, вступ Великобританії і Франції у війну з Німеччиною у 1914 р. політики обґрунтовували необхідністю «захисту національних торгових інтересів проти германської експансії». А вступу Японії у Другу світову війну передували її торгові конфлікти з європейськими країнами. У післявоєнний час практично всі країни намагалися захистити свої і завоювати нові ринки. Історії відомі «автомобільні», «сталеві», «соєві», «банановi», «рибні», «винні», «газові» та інші війни[30].

За період існування міжнародної торгівлі відбулися численні торговельні суперечки, які можуть бути класифіковані за такими критеріями: природа походження суперечки; учасники, засоби торговельної політики, що їх застосовують учасники суперечки; просторові масштаби; тривалість; ступінь інтенсивності (рис. 3.3).

Природа походження суперечки визначається мотивом поведінки суб'єкта міжнародної торгівлі, котрий спричинив цю суперечку. Аналіз мотивів дозволив виділити такі їх типи:

- політичні (невдоволення внутрішньою і зовнішньою політикою іноземних держав, територіальні претензії тощо);

---

[26] *Капелинский И. Ю.* Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / И. Ю. Капелинский. — Москва, 2004. — 153 с.

[27] *Шміттгофф К. М.* Експорт: Право и практика международной торговли : пер. с англ. — М. : Юрид. лит., 1993. — 512 с.

[28] Глобальна торгова система: розвиток інститутів, правил, інструментів СОТ : монографія / кер. авт. кол. і наук. ред. Т. М. Циганкова. — К. : КНЕУ, 2003. — 660 с.

[29] *Циганкова Т. М.* Міжнародна торгівля : навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. — К. : КНЕУ, 2003. — 256 с.

[30] Торговые войны служат поводом для начала настоящих войн [Электронный ресурс] // Международное информационно-аналитическое агентство Washington ProFile. — Режим доступа : http://www.washprofile.org/ru/node/2204

• протекціоністські (захист та/або створення сприятливих умов для національних виробників),

• ідеологічні (несумісність систем цінностей, які домінують у суспільствах країн, наприклад, комуністичні (соціалістичні), ліберальні, консервативні, націоналістичні тощо);

• екологічні (пов'язані з порушенням норм дотримання екологічної рівноваги в різних середовищах, зокрема: надр, водних, повітряних тощо) та ін.

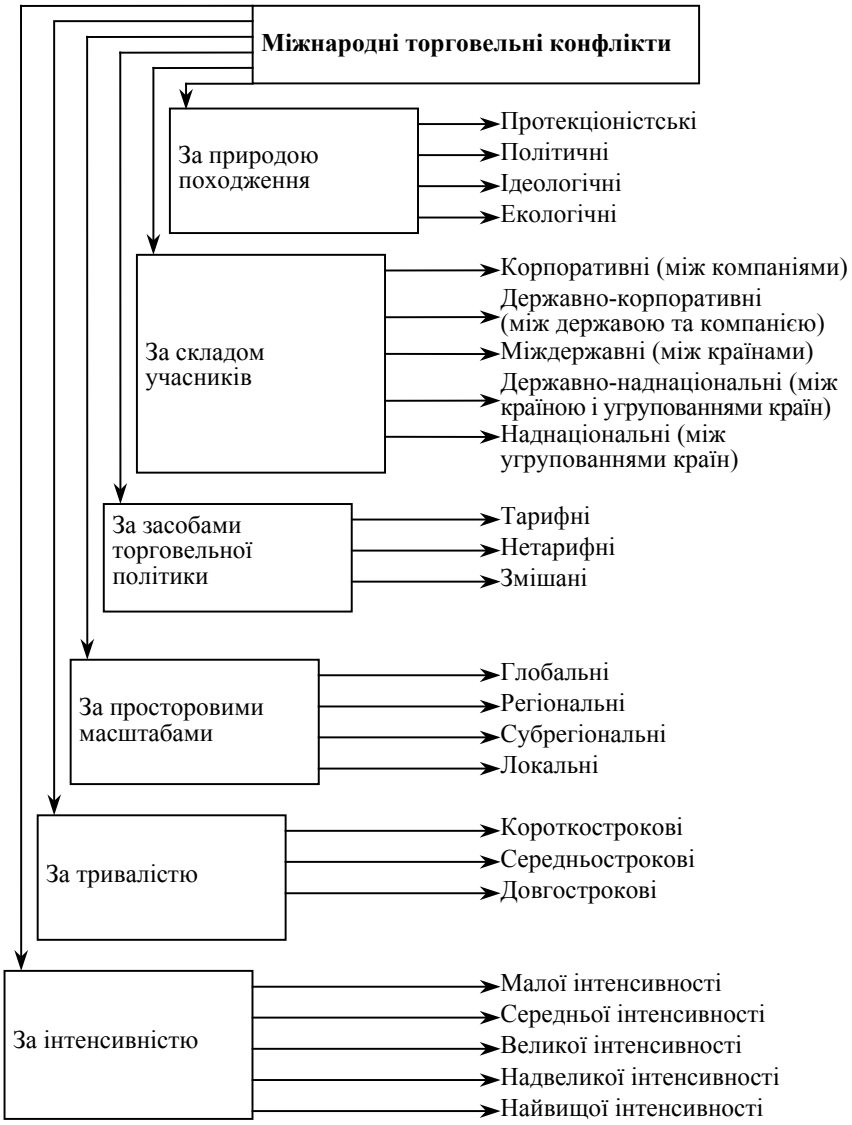


Рис. 3.3. Класифікація міжнародних торговельних конфліктів

Науковці сходяться на думці, що абсолютна більшість торгових воєн, які відбулися раніше і тривають сьогодні, мають політичне підґрунтя. Одним із політичних мотивів виникнення торговельних конфліктів різних країн із США є екстериторіальні закони цієї країни, які дозволяють Сполученим Штатам застосовувати санкції до країн, що порушують ці закони. Наприклад, у березні 1996 р. у США було прийнято закон Хелмса-Бертона, спрямований на застосування санкцій проти іноземних інвесторів на Кубі, які вкладали кошти в американську власність, що була експропрійована урядом цієї країни. Через цей закон серйозно постраждали деякі канадські та мексиканські компанії. Тому іноземні інвестори й досі намагаються не включати колишні американські активи у свої кубинські проекти. З ідеологічних та політичних мотивів у 1974 році конгрес США одноголосно прийняв поправку Джексона—Веника, що обмежувала торгівлю з країнами з «неринковою економікою», які не визнавали право громадян на еміграцію, а у 1983 р. президент США Р. Рейган також із політичних мотивів забороняє поставки у Радянський Союз устаткування для будівництва трубопроводів[31].

Протекціоністські заходи також досить часто провокують виникнення торговельних суперечок. У світовому господарстві завжди були й досі існують бар'єри, явища дискримінації, що негативно впливають на можливості проникнення національних товарів на іноземні ринки. Підґрунтям протекціоністських мотивів є суперечність між порівняно широкими можливостями виробництва певних товарів окремими країнами та вузькістю їх внутрішніх ринків. У таких умовах експорт не лише забезпечує реалізацію продукції, що не знайшла збуту на внутрішньому ринку, а й стає іноді головним джерелом доходів. Спроба фірм вдатися до зовнішньоторговельної експансії призводить до різкого посилення їх агресивності на світовому ринку та до протидіючих протекціоністських заходів з боку торговельних партнерів.

Заходи торгової політики, що використовуються країнами для захисту природного середовища, також спричиняють конфліктні ситуації, наприклад, бойкот країнами Балтії сільськогосподарської продукції Білорусі з територій, забруднених у результаті Чорнобильської катастрофи у 90-х роках XX ст.; суперечка між Канадою і США у 1994 р. з приводу зон та квот вилову лосося у протоці біля острова Ванкувер; конфлікт між Росією і Україною у 1998 р. з приводу вилову азовського осетра тощо[32].

Учасниками (суб'єктами) конфлікту можуть стати компанії, держави та угруповання держав. Якщо конфлікт виникає між безпосередніми учасниками торговельних операцій, тобто компаніями або окремими підприємцями різних країн, його називають корпоративним. Він може бути пов'язаний з недобросовісною поведінкою компанії на ринку іншої країни, що зачіпає інтереси суб'єкта (суб'єктів) підприємницької діяльності в цій країні. Державно-корпоративним є конфлікт між компанією та іноземною державою, наприклад,

---

[31] *Маевский В.* Торговые войны: причины и жертвы [Електронний ресурс] / В. Маевский // Голос России. — Режим доступу :
http://rus.ruvr.ru/2009/07/23/991554.html

[32] Использование экологических регламентов в экономических и торговых войнах государств [Электронный ресурс]. — Режим доступа :
http://www.sci.aha.ru/ARC/d9.htm

у разі ініціації цією державою антидемпінгового розслідування. Суперництво країн на світовому ринку, зумовлене зіткненням їх інтересів, називають міждержавним торговельним конфліктом. Торговельні суперечки можуть спалахувати як між країнами одного угруповання, так і між окремими країнами різних угруповань. Учасниками торговельних суперечок у рівному ступені стають країни різного рівня розвитку. Якщо однією із сторін конфлікту є певне інтеграційне угруповання, а іншою — держава, конфлікт належить до категорії державно-наднаціональних, якщо ж обома сторонами конфлікту є інтеграційні угруповання, тоді конфлікт називають наднаціональним.

Аналіз і узагальнення практики різних країн свідчать, що арсенал засобів торгової політики, застосування яких може спричинити торгові конфлікти і війни, досить різноманітний. Це можуть бути тарифні, нетарифні або змішані методи регулювання міжнародної торгівлі, зокрема: підвищені митні ставки на імпортні товари, кількісні обмеження, тарифні квоти, «добровільні» обмеження експорту, антидемпінгові процедури, компенсаційні мита, приховані методи дискримінації імпортних товарів, ембарго, бойкоти тощо. Фактично запровадження будь-якого інструменту торгової політики країни, що погіршує або потенційно може погіршити економічне становище торговельного партнера, слугує приводом для створення конфліктної ситуації. Частіше як засоби «нападу» на торговельного партнера застосовуються експортні субсидії, пільгові кредити, податкові пільги, маніпуляції із валютним курсом тощо, а відповідними засобами «оборони» є будь-які засоби прихованого протекціонізму, наприклад, антидемпінгові розслідування, технічні стандарти тощо.

Серед нетарифних методів особливого значення набули так звані «добровільні» обмеження експорту. У більшості випадків їх ініціатором ставали США. Так, наприкінці 70-х — початку 80-х років минулого століття такі обмеження були введені на імпорт із Японії автомобілів у США, кольорових телевізорів — у США та Західну Європу, відеомагнітофонів і сталі — у країни Європейського економічного співтовариства; західноєвропейських і канадських спеціальних сортів сталі — у США тощо.

За даними СОТ, за період 1995—2010 рр. офіційно зареєстровано 418 торгових суперечок. Лідером за кількістю торгових суперечок є США — вони були учасниками понад 200 суперечок: у 122 випадках — як відповідач на скаргу, і у 92 випадках — як позивач. На другому місці — ЄС, для якого ці показники відповідно становлять 81 і 78 (табл. 3.4)[33].

Протягом 1995—2010 рр. СОТ розглянула 84 суперечки, пов'язані із застосуванням антидемпінгових мит. У 50 % випадків об'єктом розгляду в СОТ ставала торгова політика США, причому спектр імпортної продукції, щодо якої США фіксували демпінг, досить широкий: від сільськогосподарської та харчової продукції до високотехнологічної. Слід зазначити, що у перші повоєнні десятиліття торговельні суперечки переважно виникали на ринках сільськогосподарської або текстильної продукції, нині у сферу конфліктів дедалі більше втягуються ринки високотехнологічних товарів, комп'ютерного устаткування, продуктів інформаційних технологій тощо.

[33] www.wto.org

Таблиця 3.4

ТОП 10 КРАЇН—ЧЛЕНІВ СОТ, ЯКІ НАЙЧАСТІШЕ БРАЛИ УЧАСТЬ У ТОРГОВЕЛЬНИХ СУПЕРЕЧКАХ ПРОТЯГОМ 1995—2010 рр. ЯК ПОЗИВАЧІ ТА ЯК ВІДПОВІДАЧІ*

№ з/п	Країна-позивач	Кількість разів	№ з/п	Країна-відповідач	Кількість разів
1	США	92	1	США	122
2	ЄС	78	2	ЄС	81
3	Канада	33	3	Індія	20
4	Бразилія	26	4	Китай	18
5	Мексика	21	5	Канада	16
6	Індія	20	6	Японія	15
7	Аргентина	15	7	Аргентина, Бразилія, Республіка Корея, Мексика	14 14 14 14
8	Японія, Республіка Корея	14 14	8	Чилі	13
9	Таїланд	13	9	Австралія	10
10	Чилі	10	10	Туреччина	8
11	Україна	1			

* Розраховано автором на основі даних WTO: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

Масштаби міжнародної торгово-політичної суперечки визначаються просторовими межами, тобто кількістю країн, що беруть у ній участь, її тривалістю та інтенсивністю. Залежно від кількості країн-учасниць суперечки можуть бути:

- глобальними, в які втягнуто велику кількість країн світу;
- регіональними, між країнами певного географічного регіону;
- субрегіональними, між невеликою кількістю країн певного регіону;
- локальними (двосторонніми).

Історія свідчить, що тривалість торгових суперечок, які відбулися, досить різноманітна: від коротких (декілька тижнів) до десятків років. Торговий конфлікт між ЄС і США з питання цін і тарифів на поставки бананів з Африки і Латинської Америки тривав понад 8 років. Текстильна війна між Японією та США тривала понад 20 років і закінчилася примиренням із взаємними зобов'язаннями. Виходячи з вимог СОТ щодо часових обмежень розв'язання суперечок та тривалості суперечок, які мали місце в минулому, виділимо такі категорії суперечок:

- короткострокові — тривалістю до 2—3 місяців;
- середньострокові — тривалістю від 3 до 15 місяців;
- довгострокові — тривалістю понад 15 місяців.

Ступінь інтенсивності міжнародної торгової суперечки залежить від потужності захисних (дискримінаційних) інструментів, що їх застосовують країни-

супротивники одна проти одної, та, відповідно, ступеня нанесення шкоди учасникам. Чим більших матеріальних втрат зазнають держави—учасниці суперечки, тим більшим є конфліктний потенціал, а відповідно й інтенсивність суперечки. Із зростанням ступеня гостроти конфлікту він набуває рис торговельної війни.

Суперечки, спровоковані поведінкою однієї сторони без відповідних дій торговельного партнера, можуть мати малу, середню або велику інтенсивність залежно від масштабів втрат його переваг у двосторонній торгівлі і, як наслідок, матеріальних збитків. Значно більшу (надвелику) інтенсивність мають суперечки, в яких з обох боків застосовуються дискримінаційні засоби, що призводять до втрати переваг та матеріальних збитків обох торговельних партнерів. Наприклад, на початку XXI ст. японський внутрішній ринок був насичений дешевою промисловою та особливо сільськогосподарською продукцією китайського походження, у 2001 р. уряд запровадив кількісні обмеження на імпорт сільськогосподарської продукції з цієї країни. У відповідь Китай ввів 100 %-й митний збір на ввезення з Японії автомобілів, кондиціонерів, мобільних телефонів тощо. У результаті, захистивши свої інтереси на 150 млн дол., Японія втратила близько 1 млрд дол. від зменшення експорту зазначених товарів[34].

Найвищий ступінь інтенсивності мають суперечки, зумовлені застосуванням одним торговельним партнером проти іншого (або обома торговельними партнерами один проти одного) таких засобів торговельної політики, як ембарго, економічний бойкот чи блокада.

Наслідки торгових конфліктів можуть бути досить важкими та супроводжуватися великими збитками. Наприклад, Американський інститут міжнародних економік (Institute for International Economics) проаналізував вплив на економіку США економічних санкцій, що були використані у 1995 р. проти 26-ти країн. Дослідження засвідчило, що обсяг американського експорту в ці країни знизився на 15—19 млрд дол., що призвело до втрати 200 тис. робочих місць у США. Проте це лише короткостроковий ефект. У довгостроковій перспективі втрати оцінюються значно більшими розмірами[35].

Європейське співтовариство у травні 1999 р. звинуватило американських виробників яловичини у порушенні угоди щодо заборони експорту в Європу генетично модифікованого м'яса. У відповідь США підвищили мито на ряд європейських товарів, погрожуючи збільшити на 100 % мито на продовольчі товари (зокрема, свинину та полуничний джем), що постачалися з Європи у США. Торгова війна закінчилася у серпні 1999 р. після тривалих переговорів за участі СОТ. Збитки, нанесені цією війною виробникам кожної із сторін, оцінюються у 500 млн дол.[36]

Будь-який учасник міжнародної торгівлі прагне забезпечення найсприятливіших комерційних умов, іноді навіть на шкоду торговельному партнеру, а

---

[34] *Шныпко А. С.* Экономические войны : истоки, формы, цели, проблемы, перспективы / А. С. Шныпко. — К. : Генеза, 2007. — 376 с.

[35] Война санкций [Электронный ресурс] // Международное информационно-аналитическое агентство Washington ProFile. — Режим доступа : http://www.washprofile.org/ru/node/6491

[36] *Капелинский И. Ю.* Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / И. Ю. Капелинский. — Москва, 2004. — 153 с.

уряди обстоюють інтереси вітчизняних виробників усіма доступними їм засобами, у тому числі й не завжди обґрунтованими. Тому світова спільнота протягом усієї історії розвитку міжнародної торгівлі інтенсивно шукала шляхи скорочення кількості та ефективного врегулювання торговельних суперечок, що виникають як між безпосередніми учасниками торговельних операцій, так і між державами.

Ефективність міжнародного торговельного обміну суттєво залежить від можливості запобігання або швидкого і справедливого розв'язання міжнародних торговельних суперечок, що виникли. Звичайно, запобігання міжнародного торговельного конфлікту набагато доцільніше з усіх точок зору, аніж розв'язання конфлікту, що вже розгорівся.

Попередження торговельних конфліктів передбачає застосування певних превентивних заходів з боку країн для зняття або запобігання напруги у їх торговельних стосунках з іншими країнами, зумовлених дискримінаційними заходами.

Залежно від причини виникнення торговельної суперечки, вона може мати або не мати латентну (приховану) стадію розвитку. Регулювання торговельного конфлікту на його ранній (латентній) стадії є проблемою для потенційних учасників (торговельних партнерів) через відсутність інформації про їх наміри. Втручання у конфлікт стає можливим, коли він виходить за рамки латентної стадії і стає за масштабами та інтенсивністю суспільно значимою подією, що зачіпає інтереси інших країн.

В основі превентивного регулювання міжнародних торговельних конфліктів лежить добросовісна поведінка кожної країни у торговельно-економічних відносинах, що сприяє попередженню конфліктів. Останнього можна досягти шляхом впливу на учасників, мотиви їх поведінки, застосування сили і засобів ще до того, як протистояння виникло. На сьогодні можна говорити про існування певного спектра стратегій попередження міжнародних торговельних конфліктів, ключовими серед яких є такі.

По-перше, усунення причин виникнення суперечки. Наприклад, на державному рівні йдеться про виявлення і усунення економічних, політичних та інших факторів, що можуть спричинити необхідність застосування додаткових заходів протекціонізму. Економічна криза, політична напруга, загострення міжнародних відносин тощо — усе це є потенційною причиною для дискримінаційних дій та створення конфліктних ситуацій у зовнішньоторговельних відносинах країни із своїми торговельними партнерами.

По-друге, підтримка співробітництва. Поглиблення зовнішньоекономічних стосунків із партнерами, розуміння труднощів ситуації, що складається у партнера, та готовність допомогти, незважаючи на розбіжність інтересів; виключення дискримінації у будь-яких формах; своєчасне інформування партнера про можливі зміни в економічній та політико-правовій сферах; обговорення можливих наслідків чи загроз; підтримка добрих стосунків, виявлення довіри, поваги, дружелюбності.

По-третє, інституціалізація відносин. Ця стратегія реалізується шляхом установлення правил поведінки торговельних партнерів на дво- або багатосторонній основі на засадах норм міжнародного права, створення і функціонування міжнародних організацій, до складу повноважень яких прямо чи побічно вхо-

дить подолання проблем попередження та врегулювання конфліктів на регіональному і глобальному рівнях.

Нормативне регулювання торговельно-економічних відносин на відміну від тимчасово діючих інститутів робить систему більш стабільною, визначає довготривалий порядок розвитку і сприяє як запобіганню, так і розв'язанню конфліктів. Правову базу міжнародних торговельно-економічних зв'язків становлять двосторонні та багатосторонні угоди, що регламентують торгівлю між країнами та відповідні рішення міжнародних організацій. Створення зон вільної торгівлі, митних союзів, спільних ринків на регіональному рівні та Світової організації торгівлі на глобальному рівні сприяють якщо не повній ліквідації торговельних суперечок, то зменшенню конфліктного потенціалу.

Комплекс угод, рішень і домовленостей, що встановлюють однакові для всіх її членів правила в різних сферах міжнародної торгівлі, галузях її регламентування і стимулювання, містить принципи і правила здійснення міжнародних торгових операцій, слугують важливими профілактичними засобами із попередження корпоративних та торговельно-політичних конфліктів[37]. Результатом реалізації угод СОТ стало поступове зменшення кількості торговельних суперечок між членами цієї організації (рис. 3.4).

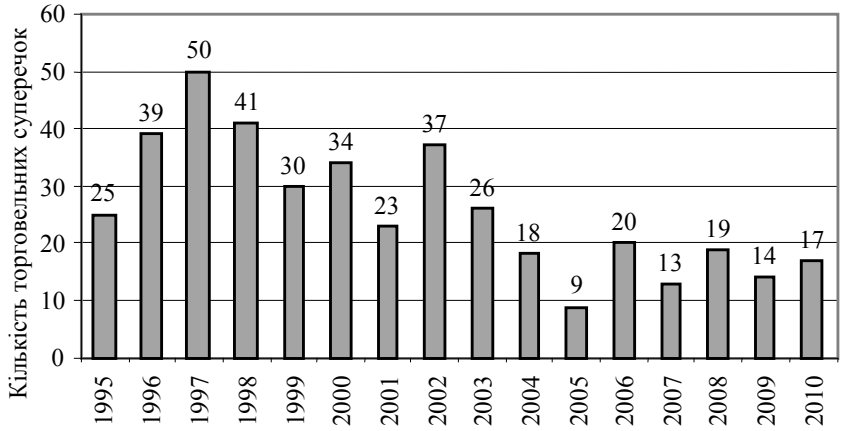


Рис. 3.4. Кількість торговельних суперечок між членами СОТ за період 1995—2010 рр.

Джерело: Побудовано автором за даними СОТ: http://www.wto.org/english/tratop_e/dispu_e/dispu_e.htm

На початку діяльності СОТ кількість суперечок значно зросла порівняно з попередніми роками. Тільки за перші три роки (1995—1997 рр.) їх кількість (114) перевищила рівень, що був зафіксований за весь період існування ГАТТ (102 суперечки).

[37] *Капелинский И. Ю.* Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования : дис. ... канд. экон. наук : 08.00.14 / И. Ю. Капелинский. — М., 2004. — 153 с.

Світовою спільнотою вже у 20-х роках XX ст. почали розроблятися нормативні документи та створюватися інституції для розв'язання міжнародних торговельних суперечок, що в подальшому із розширенням і ускладненням зовнішньоекономічних зв'язків удосконалювались. У другій половині XX ст. було розроблено комплекс міжнародних документів, що заклали основи механізму розв'язання торгових суперечок, зокрема: узгоджувальні регламенти Комісії ООН з права міжнародної торгівлі (ЮНСІТРАЛ) і Міжнародної торговельної палати (МТП), Типовий закон ЮНСІТРАЛ про міжнародний торговий арбітраж тощо[38].

Механізм розв'язання міжнародної торговельної суперечки складається із сукупності нормативних документів, інституцій та засобів як бази певної послідовності дій учасників суперечки та інших суб'єктів, спрямованих на її врегулювання (рис. 3.5).

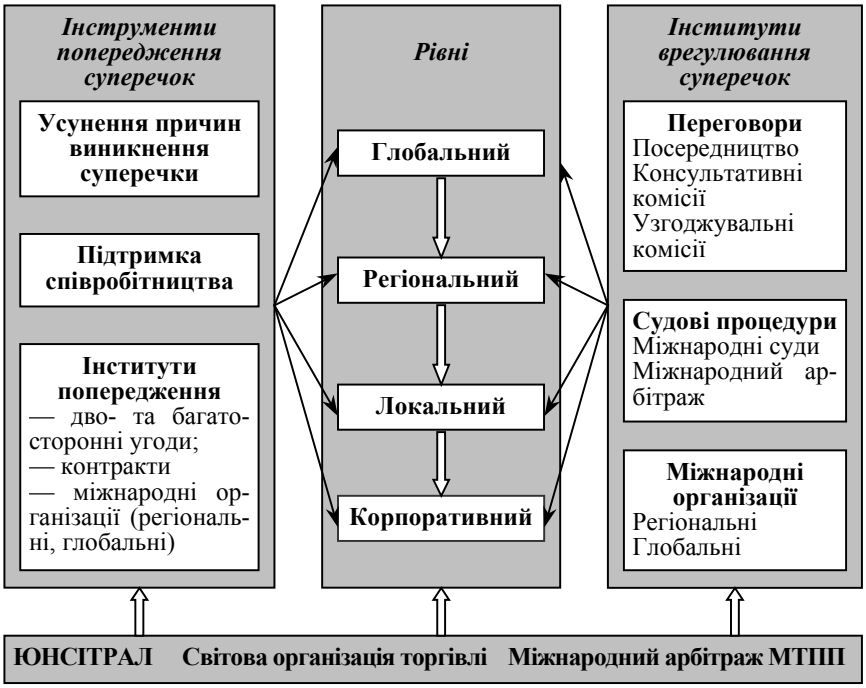


Рис. 3.5. Структура механізму попередження і врегулювання міжнародних торговельних суперечок

Статтею 33 Уставу ООН наголошується на необхідності використання мирних засобів розв'язання міжнародних суперечок, у тому числі й торговельно-політичних. Указані засоби можуть бути класифіковані таким чином:

- дипломатичні переговори — прямі, двосторонні, багатосторонні, за участі третіх держав (добрі послуги і примирення), з використанням консультативних змішаних комісій (слідчі та погоджувальні комісії);

[38] *Капелинский И. Ю.* Причины возникновения конфликтов в процессе развития мировой торговли и формирование многосторонних механизмов их урегулирования.

- судові процедури — міжнародні суди, арбітражі;
- розв'язання суперечок міжнародними організаціями.

Двосторонні або багатосторонні переговори між учасниками є найпоширенішим засобом урегулювання міжнародних суперечок економічного характеру. Для врегулювання майже кожної суперечки використовуються переговори, принаймні як початкова стадія.

Посередництво передбачає діяльність третьої держави з організації та проведення переговорів між учасниками спору, виконує функції примирника, а не судді. На відміну від посередництва, так звані «добрі послуги» часто створюють передумови переговорів. При добрих послугах третя сторона докладає зусиль до створення сприятливих умов для переговорів, з'ясовує та інформує сторони про умови, прийнятні для переговорів, може надавати місце для зустрічі чи інші умови, необхідні учасникам суперечки для переговорів.

Сприяння розв'язанню суперечок шляхом добросовісного, неупередженого з'ясування фактичних обставин спору — основне призначення слідчих комісій. Погоджувальні комісії, на відміну від слідчих комісій, не обмежуються встановленням фактів, а можуть розробляти і пропонувати варіанти розв'язання суперечок.

Найефективнішим механізмом розв'язання міжнародних торговельних суперечок вважається міжнародний комерційний арбітраж, розгляд суперечок у інститутах якого набуває дедалі більшого поширення. Міжнародні арбітражні суди вирішують суперечки, що випливають із договірних та інших цивільно-правових відносин при здійсненні зовнішньоторговельних та інших видів міжнародної економічної діяльності, зокрема, відносин купівлі-продажу (поставки) товарів, виконання робіт, надання послуг, обміну товарами та/чи послугами, перевезення вантажів і пасажирів, торгового представництва і посередництва, оренди (лізингу), науково-технічного обміну, обміну іншими наслідками творчої діяльності, спорудження промислових та інших об'єктів, ліцензійних операцій, інвестицій, кредитно-розрахункових операцій, страхування, спільного підприємництва та інших форм промислової і підприємницької кооперації. Міжнародний комерційний арбітраж менш формалізований порівняно з державним судочинством, суперечки вирішуються швидко, а витрати нижчі, ніж у державних судах. Арбітраж як ефективний спосіб розв'язання суперечок міжнародного характеру набув особливого значення протягом останнього століття.

Ураховуючи цінність арбітражу як методу врегулювання міжнародних торгових суперечок, що виникають у процесі виконання міжнародних торговельних угод, та доцільність розроблення регламенту для спеціального арбітражу, який був би прийнятним для держав з різними правовими, соціальними і економічними системами, з метою гармонізації міжнародних економічних відносин Генеральна Асамблея ООН рекомендує використовувати Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ для врегулювання таких суперечок, зокрема шляхом посилання на Регламент у комерційних контрактах. Типовий закон про міжнародний комерційний арбітраж ЮНСІТРАЛ не має прямої дії в національній системі законодавства тієї чи іншої держави, проте на ньому повинні ґрунтуватися національні закони про арбітраж.

При Міжнародній торговельній палаті працює Міжнародний арбітражний суд, створений 1923 року, який відіграв величезну роль у забезпеченні світового визнання арбітражу як найбільш ефективного способу розв'язання міжнародних

комерційних суперечок. Починаючи з року свого заснування він провів 7500 арбітражних розглядів, з яких 3500 мали місце протягом останніх десяти років. Міжнародні арбітражні суди є у багатьох країнах світу, частіше вони створюються при торгово-промислових палатах країн[39].

Суттєве зростання міжнародної торгівлі та посилення її державного стимулювання після закінчення Другої світової війни, з одного боку, та нерівномірність розвитку національних економік в умовах ринкової системи господарства, загострення конкурентної боротьби і протекціоністські тенденції у нових формах, з іншого, підвищили зацікавленість більшості держав у розробленні загальних правил регулювання міжнародних торговельних відносин. Що й було зроблено в рамках ГАТТ у 1947 р., проте не відразу. Протягом усього періоду існування цієї угоди механізм урегулювання торговельних суперечок розвивався та вдосконалювався і в кінцевому рахунку став до певної міри моделлю для розроблення відповідного механізму в СОТ.

Нині СОТ стала головним інститутом для розв'язання міжнародних торгових суперечок, тобто знаходження взаємоприйнятних рішень для всіх країн—учасниць суперечок. Після глобальної фінансової кризи 2008—2009 рр. в умовах обмеженого попиту на міжнародних ринках більшість країн прагнуть будь-яким чином захистити свій внутрішній ринок від іноземних виробників. Дослідження СОТ свідчать, що у 2009 р. держави вдвічі частіше вживали заходів із захисту власного ринку, ніж із його лібералізації. У 2008 р. кількість антидемпінгових розслідувань у світі на 25 % перевищила рівень 2007 р. Наприклад, Китай через кризу разом зі введенням експортного мита обмежив експорт ключових сировинних товарів шляхом запровадження квот на вивезення майже 400 видів сировини, багато з яких видобуваються лише у Китаї. Таким чином китайські виробники отримали істотну перевагу перед своїми іноземними конкурентами. З цього приводу ЄС, США та деякі інші країни у 2009 р. подали відповідну скаргу до СОТ.

Розв'язання торговельних суперечок у СОТ регулюється відповідним документом — «Домовленістю про правила і процедури, що регулюють розв'язання суперечок» (ДРС), яка є доповненням до Угоди про створення СОТ[40]. Цей документ вважається одним із головних досягнень уругвайського раунду переговорів. Правила і процедури, передбачені ДРС, застосовуються до більшості суперечок, що виникають на основі угод СОТ. Вони складаються із загальних правил торгівлі товарами та послугами, і охоплюють та конкретизують багато інших сфер, зокрема сільське господарство, санітарні та фітосанітарні заходи, інтелектуальну власність тощо[41].

Процедура розв'язання суперечок СОТ являє собою комплекс дипломатичних, арбітражних і судових елементів розв'язання суперечок. ДРС передбачає такі етапи розв'язання суперечок: проведення консультацій, розгляд суперечки третейською групою, апеляційним органом і арбітражем. Третейські групи і апеляційний орган не ухвалюють рішення, а лише надають рекомендації, які

---

[39] *Циганкова Т. М.* Міжнародна торгівля : навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц. / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко. — К. : КНЕУ, 2003. — 256 с.

[40] Результати Уругвайського раунду багатосторонніх торговельних переговорів : тексти офіційних документів. — К. : Вимір, Секретаріат Міжвідомчої комісії з питань вступу України до СОТ, 1998 . — 520 с.

[41] *Смбатян А. С.* Международные торговые споры в ГАТТ/ВТО: избранные решения (1952—2005) / А. С. Смбатян. — М. : Волтерс Клувер. — 344 с.

набувають статусу рішень тільки після ухвалення Органом із розв'язання суперечок, функції якого виконує Генеральна рада СОТ.

Процедура розв'язання суперечок може бути ініційована у випадку, якщо держава, котра подає скаргу, доведе факт втрати або скорочення переваг, які прямо чи побічно виходять з відповідної угоди, у результаті: 1) невиконання іншою стороною своїх зобов'язань згідно з умовами даної угоди; 2) застосування іншою стороною будь-якого заходу, незважаючи на те, суперечить він умовам даної угоди чи ні; 3) існування будь-якої іншої ситуації.

В основі концепції анулювання і скорочення переваг країни є ідея підтримання балансу прав і зобов'язань членів СОТ, забезпечення підтримання балансу поступок. Порушення правил будь-яким учасником угоди спричиняє несприятливі наслідки для інших членів, які є сторонами цієї угоди. При цьому ступінь порушення не аналізується, не обчислюються втрати, які виникли у результаті застосування заходів, що не відповідають положенням угод СОТ.

Основна мета розв'язання суперечок у СОТ — не покарання за порушення угод, а відновлення балансу прав і обов'язків, тобто усунення самого порушення. Відповідно у СОТ не існує поняття ретроспективної компенсації за порушення угоди. Сторона, що порушила угоду, має виправити порушення (привести своє законодавство у відповідність із правилом СОТ), але не зобов'язана компенсувати втрати торговельному партнеру, який зазнав цих втрат. Саме відсутність компенсації вважається найбільшим недоліком існуючого механізму розв'язання суперечок СОТ[42].

Напрацювання спільних правил міжнародної торгівлі спочатку в рамках ГАТТ, а пізніше у рамках СОТ завжди відбувалося і нині відбувається в процесі складних, тривалих, суперечливих раундів переговорів між країнами-учасницями. Останній раунд багатосторонніх переговорів (Доха-раунд), який розпочався 2001 року, проходить надзвичайно повільно через глибокі протиріччя у позиціях розвинутих країн і країн, що розвиваються. Ключовими проблемами раунду є протистояння між цими групами країн з приводу скорочення сільськогосподарських субсидій у розвинутих країнах, створення ефективного спеціального механізму захисту країн, що розвиваються, у разі різкого зростання імпорту або різкого падіння цін і приєднання до необов'язкових секторальних домовленостей.

За часів існування ГАТТ на переговорах було значно більше шансів на успіх, тому більшість країн-учасниць розглядали переговори та питання вирішення суперечок як альтернативні можливості. Переговорний процес був менш складним і досягти консенсусу серед невеликої групи лідерів було достатньо для підписання колективної угоди. Тому країни мали реальну можливість забезпечити досягнення своїх торговельних цілей шляхом переговорів, а механізм вирішення суперечок розглядали як додаткову, резервну можливість у разі провалу переговорів.

На відміну від ситуації, в якій перебувала торговельна система у другій половині XX століття, нині в Доха-раунді беруть участь значно більше активних учасників багатосторонніх переговорів, які об'єднуються у групи задля досягнення спільних інтересів. Завдяки об'єднанню країни, що розвиваються, до складу яких

[42] *Мальский О.* Система урегулирования споров ВТО и возможность ее использования Украиной как будущим членом [Электронный ресурс] // Юридическая практика. — 2006. — Режим доступа: http://yurpractika.com/article.php?id=10005790

входять і країни з високими темпами економічного розвитку, змогли скоординувати свої дії та виробити спільні позиції з найбільш важливих питань переговорного процесу. Розвинуті ж країни сьогодні втратили монопольне право на ухвалення рішень у СОТ. Це значно ускладнює можливість досягнення консенсусу. Зважаючи на цю обставину, учасники СОТ уже не розглядають переговори та систему вирішення суперечок як реальні альтернативи. Де-факто більшість учасників СОТ віддають перевагу системі вирішення суперечок як єдиному життєздатному функціонуючому елементу СОТ, навіть під час Доха-раунду.

Отже, через складність переговорного процесу за порядком денним Доха-раунду виникла загроза дисбалансу між результатами переговорів та системою вирішення суперечок у СОТ. Саме ця система нині може стати пріоритетним інструментом задля одержання результатів, які не вдається отримати за допомогою переговорного процесу[43].

Неможливість швидкого розв'язання актуальних проблем на переговорах Доха-раунду підштовхнула країни до пошуку рішень у рамках двосторонніх та регіональних торгових угод. СОТ зазначає, що на середину 2010 р. у світі функціонували понад 400 регіональних торговельних угод, з яких 90 % становлять домовленості про зони вільної торгівлі та менше 10 % — митні союзи[44].

Функціонування глобальної торгової системи характеризується не тільки розширенням та поглибленням співробітництва між країнами, але й наявністю конфліктів між ними. Проблематика причин виникнення, розвитку міжнародних конфліктів та їх урегулювання залишається досить складною проблемою і не втрачає актуальності протягом останніх десятиліть. Сформований на сьогоднішній день механізм попередження та розв'язання міжнародних корпоративних та торговельно-політичних конфліктів є сучасною багаторівневою системою засобів та інституцій, що сприяють попередженню суперечок або зменшенню конфліктності на світовому ринку товарів і послуг. Зміна співвідношення сил у глобальній торговій системі та підвищення заінтересованості всіх країн у розвитку зовнішньої торгівлі зумовлюють потребу постійного вдосконалення цього механізму. Процес триває на ґрунті глибоких суперечностей між розвинутими країнами та країнами, що розвиваються. Та попри розбіжність позицій члени глобальної торгової системи спільно шукають і почасти знаходять порозуміння.

3.3. Глобальна мотивація активізації нетарифного протекціонізму

Успішний розвиток будь-якої країни значною мірою залежить від уміння організовувати захист її національних економічних інтересів. У торгово-економічній сфері — це, насамперед, захист національного товаровиробника та забезпечення його доступу до зарубіжних ринків. Сьогодні у світі накопичений багатий досвід захисту внутрішніх товарних ринків і національних товаровироб-

[43] *Ус І. В.* Вплив економічних суперечностей між країнами—учасницями СОТ на інституційний розвиток цієї організації / І. В. Ус // Актуальні проблеми економіки. — 2007. — № 7. — С. 16—24.

[44] Переговоры раунда Доха срочно нуждаются в ускорении // International Centre for Trade and Sustainable Development. Мосты-2009. — Вып. 6 [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://ictsd.org/i/news/bridgesrussian/55857/

ників від недобросовісної зовнішньої конкуренції, а також доступу до зовнішніх ринків.

Нинішні нові тенденції у світовій економіці, поглиблення зовнішньоекономічних зв'язків, нерівномірність розвитку окремих країн, модифікація товарного виробництва, відносне вирівнювання цін на аналогічні товари в різних країнах сприяють інтенсивному розвитку в глобальній торговій системі більш ефективного і гнучкого протекціонізму, основу якого становлять нетарифні методи регулювання, які постійно модифікуються і ускладнюються.

За сучасних умов розвитку світової економіки активізація нетарифного протекціонізму передусім спричинена глобальними мотивами, до яких можна віднести суттєве зниження рівня тарифних ставок і зв'язування тарифів у рамках СОТ, глобальну економічну кризу, яка спровокувала збільшення кількості випадків застосування нетарифних методів, та загострення міжнародної конкуренції.

У зв'язку з лібералізацією міжнародної торгівлі в рамках СОТ відбувся перехід від застосування митно-тарифного до переважно нетарифного регулювання. Дійсно, якщо наприкінці Другої світової війни середній рівень митних тарифів становив близько 50 %, то зараз у розвинутих країнах він становить близько 4 %, і навіть у країнах, що розвиваються, — лише 13 %. На глобальному рівні більше половини обсягів світового імпорту здійснюється безмитно. За нульовими ставками імпортуються товари та послуги в Гонконг (Китай), Макао (Китай) та Сінгапур[45].

Глобальна економічна криза 2008—2009 років суттєво вплинула на регулювання зовнішньоекономічних відносин країн. Економічний спад спричинив активізацію протекціоністських сил, у результаті чого країнами вживалися різноманітні неузгоджені заходи щодо регулювання зовнішньої торгівлі замість скоординованих на міжнародному рівні дій для розв'язання цієї глобальної проблеми. Дослідження СОТ довели, що з початку кризи було застосовано величезну кількість різноманітних протекціоністських заходів (підвищення митних ставок, нетарифних обмежень та інших дискримінаційних заходів), які деформують міжнародну торгівлю. З листопада 2008 року уряди розвинутих країн та країн, що розвиваються, запровадили близько 280 протекціоністських заходів, з яких 121 був застосований країнами G-20, що виступають за торгівлю без бар'єрів. Якщо з листопада 2008 року країни G-20 застосовували 2/3 усіх можливих дискримінаційних заходів, то з початку оздоровлення світової економіки (з кінця 2009 року) вже чотири з п'яти[46].

В умовах глобальної економічної кризи 20 % обсягу імпорту регулювалось інструментами саме нетарифного характеру[47]. Найактивніше використовувались антидемпінгові, компенсаційні та спеціальні заходи. У 2008 році, уперше, після поступового зниження протягом 2001—2007 років, спостерігалося зростання кількості антидемпінгових розслідувань (рис. 3.6).

---

[45] World Trade Report 2008. — Geneva : WTO, 2008. — P. 82.

[46] *Simon J.* Evenett Will Stabilisation Limit Protectionism? / J. Simon // The 4th GTA Report, 15 Feb. 2010. — P. 133.

[47] *Ліпич Л. Г.* Еволюція нетарифних бар'єрів / Л. Г. Ліпич, К. М. Кутикіна // Економічні науки. Серія «Економіка та менеджмент» : зб. наук. пр. — Вип. 7 (26). Частина 2. — Луцьк : Луцький нац. техн. ун-т, 2010.

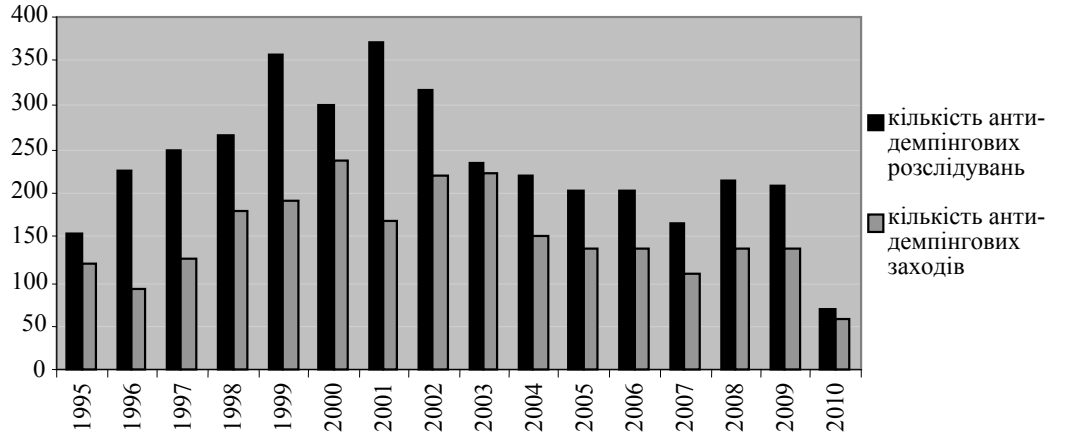


Рис. 3.6. Кількість антидемпінгових розслідувань і кількість випадків, коли були застосовані антидемпінгові заходи країнами—членами СОТ з 01.01.1995 р. до 30.06.2010 р. [побудовано за даними[48]]

Проте таке зростання відбувалося лише в період із середини 2008 до кінця 2009 року. А наприкінці 2009 року кількість антидемпінгових розслідувань, ініційованих країнами—членами СОТ, зменшилася до 209 розслідувань. Протягом наступних двох кварталів 2010 року було ініційовано 69 антидемпінгових розслідувань, з них 59 завершені з ухваленням рішення про застосування антидемпінгових заходів. Щодо компенсаційних рослідувань, то їх кількість почала зменшуватись, на відміну від антидемпінгових, лише на початку 2010 року і становила 5 розслідувань (рис. 3.7), з яких 4 завершено встановленням компенсаційних заходів проти продукції Китаю (2), В'єтнаму (1) і США (1).

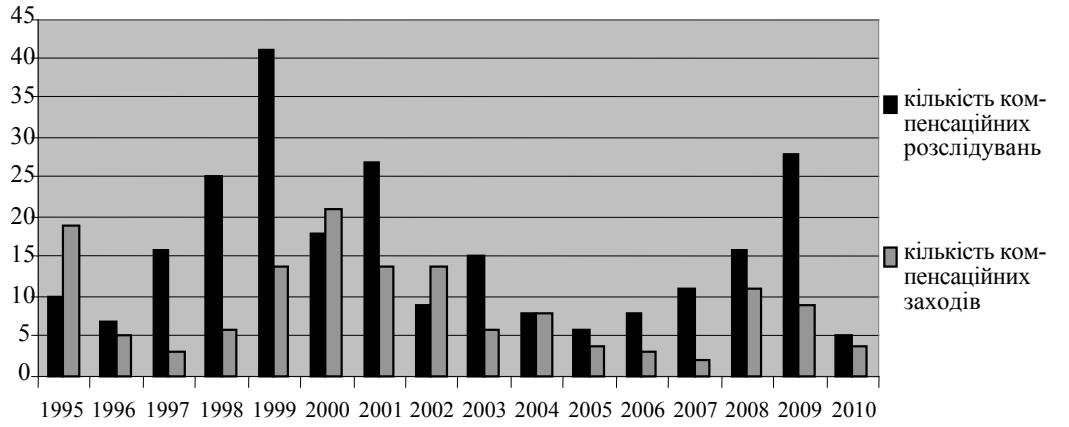


Рис. 3.7. Кількість компенсаційних розслідувань і випадків, коли було встановлено компенсаційні заходи країнами—членами СОТ з 01.01.1995 р. до 30.06.2010 р. [побудовано за даними[49]]

[48] http://www.wto.org/english/tratop_e/tratop_e.htm
[49] http://www.wto.org/english/tratop_e/tratop_e.htm

Кількість спеціальних захисних розслідувань, як і компенсаційних, зросла у 2009 році до 25. Проте таке збільшення спостерігалось в основному в першій половині 2009 року (рис. 3.8). За два квартали 2010 року було ініційовано 18 спеціальних захисних розслідувань, з них 2 завершено встановленням захисних заходів.

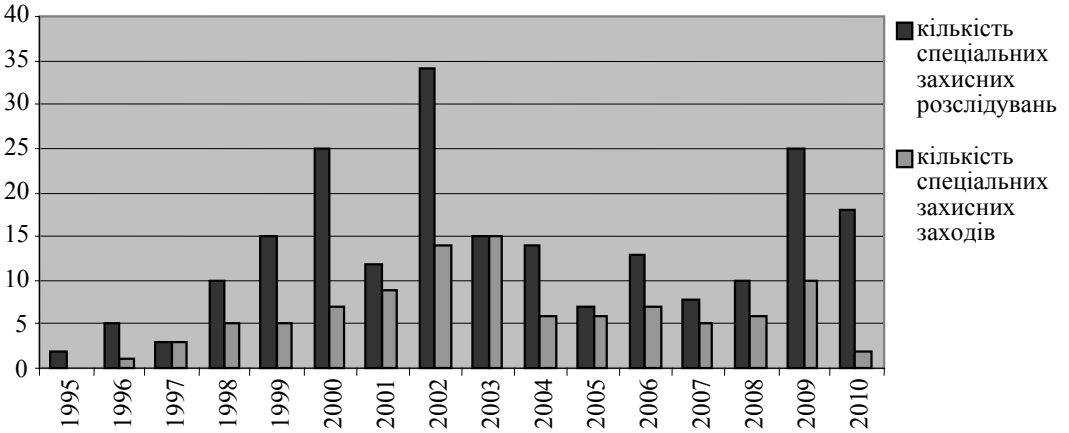


Рис. 3.8. Кількість спеціальних захисних розслідувань і випадків, коли було встановлено захисні заходи країнами—членами СОТ з 01.01.1995 р. до 30.06.2010 р. [побудовано за даними[50]]

Нині можна виокремити такі причини активізації застосування торговельних захисних методів. *По-перше*, почастішали випадки зворотної реакції країн, стосовно до яких було розпочато розслідування, тобто застосування ними аналогічних протекціоністських заходів. Наприклад, у жовтні 2007 року американська фірма розпочала антидемпінгове розслідування проти імпорту натрію із Франції. Після завершення розслідування було встановлено антидемпінгове мито у розмірі 62,62 %. У липні 2008 року ЄС, у свою чергу, започаткував антидемпінгове та компенсаційне розслідування також проти імпорту натрію із США. *По-друге*, може виникнути ланцюжкова реакція, коли декілька країн одна за одною розпочинають застосування подібних захисних інструментів торговельної політики проти експортера певного товару, щоб запобігти недобросовісній конкуренції. Наприклад, Бразилія ініціювала антидемпінгове розслідування проти китайського взуття в грудні 2008 року. У свою чергу, Канада і Аргентина, наслідуючи антидемпінгові розслідування Бразилії, ініціювали власні антидемпінгові розслідування проти імпорту взуття з Китаю відповідно в лютому та березні 2009 року[51].

Наступним важливим мотивом активізації нетарифного протекціонізму є загострення міжнародної конкуренції. Особливо в посткризовий період посилилася конкуренція між новими та традиційними країнами-лідерами. Дійсно, спо-

[50] http://www.wto.org/english/tratop_e/tratop_e.htm

[51] *Bora B.* Quantification of Non-Tariff Measures / B. Bora, A. Kuwahara, S. Laird // Document UNCTD/ITCD/TAB/19, 2002. — P. 39.

стерігається зростання експортної експансії на світовому ринку нових гравців, а саме: Китаю, Індії, Південної Кореї, Тайваню, Сінгапуру, Бразилії. Формуються і зміцнюються нові інтеграційні утворення (наприклад, 1 січня 2010 року була створена зона вільної торгівлі КАФКА між країнами АСЕАН і Китаєм). Розвиток регіональної інтеграції формує якісно нове поле глобальної конкуренції, стимулює появу нових лідерів. Глобальна криза 2008—2009 років посилила процеси глобалізації та прискорила системні зміни у світовій економіці, зблизила економічні позиції розвинених країн і країн, що інтенсивно розвиваються, і тим самим сприяла загостренню конкуренції на світовій арені. В таких умовах питання захисту національних виробників та підвищення конкурентоспроможності їхньої продукції для країн обох таборів набули ключової актуальності. Оскільки тарифний захист національних ринків обумовлений СОТ, країни, особливо розвинуті, все більше використовують нетарифні методи, методи прихованого протекціонізму, що дискримінують діяльність їх торговельних партнерів. Крім того, в умовах глобальної економічної кризи відбулися кардинальні зміни серед країн-лідерів і країн, стосовно до яких застосовувалися протекціоністські заходи. У докризовий період розвинені країни активно стимулювали створення правил світової торгівлі, спрямованих на поступову лібералізацію, а країни, що розвиваються, навпаки, відстоювали право на захист національного виробництва, що не витримувало конкуренції з розвиненими країнами. Зміни, викликані діями урядів із подолання світової економічної кризи, кардинально поміняли місцями прибічників та опонентів протекціонізму. Тепер країни, що розвиваються, зацікавлені у зменшенні протекціоністських бар'єрів з боку розвинених країн з огляду на дві обставини. *По-перше*, менш розвинені країни були поставлені в умови поступової лібералізації економіки під контролем СОТ і вже відчутно лібералізували власні економіки. *По-друге*, інтереси експортерів у сучасних економіках значно важливіші для таких держав, ніж інтереси галузей, що конкурують з імпортом[52].

Використання протекціоністських заходів нетарифного характеру має свої плюси і мінуси. З одного боку, захищаючи внутрішній ринок окремих товарів і послуг від надмірної іноземної конкуренції та забезпечуючи допомогу вітчизняним підприємствам, у тому числі й фінансову, застосування нетарифних заходів надає їм суттєву підтримку і тим самим прискорює розвиток економіки країни. З іншого боку, використання тих самих заходів може загальмувати розвиток економіки, якщо підтримуються неконкурентоспроможні та безперспективні підприємства. За такої політики, як правило, посилюється нелегальне ввезення товарів. Крім того, застосування нетарифних заходів може послабити стимули щодо технічного прогресу і, таким чином, призведе до падіння конкурентоспроможності національних товарів.

З огляду на сукупність зазначених мотивів активізації нетарифного протекціонізму метою застосування його інструментів є не тільки посилення конкурентних позицій країни-імпортера, але й захист її національної промисловості, охорона життя та здоров'я населення, навколишнього середовища та національної безпеки.

---

[52] *Краснікова Н. О.* Вплив «кризового протекціонізму» на економічну безпеку України / Н. О. Краснікова // Економічний простір. — 2010. — № 35.

Сучасна зовнішньоторговельна політика країн представлена великим розмаїттям нетарифних методів та інструментів регулювання. На сьогодні існують різні підходи щодо визначення сутності нетарифних бар'єрів. Інструменти нетарифного регулювання можуть обмежувати імпорт, тим самим послаблюючи конкуренцію на внутрішньому ринку для національних виробників, або обмежувати експорт з метою заборони вивезення дефіцитних на внутрішньому ринку товарів. Нетарифні заходи обмежують та дискримінують імпорт, але не мають дискримінаційного характеру при обмеженні внутрішнього виробництва або експорту. Наприклад, американські вчені А. Деардорф та Р. Стерн зазначають, що нетарифні бар'єри — це всі можливі заходи, крім тарифів, які обмежують торгівлю. У той же час дослідники зауважують, що до складу нетарифних бар'єрів можуть належати й інструменти регулювання, що забезпечують зростання торгівлі, тобто сприяють їй (наприклад, субсидії)[53]. Дж. Хілман, також розкриваючи дискримінаційну природу нетарифних бар'єрів, визначає їх як державні методи і дії, що відрізняються від мита, безпосередньо обмежують і дискримінують імпорт на внутрішній ринок країни, але не впливають на обмеження внутрішнього виробництва чи експорту[54]. На думку американського професора економіки Р. Болдвіна, нетарифний бар'єр — це будь-який захід (державний або приватний), який спричиняє обмеження міжнародної торгівлі товарами, послугами або ресурсами на виробництво цих товарів і послуг, та зумовлює зменшення потенційного світового доходу. У свою чергу Дж. Уолтер під нетарифними бар'єрами розуміє всі приватні й державні заходи, за винятком митного тарифу, які діють з метою обмежити розміри, деформувати структуру і напрями торгівлі товарами та послугами.

Експерти конференції ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД) визначають, нетарифні заходи як усі види дій або інших процедур, які встановлюються урядами, і обмежують міжнародну торгівлю[55]. Натомість СОТ під нетарифними заходами розуміє будь-які дії, крім тарифів, які перешкоджають вільній міжнародній торгівлі[56].

За російським ученим І. І. Дюмуленом, нетарифні обмеження охоплюють будь-які розпорядження центральних і місцевих органів державної влади, включаючи методи реалізації законів, постанов і інших нормативних актів (крім митно-тарифних заходів), які впливають на експорт і імпорт товарів, обсяг, товарну структуру зовнішньої торгівлі, ціни та конкурентоспроможність товарів, створюючи більш жорсткі умови для товарів іноземного походження, порівняно з товарами національного виробництва, або будь-який режим для товарів різних країн[57].

Наведений вище огляд свідчить, що єдиного визначення нетарифних заходів не існує. Деякі підходи підтверджують дискримінаційний характер нетарифних

---

[53] *Deardorff, A. V.* Measurement of Non-Tariff Barriers / A. V. Deardorff, R. M. Stern // OECD Economics Department Working Paper No.179, 1997. — P. 4.

[54] *Hillman J. S.* Technical Barriers to Agricultural Trade / J. S. Hillman // Westview Press, Boulder, Colorado, USA, 1991. — 199 p.

[55] Protectionism and Structural Adjustment in the World Economy: Rep. by the UNCTAD Secretariat. TD/B/888/ UN. Conf. On trade a. Development, Geneva, — N.Y. : UN, 1982.

[56] ISO Catalogue, Geneva, 1978.

[57] *Дюмулен И. И.* Нетарифные ограничения в международной торговле. Зарубежная практика / И. И. Дюмулен. — М. : Всерос. акад. внеш. торговли, 1997. — С. 4.

заходів, деякі — протекціоністський, інші вважають, що вони сприяють розвитку торгівлі. Багато вчених дотримуються думки, що нетарифні заходи можуть одночасно як сприяти експорту, так і обмежувати імпорт, погіршуючи вплив на добробут країни.

Зважаючи на велику кількість і різноманітність заходів нетарифного регулювання, міжнародними організаціями та окремими дослідниками розроблені різні системи їх класифікації. Найбільш відомими є класифікації, запропоновані Міжнародною конференцією з торгівлі і розвитку ООН (ЮНКТАД) та СОТ (рис. 3.9).

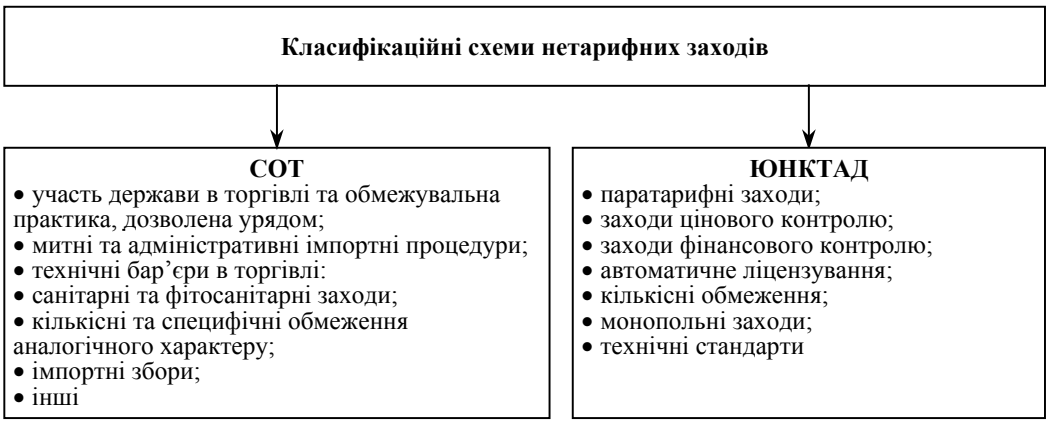


Рис. 3.9. Класифікаційні схеми нетарифних заходів СОТ і ЮНКТАД (складено автором за даними[58])

Класифікації, розроблені дослідниками, представлені на рис. 3.10.

У листопаді 2009 року групою експертів з питань нетарифного регулювання (GNTB) та групою багатофункціональної підтримки (MAST) була запропонована класифікація нетарифних заходів, яка доповнює класифікаційну схему ЮНКТАД. Нова класифікація нетарифних заходів включає значну кількість нових підкатегорій санітарних та фітосанітарних заходів, технічних заходів і додатково визначає ряд нових нетарифних заходів, таких як експортні заходи; інвестиційні заходи, пов'язані з торгівлею; обмеження, пов'язані з дистрибуцією; обмеження при наданні післяпродажних послуг; субсидіювання; заходи, пов'язані з правом інтелектуальної власності та правилами визначення країни походження товарів (рис. 3.11). Крім того, інноваційність цієї класифікації доповнюється введенням такого інструменту, як «процедурні перешкоди», які безпосередньо торкаються процесу застосування нетарифних методів (рис. 3.12). Наприклад, це може бути встановлення досить високої вартості процедур або занадто збільшена тривалість процедур. Нині «процедурні перешкоди» трапляються у практиці країн, проте є неформальними.

[58] Класифікація методів міжнародної торгівлі [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://r0.unctad.org/trains; Переговорная группа ВТО по доступу на рынок. Документ TN/MA/S/5/Rev.1, 28 November 2003.

Рис. 3.10. Класифікації нетарифних заходів, запропоновані дослідниками (складено за даними[59])

На практиці держава застосовує нетарифні обмеження здебільшого у таких випадках: за різкого погіршення платіжного балансу країни, якщо його від'ємне сальдо перевищує 25 % від загальної суми валютних зобов'язань країни; як джерело поповнення державного бюджету країни; у разі досягнення максимального рівня зовнішньої заборгованості, установленого урядом країни (понад 50 % валового внутрішнього продукту); коли суттєво порушується рівновага між певними групами товарів на національному ринку; у разі великої різниці між цінами на національному та світовому ринках; як відповідь на дискримінаційні дії інших держав тощо.[60]

[59] *Мазаракі А. А.* Регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні / А. А. Мазаракі, В. В. Юхименко, Л. П. Серова. — К. : КНТЕУ, 2003. — 271 с.; *Ревин В. Н.* Формирование механизма нетарифного регулирования внешней торговки России : автореф. дис. … канд. юрид. наук / В. Н. Ревин. — М., 1998; *Циганкова Т. М.* Міжнародна торгівля / Т. М. Циганкова, Л. П. Петрашко, Т. В. Кальченко : навч. посіб. — К. : КНЕУ, 2001. — 488 с.; *Deardorff, A. V.* Measurement of Non-Tariff Barriers / A. V. Deardorff, R. M. Stern // OECD Economics Department Working Paper No.179, 1997. — P. 117; *Yeats A. J.* Trade Barriers facing Developing Countries / *A. J. Yeats* // Institute for Internationals Economic Studies. University of Stockholm, 1978. — P. 149—183.

[60] *Гребельник О. П.* Основи зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / О. П. Гребельник, О. О. Романовський. — К. : Деміург, 2003. — С. 65.

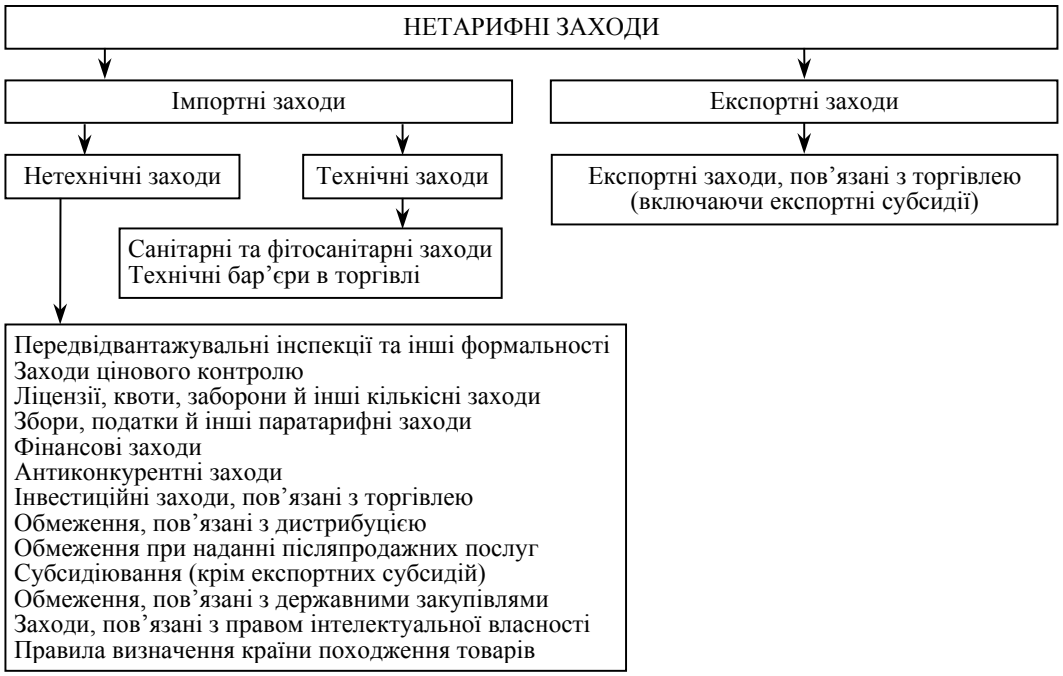


Рис. 3.11. Класифікаційна схема нетарифних заходів згідно з GNTB та MAST[61]

Захист національної економіки за допомогою нетарифних методів може призвести до таких наслідків: скорочення імпорту; підвищення цін на імпортні товари, що, у свою чергу, може негативно вплинути на галузі, які використовують імпортні товари для переробки та виготовлення готової продукції; зниження конкурентоспроможності; зміни еластичності попиту на імпортні товари; виробничих втрат, які виникають у результаті відхилення виробництва від оптимального обсягу під впливом нетарифних заходів; споживчих втрат, які виникають через надмірне скорочення споживання в результаті застосування нетарифних заходів; деформації структури доходів різних соціальних груп, кількісно обмежують споживання імпортних товарів, створюють перешкоди для збуту і споживання імпортних товарів на внутрішньому ринку країни призначення та ін.[62]

Застосування нетарифних заходів має певні особливості. *По-перше*, нетарифні заходи зазвичай установлюються органами державної влади різного рівня і часто носять автономний характер. Тому їх кількість та застосування цілком регулюються національними органами та національними правилами. При цьому процес регулювання зовнішньої торгівлі з кордону здебільшого переноситься всередину країни і надає можливість органам влади оперативно втручатися за

[61] Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda // Trade Analysis Branch DITC, UNCTAD, December 1, 2010, UNCTAD/DITC/TAB/2009/3 — P. 119—142.

[62] *Deardorff, A. V.* Measurement of Non-Tariff Barriers / A. V. Deardorff, R. M. Stern // OECD Economics Department Working Paper No.179, 1997. — P. 9—10.

допомогою нетарифних обмежень у зовнішньоекономічні процеси, захищати інтереси внутрішнього ринку та національних виробників, розв'язувати проблеми торгової політики, що в принципі не заборонено міжнародними торговими правилами і нормами.

Рис. 3.12. Класифікація нетарифних перешкод[63]

По-друге, нетарифні обмеження впливають на імпорт поетапно. Імпортні обмеження на товар установлюються на митному кордоні й застосовуються протягом усього руху до кінцевого споживача. Ці заходи обмежують конкурентоспроможність імпортних товарів на кожному етапі шляху. Крім того, на будь-якому етапі просування імпортної продукції до споживача вона може бути об'єктом впливу одразу кількох протекціоністських заходів[64].

[63] Non-Tariff Measures: Evidence from Selected Developing Countries and Future Research Agenda // Trade Analysis Branch DITC, UNCTAD, December 1, 2010, UNCTAD/DITC/TAB/2009/3 — P. 143.

[64] *Дюмулен И. И.* Нетарифные ограничения в международной торговле. Зарубежная практика. — С. 358.

Однією з негативних рис нетарифних заходів є їх невизначеність, нестандартність. Це спричиняє певні витрати учасників міжнародної торгівлі та водночас витрати країни на адміністрування нетарифних обмежень. Істотний ступінь невизначеності нетарифних обмежень у конкретних секторах економіки потребує їх експертизи за допомогою спеціальних досліджень за товарами, характеристиками постачальників і споживачів, засобами державного регулювання[65].

Нетарифні обмеження мають інтенсивніший протекціоністський характер порівняно з митним тарифом. Застосування нетарифних методів стосовно до імпорту, а саме: податків на імпорт, акцизів, прикордонних зборів, зборів за оформлення імпорту та інших у більшості випадків призводить до підвищення цін на імпортний товар і в принципі є подібним до дії митних тарифів. Підвищення цін на імпортні товари зменшує попит на них на внутрішньому ринку та збільшує попит на товари національного виробника. У результаті заходи нетарифного регулювання стримують конкурентоспроможність товарів зарубіжного виробника. Поряд з цим заходи нетарифного регулювання можуть носити і неподатковий характер, тобто підвищення цін на імпорт може бути спричинено як адміністративним впливом, так і подальшим функціонуванням механізму ринку. Наприклад, кількісні обмеження на імпорт товарів зменшують їх пропозицію на внутрішньому ринку та збільшують попит, що, у свою чергу, спричиняє підвищення ціни на ці товари. У подальшому застосування нетарифних заходів призводить до організаційних, технологічних, фінансових і інших видів витрат, вартість яких входить до кінцевої ціни товарів. Отже, нетарифні заходи виконують функції митних тарифів. Також на відміну від митних тарифів, які не можуть повністю закрити доступ іноземних товарів на національний ринок, нетарифні заходи мають можливість нейтралізувати повністю зарубіжні товари на національному ринку або чітко встановити конкретний обсяг імпорту[66].

Важливою особливістю нетарифних методів є складність, а в деяких випадках навіть неможливість їх кількісної оцінки. Американський дослідник І. Уолтер відзначав, що «у митних тарифах кожне мито точно визначає величину націнки на імпорт і виражається в цифрах, які можуть бути використані для порівняння, калькуляції, зіставлення… з метою виявлення реального рівня протекціоністського захисту. При обмеженнях нетарифного характеру така техніка є непридатною, оскільки такі обмеження дуже рідко існують у таких виражених формах»[67]. Для визначення тактики і стратегії переговорів у рамках СОТ про зниження нетарифних бар'єрів, установлення певного рівня поступок та зобов'язань потрібні кількісні оцінки впливу цих заходів на країни, проти яких застосовуються нетарифні обмеження.

Нині зарубіжні дослідники виокремлюють декілька методів кількісної оцінки нетарифних заходів, зокрема: метод цінової різниці «вручну»; економетричні методи, засновані на ціні; економетричні методи, засновані на кількості, та імітаційні методи[68].

---

[65] *Горін Н. В.* Державне регулювання зовнішньоекономічної діяльності : навч. посіб. / Н. В. Горін — К. : Знання, 2008. — 330 с. — С. 120.

[66] *Ревин В. Н.* Формирование механизма нетарифного регулирования внешней торговли России : автореф. дис. … канд. юрид. наук / В. Н. Ревин. — М., 1998.

[67] Banca Nazionale del Lavoro. — P. 7.

[68] *Ferrantino, M.* Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures / M. Ferrantino // OECD Policy Trade Working Papers, No. 28, OECD Publishing. doi: 10.1787/837654407568. — С. 9—10.

Метод цінової різниці «вручну» дозволяє визначити рівень зростання внутрішніх цін порівняно з міжнародними цінами в країнах, що застосовують нетарифні заходи. Цей метод оцінює «розбіжність у цінах» (price gap) шляхом порівняння цін на товари, що були сформовані під впливом нетарифних заходів, з цінами товарів, до яких не застосовувалися ці заходи. У певному розумінні це ідеальний метод. Він може бути використаний для надання детальної специфічної інформації щодо розроблення політики, а також представляє результати у формі «тарифного еквівалента», які можуть бути зіставлені з тарифами та використані в імітаційних моделях[69].

Серед сучасних різновидів економетричних методів для оцінки ефектів застосування нетарифних заходів потрібно чітко розрізняти економетричні методи, засновані на ціні, та методи, засновані на кількості.

Економетричні методи, засновані на ціні, застосовуються до великої кількості країн та продуктів одночасно, і базуються на даних про типові причини різниці цін у різних країнах. Вони дозволяють визначити ступінь залежності рівня цін у певних країнах та на певні товари від застосування нетарифних заходів. Оскільки ці методи можуть охопити більший обсяг даних, ніж «ручні методи розбіжності цін», вони надають можливість порівняти ефекти нетарифних заходів для всіх товарів і країн. При цьому можна визначити категорії товарів, до яких доречно нетарифні заходи застосовувати. Результати розрахунків виражаються як адвалерні тарифні еквіваленти та використовуються в імітаційних моделях. У зв'язку із застосуванням єдиного методу для всіх товарів та країн, знання деталей, особливостей продуктів та політики стає неважливим. Тому результати розрахунків за цим методом можуть суттєво відхилятись від результатів, які були б отримані під час аналізу кожного окремого випадку[70].

Економетричні методи, засновані на кількості, призначені для пошуку доказів того, що нетарифні заходи призводять до скорочення торговельного потоку або що заходи сприяння торгівлі приводять до збільшення торговельного потоку. Використовується статистичний аналіз даних торгівлі, включаючи як моделі тяжіння (які розглядають розмір країни та економічні відстані між країнами як фактори, що пояснюють торгівлю), так і факторні моделі (які враховують різну забезпеченість ресурсами різних країн), а також комбіновані моделі, які поєднують ознаки як моделей тяжіння, так і факторних моделей. Кількісні дані про торгівлю більш доступні, ніж дані про ціни. Крім того, вони приведені до міжнародних стандартів і тому, у принципі, будь-яка продукція, щодо імпорту якої застосовуються нетарифні заходи, може бути проаналізована. Результати розрахунків за кількісними методами виражаються як тарифні еквіваленти або різниця в цінах лише при використанні додаткових припущень та інформації[71].

Імітаційні методи широко використовуються для моделювання впливів нетарифних заходів на торговельний потік, ціни, виробництво в окремих галузях і секторах, ВВП та економічний добробут. Моделі загальної рівноваги представ-

[69] *Ferrantino, M*. Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures / M. Ferrantino // OECD Policy Trade Working Papers, No. 28, OECD Publishing. doi: 10.1787/837654407568 — P. 69.
[70] *Ibid.*
[71] *Ibid.*

ляють зв'язки між галузями промисловості та країнами. Моделі часткової рівноваги використовуються для аналізу окремого товару та галузі у випадках, коли деякі зв'язки можна проігнорувати. Для моделювання ефектів нетарифних обмежень необхідно, щоб тарифний еквівалент або подібна міра були розраховані за допомогою одного із методів, зазначених вище. Методи моделювання дозволяють оцінити більший діапазон впливів, спричинених нетарифними заходами, ніж інші методи[72].

Кожен із вище розглянутих методів має ряд переваг та недоліків (табл. 3.5). Усі методи кількісної оцінки впливу нетарифних обмежень взаємопов'язані між собою та взаємодоповнюють один одного. Наприклад, показники, розраховані за економетричним методом, використовуються в імітаційних моделях.

Таблиця 3.5

ПЕРЕВАГИ ТА НЕДОЛІКИ МЕТОДІВ КІЛЬКІСНОЇ ОЦІНКИ НЕТАРИФНИХ ОБМЕЖЕНЬ

Методи	Переваги	Недоліки
Метод цінової різниці «вручну»	застосовується до нетарифних методів окремої країни-імпортера щодо кількох видів товару нескладний за розрахунком	дані про країни та ціни на товари не завжди є доступними складно та дорого зробити порівняння для великої кількості країн або стратегій складно з'ясувати, де з'являються нетарифні обмеження і хто отримує ренту
Економетричні методи, засновані на ціні	оцінюють ефект цінового впливу нетарифних обмежень щодо багатьох видів товарів та секторів у багатьох країнах одночасно	складні розрахунки дані про країни та ціни на товари не завжди є доступними
Економетричні методи, засновані на кількості	використовують для великої кількості країн та товарів кількісні дані про торгівлю є більш доступними та стандартизованими за міжнародними стандартами	Складні розрахунки
Імітаційні методи	оцінюють вплив нетарифних обмежень на різні економічні фактори (експорт та імпорт, ціни, заробітні плати, виробництво та зайнятість в окремих галузях, ВВП, економічний добробут) результати дослідження мають чітке причинно-наслідкове пояснення	значні попередні інвестиції часу та зусиль залежать від показників, які надходять від економетричних моделей

Складено автором на основі даних[73].

[72] *Ferrantino, M.* Quantifying the Trade and Economic Effects of Non-Tariff Measures.
[73] Ibid.

Нині існує багато ускладнень та обмежень під час вимірювання ефектів впливу нетарифних обмежень та збирання інформації щодо них. У ході дослідження цієї проблеми науковці запропонували принципи вимірювання нетарифних обмежень. *По-перше*, має існувати можливість визначення тарифного еквівалента нетарифних заходів, що були застосовані.

По-друге, для визначення тарифного еквівалента має використовуватися лише прямий вплив на внутрішні ціни. Науковці застерігають, що не існує жодного методу, який можна було б використати для вимірювання сукупного ефекту застосування нетарифних заходів за всіма секторами економіки.

По-третє, слід віддавати перевагу тій інформації, яка безпосередньо отримана з ринку, а не розрахунковим шляхом. На практиці існує багато нетарифних заходів, для яких точне вимірювання взагалі неможливе. Беручи до уваги невизначеність вимірювання нетарифних обмежень, на думку науковців, доцільніше встановлювати довірчі інтервали — верхню і нижню межі для оцінювання ефекту застосування нетарифних обмежень. Згідно із переліченими вище принципами вимірювання оцінка інструментів нетарифного характеру має бути максимально точною[74].

У разі, якщо до імпорту конкретного товару застосовують кілька інструментів нетарифного характеру, оцінити їх сукупний вплив досить складно. Крім того, результати такої оцінки мають досить умовний характер. Іноді взагалі проблематично оцінити вплив нетарифних обмежень на економіку країни в цілому через недостатність необхідних даних.

Отже, нетарифне регулювання міжнародної торгівлі широко застосовується країнами з метою захисту національної економіки, підтримки міжнародної безпеки, охорони життя та здоров'я людей. Умови, які обмежують використання нетарифних інструментів та жорсткої регламентації правил і процедур їх використання, в інтересах розвитку міжнародної торгівлі розробляються та підтримуються кількома міжнародними організаціями, а саме Світовою організацією торгівлі, Організацією економічного співробітництва та розвитку, Міжнародною конференцією з торгівлі і розвитку ООН та Європейською економічною комісією ООН тощо.

У рамках системи СОТ було укладено низку угод для регулювання та регламентації застосування нетарифних заходів, зокрема: Угоду про ліцензування імпорту, Угоду про передвідвантажувальну інспекцію, Угоду про застосування санітарних та фітосанітарних заходів, Угоду про технічні бар'єри в торгівлі, Угоду про застосування Статті VI Генеральної угоди з тарифів і торгівлі 1994 року (щодо антидемпінгових заходів), Угоду про субсидії та компенсаційні заходи, Угоду про захисні заходи, Угоду про пов'язані з торгівлею інвестиційні заходи тощо. Загальною вимогою до нетарифних методів регулювання зовнішньої торгівлі є дотримання країнами принципів недискримінації, доступу до ринку, прозорості, сприяння економічному розвитку та зростанню міжнародної торгівлі. Однак практика застосування нетарифних заходів країнами—членами СОТ не завжди повною мірою відповідає задекларованим цілям та принципам цієї організації.

---

[74] *Bora B.* Quantification of Non-Tariff Measures / B. Bora, A. Kuwahara, S. Laird // Document UNCTD/ITCD/TAB/19, 2002. — P. 13.

Отже, суттєве зниження рівня тарифних ставок і зв'язування тарифів, загострення міжнародної конкуренції та глобальна економічна криза 2008—2009 років привели до формування нетарифного протекціонізму. Унаслідок цього країни, особливо розвинуті, дедалі більше почали використовувати нетарифні заходи, що дискримінують діяльність їх торговельних партнерів. Така торговельна політика може спричинити торговельні війни, які негативно відображаються на світовій торгівлі в цілому і можуть стати перешкодою подальшого відновлення світової економіки. Тому завершення Дохійського раунду переговорів у рамках СОТ про лібералізацію міжнародної торгівлі, який розпочався у 2001 році, є одним із способів уникнення протекціонізму з несприятливими макроекономічними наслідками.

3.4. Розвиток інститутів «громадської підтримки» національної торговельної політики

Членство країн у Світовій організації торгівлі передбачає участь у практично неперервному процесі торговельних переговорів — двосторонніх, багатосторонніх, у рамках торговельних раундів, з урегулювання торговельних спорів. А оскільки ключовим принципом торговельних переговорів є використання механізму взаємних поступок, їх учасники повинні мати обґрунтовану систему галузевих та товарних пріоритетів, знати ліміти можливих і прийнятних поступок, а головне — чітко уявляти, для чого ці поступки робляться, тобто мати конкретну мету і стратегію для кожного переговірного процесу.

Зрозуміло, що хаотичне надання поступок і отримання другорядних преференцій не буде сприяти ані підвищенню конкурентоспроможності національних виробників, ані зростанню добробуту країни в цілому. Тому першою умовою ефективної участі у процесі міжнародних торговельних переговорів є наявність в уряду виваженої, обґрунтованої торговельної політики.

Інституційний розвиток світової торгової системи обумовив значну модифікацію змісту і процесів формування торговельних політик країн:

по-перше, унаслідок лібералізації внутрішніх ринків торговельна політика вже не може розглядатись як механізм регулювання зовнішньої торгівлі, її напрями і конкретні заходи мають стосуватися всього внутрішнього ринку, умов його розвитку, структурних зрушень, зайнятості тощо, а також зарубіжних ринків, на яких можуть бути реалізовані національні інтереси; у практичній діяльності виникають передумови переходу від фрагментарної зовнішньоторговельної до інтегрованої торговельної політики;

по-друге, відносно вільне, не контрольоване світовою торговельною спільнотою використання в процесі реалізації торговельної політики національних принципів, методів і інструментів впливу на розвиток зовнішньої торгівлі об'єктивно замінюється узгодженими та юридично закріпленими в документах СОТ; уряди країн можуть використовувати будь-які з дозволених методів та інструментів торгової політики, однак остання має відповідати засадничим принципам діяльності організації (забезпечення режиму найбільшого сприяння; не використання кількісних обмежень; пріоритетність тарифного регулювання; забезпечення прозорості законів і регулятивних заходів, особливо нетарифних бар'єрів; недискримінаційність дій та торговельної політики в цілому);

по-третє, процес формування та реалізації торговельної політики країни в умовах членства країн у СОТ стає більш демократичним за сутністю та переговорним за формою: урядові органи та правлячі партії змушені об'єктивно враховувати корпоративні інтереси національного бізнесу, а єдиним цивілізованим методом їх виявлення, визначення пріоритетів, узгодження з національними інтересами країни у певний історичний період є переговірний процес між представниками бізнесу та урядом, тобто демократичний, прозорий процес формування торговельної політики; реалізація торговельної політики також за своєю сутністю стає переговірним процесом, в якому уряд країни фактично перетворюється на посередника між національним бізнесом та існуючими, а також потенційними конкурентами на світовому ринку з метою досягнення корпоративних інтересів національних виробників.

Отже, сучасний формат розроблення та реалізації торговельної політики країни потребує суттєвого вдосконалення діяльності бізнес-асоціацій, які в умовах глобалізації економічного розвитку є важливим інституціональним компонентом соціально-економічного піднесення країни, ефективною формою самоорганізації ділового суспільства, результативним посередником між урядом та підприємствами, ключовим компонентом національної системи підтримки розвитку міжнародної економічної діяльності, органічним елементом національної системи комерційної дипломатії, одночасно каталізатором та індикатором розвитку громадянського суспільства.

У світовій практиці розширення участі у формуванні зовнішньоекономічної, у тому числі торгової політики, відбувається шляхом інституціоналізації корпоративних інтересів та створення взаємовигідної системи їх узгодження з урядовими діями. Сам процес інституціоналізації корпоративних інтересів виявляється у створенні регіональних, галузевих, міжгалузевих асоціацій і союзів виробників та експортерів (рис. 3.13). А типовими сферами їх взаємодії з урядами стають: участь у розробленні зовнішньоекономічної стратегії держави; участь у процесі вдосконалення корпоративно-правової бази підприємницької діяльності, у тому числі зовнішньоекономічної; сприяння просуванню національних виробників на міжнародні товарні та регіональні ринки; розвиток експортного виробництва, передусім високотехнологічного; участь у розробленні стратегій взаємодії національного уряду із ключовими міжнародними організаціями; участь у захисті національних експортерів у разі відкриття антидемпінгових процедур та ініціювання їх стосовно до зарубіжних експортерів; участь у вдосконаленні тарифного і нетарифного регулювання; інспекція якості імпорту та експорту тощо.

Отже, другою об'єктивною умовою ефективної участі країни у міжнародних торговельних переговорах нарівні з наявністю виваженої торгової політики є її «громадська підтримка», як процес і одночасно результат впливу заінтересованих суб'єктів (бізнес-асоціацій) на державні політики й окремі рішення та заходи з метою досягнення колективних (групових) інтересів[75]. У більш широкому контексті термін «громадська підтримка» (public advocacy) означає активний публічний захист, пропаганду та сприяння реалізації урядової позиції з боку організованих груп (бізнес-асоціацій) та населення.

---

[75] *Любимов А. П.* Лоббизм как конституционно-правовой институт / А. П. Любимов. — М. : ИГП РАН, 1998. — 84 с. — С. 35.

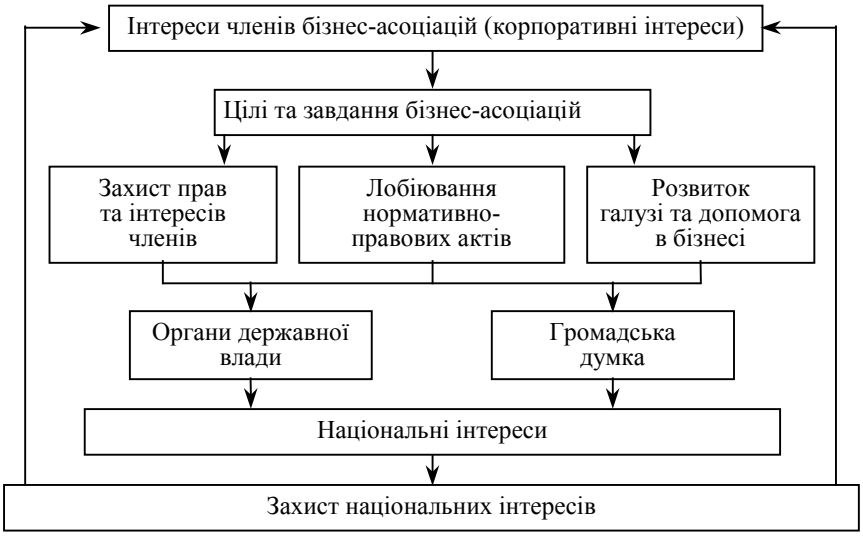


Рис. 3.13. Механізм функціонування бізнес-асоціації

Діяльність бізнес-асоціацій у сучасних демократичних суспільствах перш за все спрямована на підтримку позитивних перетворень у політичному, економічному та соціальному середовищі країни. Проте діяльність бізнес-асоціації, як і будь-яких суб'єктів господарської та суспільної діяльності, має як позитивні сторони, так і певні небезпеки для розвитку економіки та суспільства. Деякі вчені схиляються до думки, що бізнес-асоціації наносять шкоду національним економікам, оскільки порушують ринкову конкуренцію, а відтак зменшують ефективність ринків. Так, М. Олсон вважає, що бізнес-асоціації шляхом лобіювання більш вигідних податкових та інших регуляторних умов перерозподіляють капітал від ефективних інноваційних сфер у традиційні та ресурсомісткі галузі[76]. Такий перерозподіл зумовлює призупинення процесів структурного розвитку, поширення прогресивних технологій і якісного зростання людських ресурсів. Крім того, захищаючи національних виробників від іноземних конкурентів, бізнес-асоціації зменшують ефективність національних економік у цілому. З іншого боку, В. Пайл, проаналізувавши діяльність бізнес-асоціацій у Росії за трирічний період, довів, що участь фірм у подібних об'єднаннях безпосередньо вплинула на поліпшення результативності їх діяльності, зокрема зовнішньоекономічної[77].

На нашу думку, обидві позиції є справедливими, проте оцінки є дещо однобічними і не системними. Говорячи про позитивні та негативні впливи, що їх здійснюють бізнес-асоціації, необхідно усвідомлювати різноспрямованість їхньої діяльності. Мається на увазі, що бізнес-асоціації одночасно здійснюють вплив на: своїх членів; споживачів та постачальників фірм-членів; громадську думку та суспільство; органи державної та регіональної влади.

[76] *Goldstein K. M.* Interest Groups, Lobbying and Participation in America / K. M. Goldstein. — Cambridge : Cambridge University Press, 1999. —215 p. — P. 28.

[77] *de Figueiredo J. M.* When Do Firms Hire Lobbyists? The Organization of Lobbying at the Federal Communications Commission : National Bureau Of Economic Research / J. M. de Figueiredo, J. J. Kim // Working paper 10553, 2004. — P. 157.

Зазвичай несприятливе бізнес-середовище спонукає підприємства об'єднуватись у певні спілки для спільного захисту своїх інтересів. Здійснюючи вплив на членів, бізнес-асоціації реалізують завдання поліпшення умов їх господарювання. Так, однією з переваг членства в асоціаціях є отримання її членами інформації, необхідної для ведення ефективного бізнесу, зокрема такої, що стосується змін у нормативно-правовій базі країни діяльності підприємства. Особливо актуальною для членів бізнес-асоціацій є інформація, що стосується змін нормативно-правової бази ще на етапі підготовки змін у законодавстві країни. Якщо бізнес-асоціація є досить впливовою та знаною, це дає її членам певні маркетингові переваги, зокрема, участь в асоціації дуже часто в очах споживачів є запорукою високої якості продукції, котра виробляється її членами. Оскільки існування асоціацій залежить від членських внесків, які формують левову частку бюджету, важко собі уявити організацію, яка б здійснювала навмисний чи ненавмисний негативний вплив на своїх членів. У цьому випадку доцільно дискутувати лише щодо якості позитивного впливу.

Реалізуючи свої завдання у співпраці зі споживачами та постачальниками фірм-членів, бізнес-асоціації можуть здійснювати як позитивний, так і негативний вплив. У випадках, коли асоціації дотримуються принципів ринкової економіки, у першу чергу щодо конкуренції, вплив їх на споживачів та постачальників є нейтральним або позитивним, наприклад, вони можуть стати додатковими гарантами для своїх членів, розробляти типові контракти, супроводжувати переговорний процес тощо. З іншого боку, можливими є ситуації, коли потужні бізнес-асоціації (у ресурсному та адміністративному плані) здійснюватимуть вплив на більш слабких партнерів, зменшуючи ефективність їх діяльності. Особливо небезпечними для національної економіки є ситуації, коли в результаті таких взаємин страждають споживачі, адже в таких випадках бізнес-асоціації використовують механізм на кшталт монополістичного господарювання.

Вплив на громадську думку також може носити як позитивний, так і негативний характер. Безперечно, позитивним є надання громадськості інформації щодо галузі, її виробників, перспективи ринку, проте контролю потребує правдивість цієї інформації, оскільки вона також може негативно вплинути на конкуренцію. Соціальна користь бізнес-асоціацій також виявляється у проведенні економічних досліджень, збиранні та аналізуванні статистичних даних та формуванні професійної етики. Бізнес-асоціації як інституціональний різновид організації саморегулювання можуть створювати певні стандарти поведінки, обов'язкові для всіх її членів. У певних сферах це може мати вигляд кодексів етичної поведінки, іноді стосуватися регулювання цін та обсягів пропозиції. Наприклад, у країнах заходу особливої ваги набули кодекси етичної поведінки представників рекламного бізнесу, розроблені Американською асоціацією рекламних агентств, Американською федерацією реклами та Національною асоціацією рекламодавців[78].

Співпраця бізнес-асоціації з органами державної влади є, напевно, найважливішою в умовах інтенсивної лібералізації національних економік та інтернаціоналізації діяльності фірми. Негативним у таких відносинах, безумовно, є

[78] Бізнес-асоціації : світовий досвід [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.dynasty.lviv.ua/region/associations/world.php

можливість викривлення ринкової конкуренції. Інструментом попередження подібних наслідків є транспарентність взаємовідносин «бізнес—уряд». Позитивом співпраці є: *по-перше*, зближення мікро- та макрорівнів регулювання національної економіки, що приводить до взаємоврахування інтересів, розуміння проблем та адекватного реагування; *по-друге*, можливість ефективного захисту галузей економіки від неконкурентних дій іноземних фірм (демпінгу) чи застосування іншими державами засобів, що порушують принципи вільної торгівлі (субсидування).

Більшість фірм, які працюють на світових ринках товарів та послуг, є членами однієї чи кількох галузевих та регіональних бізнес-асоціацій. Це пов'язано з тим, що у суб'єктів міжнародної економічної діяльності об'єктивно виникають спільні проблеми, розв'язувати які простіше спільними зусиллями. Тому загальною місією всіх бізнес-асоціацій є захист інтересів своїх членів та сприяння розвитку їх бізнесу.

Відповідно до світової практики асоціацією вважають організацію, яка відповідає таким вимогам: складається із членів (фізичних осіб, юридичних осіб або і перших, і других), які відповідають вимогам, установленим її Статутом та Положеннями; є юридично оформленою, цілі діяльності якої регламентуються її Статутом та Положеннями; управляється демократично обраними органами, які визначають політику і обирають посадових осіб, реалізують цю політику. При цьому асоціації прийнято диференціювати за такими ознаками: територією діяльності (регіональні, загальнонаціональні, міжнародні); належністю членів до певної галузі чи виду діяльності (галузеві, міжгалузеві); організаційно-правовою формою (громадські об'єднання, власне бізнес-асоціації або союзи, торгово-промислові палати).

Обґрунтовуючи рішення щодо участі фірми у діяльності певної бізнес-асоціації, керівництво бере до уваги можливість об'єднання задовольнити такі прагнення (очікування), як: налагодження контактів з органами влади, іншими регулюючими та контролюючими структурами, бізнес-асоціаціями для покращання (або збереження) умов здійснення підприємницької діяльності; отримання підтримки корпоративних ініціатив; установлення ділових контактів з іншими суб'єктами підприємницької діяльності для здійснення нових ділових проектів, обміну інформацією, виявлення спільних інтересів та опрацювання можливих шляхів їх спільного досягнення; розв'язання конкретних суспільно-політичних або юридичних проблем (наприклад, лобіювання інтересів, участь у законотворчій діяльності, усунення адміністративних бар'єрів); вирішення галузевих або територіальних питань розвитку бізнесу, а також, у певних випадках, корпоративних суперечок; отримання інформаційних та освітніх послуг; покращання іміджу та підвищення власної самооцінки[79].

Зазначені причини участі фірм у бізнес-асоціаціях визначають цілі та завдання останніх. Незважаючи на виключно широке коло конкретних цілей, що визначаються переважно специфікою галузі або регіону, можна виділити ключові завдання діяльності бізнес-асоціацій, а саме: захист прав та інтересів своїх

[79] *Кинякин А. А.* Финансово-промышленный лоббизм в России и Германии // Актуальные проблемы политологии : сб. науч. работ студ. и аспир. рос. Ун-та дружбы народов / отв. ред. д-р филос. наук, проф. В. Д. Зотов. — М. : МАКС Пресс, 2001. — С. 47—55.

членів, допомога у розвитку бізнесу та галузі в цілому, лобіювання інтересів у нормативно-правовій сфері.

Для реалізації завдань щодо захисту прав та інтересів фірм-членів бізнес-асоціації можуть здійснювати такі види діяльності: представлення інтересів своїх членів у органах державної влади, захист інтересів фірм-членів на території країни та за її межами, здійснення представницької функції в судах, юридичний захист тощо.

У частині розвитку галузі бізнес-асоціації використовують такі види діяльності: визначення стратегії розвитку галузі, налагодження постачання якісних засобів виробництва, організація виставок та ярмарків, а також організація участі фірм-членів у інших виставках та ярмарках; контроль за якістю продукції, виконання маркетингових досліджень ринку галузі, планування та здійснення PR-заходів, організація переговорів та співробітництва, консультативна робота з юридичних, податкових, виробничих, земельних, фінансових та інших питань тощо.

Щодо лобіювання інтересів фірм у нормативно-правовій сфері, то найчастіше об'єктами цієї діяльності стають пріоритети галузевого та регіонального розвитку, позиції країни на дво- та багатосторонніх переговорах у межах СОТ, податкове законодавство, дозвільні процедури тощо.

Слід зазначити, що згідно із західною класифікацією суб'єктів лобіювання асоціації є одним із найактивніших користувачів механізму впливу на владні структури для досягнення колективних інтересів. У США бізнес-асоціації витрачають на лобіювання інтересів своїх членів більше коштів, ніж промислові гіганти і ТНК, такі як, наприклад, General Electric[80]. Лобіювання як процес обстоювання власних інтересів має низку технологій, які, у свою чергу, активно використовують бізнес-асоціації:

по-перше, це правові способи лобізму, які за своєю сутністю є дуже близькими до технологій public relations (PR). У цьому випадку лобіст, використовуючи різні методи переконання, намагається створити потрібне ставлення до того чи іншого законопроекту в учасника законотворчого процесу;

по-друге, висвітлення проблеми у ЗМІ під потрібним кутом. Для цього найчастіше налагоджуються контакти з редакторами провідних ЗМІ, як друкованих, так і телевізійних;

по-третє, співпраця з інформаційними агенціями щодо широкої актуалізації проблем фірм—членів асоціації, а також заходів, що нею проводяться. Такий механізм є дуже ефективним, оскільки для більшості ЗМІ інформаційні агенції виступають першоджерелом інформації;

по-четверте, організація наукових досліджень із прогнозованим результатом. Досить часто асоціації фінансують дослідження з метою подальшого використання їх результатів для підкріплення власних аргументів на громадських слуханнях та в особистому спілкуванні з представниками органів влади;

по-п'яте, розповсюдження серед цільової аудиторії матеріалів, які містять статті, дослідження, рейтинги з «корисною» інформацією, що прямо чи опосередковано стосується певної проблеми;

по-шосте, організація масових заходів (мітингів, акцій, голодування, конференцій, семінарів, публічних обговорень тощо.

---

[80] *Goldstein K. M.* Interest Groups, Lobbying and Participation in America / K. M. Goldstein. — Cambridge : Cambridge University Press, 1999. — P. 215.

Ще однією технологією лобізму, що виникла в 1960-х роках у США, є так звана grass roots lobbying, яка полягає у масовому та організованому направленні листів та телеграм від населення об'єкту лобіювання з вимогою підтримати певний проект. Також лобістами активно використовуються різні методи психологічного тиску на учасників законотворчого процесу, такі як постійні дзвінки, особисті візити видатних діячів, місцевих виборців тощо[81].

Світовий досвід доводить, що найбільша кількість бізнес-асоціацій створюється не великими підприємствами, котрі мають потужні відділи PR, а представниками малих і середніх виробництв, які об'єктивно потребують інтеграції зусиль для створення прийнятного середовища функціонування. Саме тому в багатьох розвинутих країнах світу бізнес-асоціації відіграють особливу роль у розвитку малого та середнього бізнесу. Серед основних цілей об'єднань малих та середніх підприємств слід виокремити такі: правовий захист та лобіювання інтересів МСП на основі участі у розробленні державної політики у сфері МСП; підтримка у виборчих кампаніях тих кандидатів, які зацікавлені у розвитку МСП; підвищення політичної активності членів асоціації; доступність державних закупівель для МСП; покращання пенсійного забезпечення; дерегулювання підприємницької діяльності; зменшення податкового тягаря та спрощення оподаткування; створення союзів різних підприємств, які б могли надавати членам асоціацій послуги за спеціальними цінами.

Окреме місце в ієрархії бізнес-асоціацій посідають торгово-промислові палати. Найчастіше їх характеризують як особливий тип бізнес-асоціацій, що об'єднують підприємницькі структури різного типу, котрі, як правило, обслуговують певний адміністративний регіон. Слід наголосити, що палати, на відміну від асоціацій, можуть створюватись не тільки на добровільній основі, але й за примусом. Зокрема, на примусовому членстві побудована *континентальна модель палати*, яка функціонує у Франції та Німеччині[82]. За законодавством уряд делегує зазначеним палатам певні адміністративні функції. Будь-який представник приватного бізнесу в такій країні має стати членом палати свого адміністративного регіону та справно сплачувати членські внески, тим самим стаючи фінансовим інвестором цієї палати. Палати, у свою чергу, мають законом закріплене право брати участь у нормотворчому процесі, оскільки уряд зобов'язаний консультуватися з ними з приводу ухвалення рішень з питань, що впливають на практику ведення бізнесу.

Американська модель палати, на противагу континентальній, передбачає добровільне членство та більшу свободу керівництва асоціації і її членів у прийнятті рішень. Розміри членських внесків установлюються керівництвом палати самостійно, часто-густо проти неплатників не застосовують жодних санкцій. Недоліком такої моделі є, перш за все, її незбалансованість, відсутність чітких цілей та інструментів впливу. Для усунення недоліків двох попередніх моделей на початку 90-х років XX ст. почали успішно застосовувати *змішану модель палати,* яка передбачає добровільне членство в палаті за збереження за нею певних функцій, які делеговані їй урядом[83].

---

[81] *de Figueiredo J. M.* When Do Firms Hire Lobbyists? The Organization of Lobbying at the Federal Communications Commission: National Bureau Of Economic Research / J. M. de Figueiredo, J. J. Kim. — Working paper 10553, 2004. — P. 157.

[82] *Чижиков Г. Д.* Национальные бизнес-ассоциации в условиях интеграции экономики в мировое хозяйство : монография / МОН Украины. Донецкий гос. ун-т экономики и торговли им. И. М. Туган-Барановского. — Донецк : Норд-Пресс, 2006. — 284 с.

[83] Бізнес-асоціації: світовий досвід [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.dynasty.lviv.ua/region/associations/world.php

Бізнес-асоціації всіх типів як специфічні інститути ринкової інфраструктури прагнуть стабільності й успішної діяльності, для чого вони мають стати: *представницькими,* тобто такими, що висловлюють інтереси більшості своїх учасників, а не певного кола найпотужніших фірм-членів; *впливовими* — авторитетними серед представників бізнес-кіл, органів влади, ЗМІ, інших громадських організацій, та здатними позитивно розв'язувати проблеми; дієвими — такими, що відкрито будують свою діяльність на демократичних принципах, мають кваліфікований персонал та прогресивне керівництво, досягають визначених цілей.

У різних регіонах світу стиль та конкретні методи роботи бізнес-асоціацій відрізняються, що зумовлено параметрами відповідних економічних систем, основні риси яких визначають культура, мотивація, механізми та інтуїції. Саме ці чинники визначили формування трьох вищезгадуваних моделей діяльності бізнес-асоціацій та торгових палат: американську, континентальну (європейську) та азійську (японську). Незважаючи на це, для всіх моделей типовими напрямами взаємодії бізнес-асоціацій з урядами у сфері *розвитку міжнародної економічної діяльності є*: участь у розробленні державних політик та стратегій; участь у процесі вдосконалення нормативно-правової бази міжнародної економічної діяльності; участь представників бізнесу в міжнародних дво- та багатосторонніх переговорах з економічних питань; сприяння просуванню національного експорту та виробництва на світові товарні та регіональні ринки; сприяння розвитку та підвищенню конкурентоспроможності експортного виробництва; участь у вдосконаленні тарифного та нетарифного регулювання експортно-імпортних потоків; участь у захисті національних товаровиробників на внутрішньому та зовнішньому ринках шляхом застосування торговельних заходів захисту ринків (антидемпінгових, компенсаційних та спеціальних захисних); розвиток форм та методів комерційної дипломатії.

Слід зазначити, що масштаби, динаміка та конкретні механізми реалізації цих напрямів залежать від рівня інституціоналізації відносин підприємництва та урядів конкретних країн.

Поширені в англомовних країнах світу асоціації англо-американського типу є такими групами інтересів, які об'єднуються на добровільній основі й не мають постійного, установленого законом статусу і зобов'язань, у них відсутній механізм організації інтересів членів групи, територіальні та функціональні ознаки об'єднання підприємств у асоціації і федерації змішуються, немає чіткої ієрархічної структури представництва — підприємства можуть приєднуватися відразу до головної організації, а можуть паралельно оформляти своє членство і в ній, і в галузевій асоціації, яка до неї входить. Головне своє завдання бізнес-асоціації цього типу декларують як захист інтересів своїх членів стосовно до держави, а не розроблення і реалізація певної політики спільно з державними інстанціями та надання технічної допомоги і ділових послуг своїм членам.

Так, у Сполучених Штатах Америки відносини підприємницьких об'єднань та уряду чітко не визначені, однак реально існують на рівні особистих контактів з урядовцями і політиками. Безпосереднє представництво інтересів бізнесу в уряді може бути розцінено як факт корупції, тому безпечнішим є лобіювання ззовні. Разом з тим уряд США у своїй політиці чітко орієнтується на вимоги асоціацій, особливо підприємницьких, кількість яких у країні сягає за різними джерелами 3—3,5 тис.

Найбільшими та найвпливовішими з підприємницьких асоціацій США є Національна асоціація промисловців та Торговельна палата. Перша заснована 1895 року. Вона об'єднує понад 75 % компаній США та відіграє провідну роль у політичному та економічному розвитку США. Понад 20 постійних комітетів асоціацій, а також ціла низка регіональних центрів розробляють рекомендації з багатьох стратегічних питань та поточних проблем, що є сферою безпосередньої діяльності державного апарату США (зовнішня політика, економічні позиції країни та прогнозування, міжнародна економічна діяльність, торгова політика, оподаткування, соціальні питання тощо).

У сфері побудови взаємовідносин між бізнесом та урядом Торгова палата США здійснює такі основні функції: формує *законодавчі позиції* ділових кіл із широкого спектра питань соціально-економічного розвитку; здійснює всебічний *вплив на державні органи* з метою перетворення законодавчих позицій на складові державної політики; забезпечує різні *форми взаємодії ділових кіл з урядовцями* та законодавцями; *збирає та аналізує дані щодо поточної та перспективної діяльності уряду, парламенту, судових інстанцій тощо;оперативно інформує своїх членів* — компанії, асоціації підприємців та індивідуальних бізнесменів про всі зміни в державній політиці, які прямо чи опосередковано стосуються їх підприємницьких інтересів[84].

Члени Палати постійно отримують велику кількість різноманітних інформаційних матеріалів (бюлетені, меморандум, доповіді, аналітичні звіти тощо), які готуються як співробітниками, так і незалежними експертами. З іншого боку, позиція кожного члена враховується шляхом проведення телеконференцій, внутрішніх референдумів з актуальних або спірних питань, результати яких стають офіційною позицією Палати у взаємовідносинах з урядом.

Сучасні американські бізнес-асоціації характеризуються впливовістю, здатністю пристосовуватися до змін, прагматичним лідерством, чіткою сегментацією інтересів, прагненням до статусу «прискорювача змін», демократизмом та децентралізованим управлінням, добровільною, а не нав'язаною урядом, реакцією на проблеми, що виникають, і постійно зростаючі вимоги у сфері торговоконкурентної, промислової, структурної, валютної тощо політик та міжнародних економічних відносин у цілому.

Про розвиток асоціацій у США свідчать такі дані: на сьогодні налічується майже 150 тис. різноманітних асоціацій, що представляють практично кожну професію, галузь, хобі, інтерес тощо; 90 % дорослих американців належать хоча б до однієї асоціації, а 25 % — до чотирьох і більше; щорічно в США утворюються близько 1000 нових асоціацій; чисельність найманого персоналу асоціацій становить 295 тис. осіб; американські асоціації щорічно витрачають 5,6 млрд дол.; практично всі асоціації (95 %) випускають періодичні видання, 39 % — видають книги; 95 % асоціацій пропонують своїм членам власні освітні програми; 75 % асоціацій проводять галузеві дослідження або займаються збором статистичних даних, які часто є унікальними і не можуть бути отримані з інших джерел, тому і бізнес, і уряд вельми зацікавлені в них[85].

---

[84] Офіційний сайт Торговельної палати США [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.uschamber.com\

[85] Офіційний сайт журналу «Рейтинг» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : htpp:\\www.dynasty.lviv.ua

Континентально-європейський тип бізнес-асоціацій носить більш корпоративний характер. Його рисами є: наявність установленої законом сфери діяльності; чіткіше розмежування функцій між асоціаціями, що виконують різні завдання; обмеження конкуренції і суперництва між ними; логічно витриманий принцип приєднання дрібніших асоціацій до об'єднуючої їх крупної структури; високий ступінь формальної участі в роботі державного апарату, що формує політику в областях, які стосуються бізнесу. Характерною рисою національних систем організації приватного бізнесу в цьому випадку є їх чітка організаційно-правова структура, увінчана, як правило, головними («зонтичними») об'єднаннями. Типовим у цьому контексті є приклад Федеративної Республіки Німеччини, де функціонують: Союз німецької промисловості (об'єднує 34 галузеві асоціації); Союз промислово-торговельних палат Німеччини (83 регіональних і місцевих палати); Центральна асоціація німецьких ремісників (65 регіональних ремісничих палат).

Головною організацією союзів і об'єднань підприємців Німеччини є Федеральний союз німецької промисловості (ФСНП), що об'єднує не окремих керівників великих промислових підприємств, а 35 потужних галузевих союзів і асоціацій країни. Представники ФСНП є постійними членами різних консультативних органів у міністерствах економіки, фінансів, оборони й інших, беруть участь у нарадах, «круглих столах», слуханнях, де мають можливість висловити власну позицію, яка обов'язково враховується під час формування економічної політики уряду. Президент ФСНП регулярно зустрічається з федеральним канцлером Німеччини, подаючи своє бачення тих або інших економічних проблем. Таким чином, ФСНП здійснює цивілізовану лобістську діяльність в інтересах своїх членів.

До ключових функцій *Торговельно-промислової палати ФРН* належать: інформування державних структур про потреби і вимоги підприємництва; інформування своїх членів щодо поточних питань економічної політики; надання інформації про ринки, ведення маркетингу через мережу своїх зарубіжних відділень; проведення в широких масштабах професійного навчання (освітніх програм, семінарів); надання консультацій і послуг з питань технології, підбір експертів; винесення кваліфікованих висновків з питань стандартизації продукції; інформаційне обслуговування інвесторів; пошук комерційних партнерів у сфері промислової кооперації, оптової торгівлі, продажу підприємств, постачань вторинної сировини; публікація відомостей про комерційні контракти; здійснення кредитних гарантій для малих і середніх підприємств тощо.

В умовах інтернаціоналізації господарської діяльності виключно важливу роль у включенні малих та середніх підприємств країни у транснаціональні інфраструктурні мережі відіграє Федеральний союз середнього підприємства (ФССП), до якого входить понад 50 тис. фірм. Крім того, з ним асоціюється 41 професійна та галузева організація. Союз має у своєму розпорядженні федеральну мережу у складі понад 100 господарських відділень.

Для стимулювання та підтримки міжнародної діяльності своїх підприємств ФССП зосереджує власну діяльність на трьох ключових напрямах: пошук та налагодження контактів з партнерами по кооперації, що здійснюються у співробітництві з партнерськими організаціями Союзу в інших країнах (пошук та обробка інформації про бізнес-середовище відповідних зовнішніх ринків; сприяння встанов-

ленню контактів між фірмами через міжнародну біржу ФССП; практична підготовка та організація зустрічей між представниками німецьких фірм та зарубіжними партнерами як у Німеччині, так і в інших країнах світу); залучення експертів у країнах-партнерах (підтримка функціонування створеної експертної мережі за кордоном, яка спільно з національною експертною системою за прийнятну плату обслуговує членів Союзу, консультуючи їх з юридичних, податкових, загальноекономічних питань тощо); організація консультаційних послуг у таких сферах, як збут, фінансування, зовнішня торгівля, міжнародний маркетинг (надання відомостей про зарубіжних партнерів, проведення маркетингових досліджень, організація семінарів з експорту, відкриття філій та управління ними за дорученням).

Слід зазначити, що Німеччина є лідером за кількістю функціонуючих бізнес-асоціацій — 5—7 тис. за різними оцінками. Хоча вони і розглядаються як органи самоврядування у приватному підприємництві, найбільші з них впливають на процес розроблення державної політики. Так, участь експертів із зацікавлених професійних союзів і асоціацій у формуванні економічної політики передбачено «Єдиним положенням про федеральні міністерства». Можливість проведення в парламентських комітетах публічних слухань «експертів і представників інтересів» установлює «Регламент діяльності німецького бундестагу». Діє також закон, ухвалений 1972 року, що передбачає оприлюднення «лобістського списку», в якому вказуються всі союзи, асоціації, об'єднання, котрі отримали офіційний доступ до урядових і парламентських структур[86].

В *Австрійській Республіці* участь підприємств у професійних самоврядних організаціях є обов'язковою. До того ж, усі галузеві союзи взаємодіють із владними структурами тільки через Палату економіки Австрії (ПЕА), яка є головною організацією 9 земельних палат економіки в Австрійській Республіці. Палати створені та діють згідно із законом про палати економіки (остання редакція від 1998 року). Членство в них є обов'язковим для всіх юридичних осіб і індивідуальних підприємців, зайнятих у народному господарстві, за винятком сільського, лісового і водного господарства, а також осіб вільних професій. Фірми з іноземною участю, зареєстровані на території Австрії, також є членами палати. ПЕА представляє загальні інтереси своїх членів перед органами державної влади і соціальними партнерами (профспілками і Робочою палатою), є суб'єктом публічного права, незалежна від держави, але за її дорученням виконує низку державних функцій. Це, зокрема, організація професійної підготовки та атестація кадрів і представлення економічних інтересів країни за кордоном.

Кожний підприємець входить до складу відповідної галузевої групи на рівні федеральної землі, а також у галузевий союз на національному рівні. Галузева група окремої землі та галузевий союз усієї країни представляють інтереси своїх членів тільки в царині питань, які належать до даного виду професійної діяльності. ПЕА має право законодавчої ініціативи та експертизи проектів усіх законів і розпоряджень уряду, що стосуються питань економічного розвитку. Загальна кількість палат у конкретному географічному регіоні є обмеженою[87].

---

[86] Офіційний сайт Будівельної палати України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.budpalata.com.ua

[87] Mr. Terrance A. Barkan. Strategic Review on Association Development: International Trends, Issues and Options // Updated: January 2006. AGS — Association Global Services [Electronic resource]. — Available from : www.agshq.com

У *Франції* сформувалася система безпосередньої взаємодії між бізнесом та урядом. Об'єднання продуцентів та експортерів суттєво впливають на регулювання внутрішнього ринку та підвищення конкурентоспроможності на світових ринках. Так, Національна Рада французьких підприємців представляє інтереси майже 900 тис. фірм із загальною чисельністю зайнятих понад 6 млн осіб. Галузеві інтереси захищають понад 450 бізнес-асоціацій виробників або експортерів. Пріоритетом діяльності Генеральної конфедерації малих та середніх підприємств (20 відділень та 500 працюючих) є сприяння експорту шляхом знаходження зарубіжних партнерів та допомога в його фінансуванні. Також розвитку французького експорту допомагають майже 180 бюро з розширення експорту в 125 країнах світу (загальна кількість працюючих у них понад 1500 осіб).

У *Швейцарії* найбільшими є галузеві об'єднання та союзи роботодавців — Торговельно-промисловий союз та Центральний союз організацій швейцарських роботодавців. Діяльність Торговельно-промислового союзу (заснованого у 1870 р.) охоплює практично всі важливі сфери економічної політики Швейцарії. За обсягом функцій та напрямами діяльності, участю в міжнародних справах та впливом на формування зовнішньої та внутрішньої політики він є фактично «тіньовим урядом». Представники ТПС, як правило, беруть участь у міжнародних переговорах та в діяльності міжнародних організацій, а рекомендації Союзу утворюють основу економічної та зовнішньоторговельної політики країни[88].

Подібний до континентально-європейського тип підприємницьких об'єднань укорінився і в *Японії*. На сьогодні вважається, що японська модель співпраці уряду та бізнесу є чи не найефективнішою у світі: політика уряду спрямована на підтримку компаній-гігантів (міжнародних корпорацій), які концентрують основний потенціал фінансово-промислових та торговельних корпорацій і фірм країни, а тому визначають економічну політику держави. У Японії функціонують чотири розгалужені підприємницькі союзи: Федерація економічних організацій Японії (Кейденрен) — об'єднання 700 великих корпорацій та понад 100 бізнес-асоціацій; Асоціація підприємницьких організацій Японії (Ніккейрен), Японська торговельно-промислова палата (Ніссе) і Асоціація корпоративних керівників (Кейдзай доюкай). Кожна з них має свою «спеціалізацію». Для вирішення конкретних завдань у японських підприємницьких союзах створюються спеціалізовані комітети і комісії, в які входять представники зацікавлених підприємств, а також обслуговуючі їх апарати, котрі формуються на конкурсній основі. У Кейденрені існують понад 60 таких комітетів, проте число постійних службовців становить лише близько 200 осіб, тому що представники банків і корпорацій широко залучають до роботи дослідницькі структури, що збирають і аналізують необхідну для ухвалення рішень інформацію.

Підприємницькі союзи мають великі бюджети, що формуються за рахунок членських внесків та спонсорської допомоги. Вони виступають як ініціатори таких необхідних для підприємців заходів, як проведення великих виставок, розроблення масштабних економічних проектів, сприяння розвитку виробничої кооперації, впровадження нової технології і ефективних методів управління

[88] *Сікора І.* Лобізм у трикутнику бізнес—уряд—парламент. Практика «тіньового» та цивілізованого лобіювання / І. Сікора // Професіонал. — № 2. — 1998. — С. 14—18.

підприємствами, скоординована інформаційно-пропагандистська робота. Не володіючи правом вносити до парламенту власні законопроекти, японські підприємницькі союзи здатні, проте, у багатьох випадках ініціювати ухвалення одних законів і сприяти відхиленню інших, тобто діяти як ефективні групи тиску. Їхні пропозиції не раз приводили до істотних змін в урядовій політиці. Так, на початку 80-х років XX ст. вони стали ініціаторами адміністративних реформ, на початку 90-х — вплинули на розроблення законопроектів про політичну реформу. Представники союзів є учасниками, а нерідко і керівниками різних консультативних рад при прем'єр-міністрові і міністерствах, де готуються рекомендації щодо змін законодавства та вдосконалення системи управління. Фактично за безпосередньої взаємодії між «великою четвіркою» та урядом виробляється економічна політика країн, що максимально враховує корпоративні інтереси фірм, які визначають міжнародну конкурентоспроможність Японії. До арсеналу засобів тиску, що їх застосовують бізнес-асоціації Японії при лобіюванні інтересів своїх членів, входять: розроблення і представлення в урядові органи колективної позиції з обговорюваного питання; викладення своїх вимог політичним партіям; участь у консультативних органах, що формуються урядом або за рішенням парламенту для розроблення рекомендацій з певного питання; спільна з представниками уряду участь у переговорах із зарубіжними партнерами в обговоренні зовнішньоекономічних проблем; здійснення різноманітних форм особистих контактів і зв'язків керівників підприємницьких організацій зі впливовими політиками та урядовими діячами.

За лобіювання важливих питань японські підприємницькі союзи зазвичай виступають єдиним фронтом, розподіляючи між собою сфери діяльності та впливу. Їх пропозиції нерідко звучать як «заяви про наміри» — публічне вираження поглядів провідних діячів ділового світу, що фактично має характер зондування і переслідує мету поступової підготовки громадської думки до змін у політиці уряду. Експерти вважають, що за ступенем організованості та силою суспільного впливу «велика четвірка» японських підприємницьких союзів змагається з підприємницькими організаціями ФРН, які в цьому відношенні можуть по праву вважатися зразком для бізнес-об'єднань решти країн Західної Європи[89].

Практика врахування інтересів промисловців та підприємців існувала і в дореволюційній Росії: урядові установи передавали відповідній галузевій спілці на експертизу проекти законів та нормативних актів. Одержавши відзив, відомство доопрацьовувало документ і скликало нараду за участі чиновників та представників спілки, де обговорювалися всі висунуті пропозиції та шляхи їх урахування у законодавчих актах. Завдяки цьому підприємницькі об'єднання мали великий вплив на трудове, податкове, митне тощо законодавства, які створювалися тільки за участі союзів і асоціацій виробників.

Нині об'єднання товаровиробників створені практично в усіх галузях економіки Росії, проте в багатьох із них вони нерідко дублюють один одного, діючи неузгоджено, відкрито конкуруючи між собою. У результаті цього органи влади

[89] Mr. Terrance A. Barkan. Strategic Review on Association Development: International Trends, Issues and Options // Updated: January 2006. AGS — Association Global Services. [Electronic resource]. — Available from : www.agshq.com

ігнорують їхню думку, а підприємства не розуміють, яке з об'єднань має захищати їх інтереси. Цим, згідно з висновками російських фахівців, значною мірою можна пояснити те, що збільшення числа галузевих промислових союзів поки що не сприяє зростання впливу їх на економіку. Серед причин неефективної діяльності некомерційних об'єднань експерти виокремлюють дві[90].

По-перше, так звану «відірваність надбудови від базису». Діяльність багатьох російських промислових об'єднань слабо пов'язана з тими завданнями, які стоять перед їх членами. Керівники підприємств, що вступили в об'єднання, в основному опікуються поточними справами і не уявляють, які конкретно завдання можна ставити перед такою структурою. Із бізнес-асоціаціями вони почасти взагалі не співпрацюють, а лобіювати інтереси свого підприємства намагаються самостійно, налагоджуючи особисті контакти з представниками органів федеральної і регіональної влади. У результаті асоціативне об'єднання поступово віддаляється від своїх засновників і починає жити власним життям. Це стає основною причиною слабкості союзів і, як наслідок, — самих галузей;

По-друге, певну «правову безпритульність». Річ у тому, що ні владні структури, ні самі підприємства не мають усталених навичок взаємодії із громадськими об'єднаннями товаровиробників. Міністерства і відомства, як правило, вважають їх конкурентами, які намагаються забрати у них ті чи інші повноваження. Тому органи влади, декларуючи на словах необхідність участі союзів у процесі прийняття рішень, насправді їх майже ігнорують.

Саме відсутність законодавчої бази, що регламентує участь союзів у прийнятті рішень в економічній сфері, значною мірою визначає одне з головних завдань об'єднань товаровиробників. Ідеться про те, що вони повинні ініціювати і підтримувати нові законодавчі акти, які безпосередньо торкаються інтересів підприємств, що їх заснували. Союзи мають можливість формувати спеціальні експертні групи, праця яких може оплачуватися за рахунок цільових внесків підприємств. Отже, участь у законотворчому процесі має стати важливим напрямом діяльності професійних об'єднань[91].

Світова практика свідчить, що бізнес-асоціації є не тільки ефективною формою самоорганізації ділового співтовариства, а й можуть з успіхом досягати статусу рівноправного партнера у взаємовідносинах бізнесу та уряду. Це особливо актуально для країн із перехідною економікою, в яких традиції активної участі суб'єктів підприємницької діяльності у формуванні цивілізованих, прозорих, конкурентних ринкових відносин перебувають у стадії формування. У таких країнах, ураховуючи інтенсивні процеси їх інтеграції у світову економіку, зокрема у глобальну торгову систему СОТ, бізнес-асоціації мають стати інституціональною складовою економічного розвитку, ключовим компонентом національної системи підтримки розвитку міжнародної економічної діяльності, органічним елементом національної системи комерційної дипломатії, каталізатором розвитку громадянського суспільства.

---

[90] Офіційний сайт Будівельної палати України [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.budpalata.com.ua

[91] Офіційний сайт Закарпатського Фонду підтримки підприємництва — ТЕС Фонд [Електронний ресурс]. — Режим доступу : htpp:\\www.tes.org.ua

Розділ 4

ФІНАНСОВИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ РІВНОВАГИ

4.1. Диверсифікація фінансово-банківської діяльності за умов глобалізації

Наймобільнішою й наймасштабнішою ланкою економічної глобалізації є глобалізм фінансовий, який виявляється насамперед у динамічній інтернаціоналізації банківської діяльності та формуванні світових фінансових ринків капіталу. Так, за визначенням Міжнародного валютного фонду глобалізація в економічному контексті — це зростання інтеграції економік країн світу за лінією торгівлі та особливо фінансових потоків[1].

В умовах фінансової інтеграції, яка відбувається під впливом транснаціоналізації промислового капіталу, лібералізації транскордонної банківської діяльності та конвергенції національних та світових ринків банківського капіталу, банківська діяльність зазнає системної диверсифікації. Вона полягає в розширенні закордонної діяльності банків, наданні ними транскордонних фінансово-кредитних послуг, конвергенції сегментів світового фінансового ринку, упровадженні фінансових та технологічних інновацій, посиленні регулятивних тенденцій та ін. Як результат — відбувається значне переплетення та зрощення капіталів різних країн, що й спричиняє дальші трансформації у структурі власності, управлінні, методах контролю та подальшу еволюцію функціональних форм банківського капіталу (рис. 4.1).

Що стосується географічної диверсифікації банківської діяльності, то вона активізує процеси фінансової глобалізації, одночасно посилює тенденції регіональної фінансової інтеграції та певною мірою загострює глобальну конкуренцію у фінансово-кредитному секторі.

Серед основних переваг географічної диверсифікації банківської діяльності слід відзначити насамперед розширення можливостей банків щодо управління ризиками не тільки в межах різних ринків капіталу, а й у географічному просторі. При цьому основними методами географічної експансії банківської діяльності є розширення присутності банків на іноземних фінансово-кредитних ринках, придбання існуючого національного банку (купівля, приватизація), створення власного банку чи акціонерна участь у капіталі існуючих банків. Тож реалізація транснаціональними банками стратегій глобальної експансії передбачає нині входження до національних банківських систем та вибір оптимальної форми виходу на ринок (філія, представництво, дочірній банк).

---

[1] Annual Report of the Executive Board for the Financial Year Ended April 30, 2000 WASHINGTON, D.C. IMF. — P. 36. [Electronic resource]. — Available from : http://www.imf.org

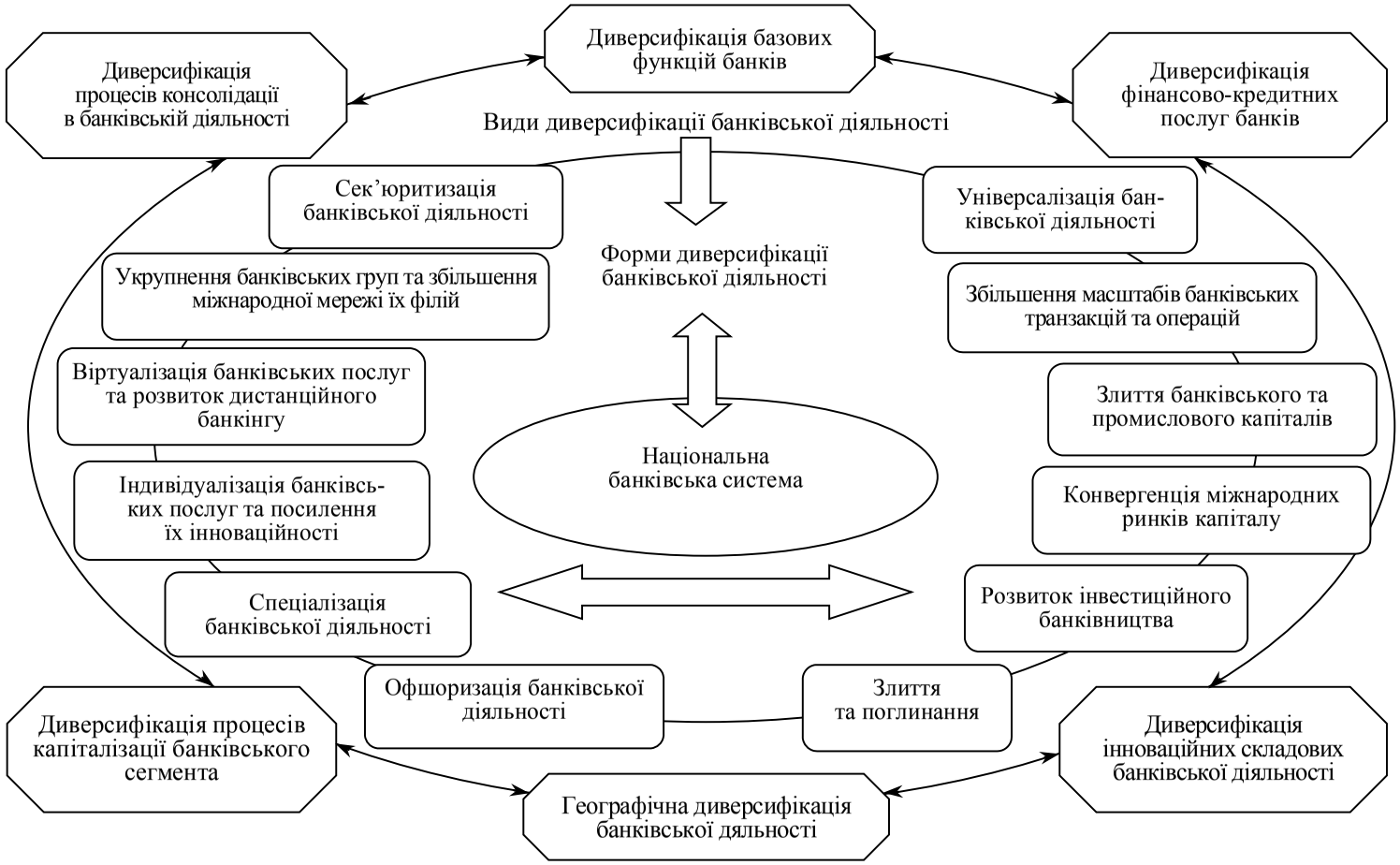


Рис. 4.1. Диверсифікація банківської діяльності

У свою чергу, диверсифікація процесів консолідації в банківській діяльності, яка полягає в нарощуванні капіталізації банківського сектору за допомогою злиттів, поглинань та кооперації з іншими фінансовими компаніями, сприяє зміцненню конкурентних позицій, а також розширює сфери впливу суб'єктів транснаціональної банківської діяльності на національному, міжнародному, регіональному та глобальному рівнях.

При цьому основна частина банківських операцій, пов'язаних з функціонуванням міжнародного банківського капіталу, здійснюється в межах міжнародних фінансових центрів, які формують інфраструктуру світового фінансового ринку. І хоч їхня діяльність має переважно регіональний характер, однак саме вони є ядром глобального фінансово-кредитного ринку, оскільки характеризуються тяжінням банківського капіталу до світових фінансових центрів.

На сьогодні світовими лідерами за показником капіталізації ринків банківського капіталу є країни Західної Європи, Північної Америки та Японії. При цьому банківський капітал країн Західної Європи за останні десять років подвоївся, що відбулося в основному не завдяки припливу іноземного банківського капіталу (6 %), а було обумовлено дією низки ендогенних факторів — перевагами інтеграції, консолідації та регіональної експансії.

Диверсифікація процесів капіталізації банківських інститутів як один з основних засобів підвищення ринкової їх вартості передбачає збільшення довіри клієнтів, підвищення котирування акцій компанії на фондових ринках та є безумовною вимогою органів регулювання та нагляду за банківською діяльністю.

Диверсифікація інноваційних складових банківської діяльності базується на впровадженні технологічних, інформаційних та фінансових інновацій, які, будучи запорукою якісного розвитку сучасної банківської діяльності, трансформують майже всі банківські бізнес-процеси та врізноманітнюють структуру банківських послуг і продуктів через інноваційну складову, а також сприяють повнішому задоволенню клієнтських потреб.

Диверсифікація базових функцій кредитних організацій та, відповідно, завдань банківської діяльності, що відбувається в межах об'єднання та розподілу банками комерційних, інвестиційних та кредитних функцій, істотно посилює волатильні тенденції в регіональному та глобальному масштабах та загострює проблеми глобальної фінансової нестабільності.

Диверсифікація фінансово-кредитних послуг, як результат загострення міжгалузевої конкуренції та відповідь на зростаючі вимоги клієнтів, посилює конвергенцію різних сегментів фінансового ринку, універсалізацію банківської діяльності з упровадженням інноваційних банківських продуктів і наданням нетрадиційних послуг.

Найбільш активно процеси диверсифікації банківської діяльності виявляються в умовах регіональної фінансової інтеграції, що обумовлено подібністю національних економічних систем країн-учасниць інтеграційних угруповань та принципів функціонування їхніх фінансово-кредитних систем.

Матеріальним підґрунтям процесів диверсифікації банківської діяльності на регіональному та глобальному рівнях є транснаціоналізація банківської сфери, яка передбачає інтенсифікацію міжнародного руху капіталу в таких формах, як транскордонне переміщення банківських капіталів та зростання частки коштів нерезидентів у структурі банківського капіталу різних країн світу. Як свідчать

дані табл. 4.1, лише протягом 1995—2005 рр. практично в усіх регіонах світу частка іноземних банківських активів зросла більше ніж удвічі, що свідчить про важливу роль зовнішніх фінансових ресурсів у забезпеченні конкурентних позицій національних банківських систем на глобальному фінансовому ринку.

Таблиця 4.1

ЧАСТКА ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ В РЕГІОНАЛЬНИХ БАНКІВСЬКИХ СИСТЕМАХ у 1995 та 2005 рр., млрд дол. США[2]

Регіон	Кількість країн	1995 р.			2005 р.		
		Активи банків	Іноземний банківський капітал	Частка іноземних активів, %	Активи банків	Іноземний банківський капітал	Частка іноземних активів, %
Західна Європа	19	16 320	3755	23	31 797	9142	29
Східна Європа	17	319	80	25	632	369	58
Північна Америка	2	4467	545	10	10 242	2155	21
Латинська Америка	14	519	108	18	1032	392	28
Африка	25	154	13	8	156	12	8
Середній Схід	9	625	85	14	1194	202	17
Центральна Азія	4	150	3	2	390	9	2
Східна Азія та Океанія	13	10543	545	5	11721	758	6
Інші країни	105	33169	5043	15	57165	13039	23

Сучасна хвиля активізації банківської діяльності в глобальному масштабі з залученням нових країн та регіональних ринків припадає на кінець XX ст., що обумовлено такими факторами, як лібералізація потоків банківського капіталу, послаблення державного контролю за банківською діяльністю, загострення конкуренції на національних фінансово-кредитних ринках, долучення до світових фінансових ринків країн з перехідною економікою та країн з новостворюваними ринками, технологічні інновації та скорочення транзакційних банківських витрат, нагромадження розвиненими країнами значних кредитних ресурсів, конвергенція економічних політик розвинених країн світу, зниження ціни капіталу, падіння світових відсоткових ставок.

Аналіз показників розвитку світового ринку капіталів ще раз переконливо підтверджує надважливе значення транснаціональної банківської діяльності у формуванні та перерозподілі загальносвітових потоках капіталу. Так, у 2007 р. загальносвітові активи комерційних банків (70 860,5 млрд дол. США) перевищували інші форми функціонування капіталу та майже у півтора рази були більшими за світовий ВВП (48 204,4 млрд дол. США).

Характер регіонального розподілу активів комерційних банків свідчить про багатополярний характер розміщення банківського капіталу та його тяжіння до регіо-

[2] IMF world Economic and Financial surveys Global Financial Stability Report. Market Developments and Issues April 2007. — P. 46—47.

нальних фінансових центрів. Зокрема, переважна кількість банківських активів (понад 80 %) концентрується в межах так званої тріади: ЄС (52 %), Північної Америки [США та Канада (17,1 %)] та Японії (9 %), що пов'язано з активним розвитком інфраструктури та концентрацією суб'єктів міжнародних фінансово-кредитних відносин. Разом з тим сучасні тенденції розвитку банківського ринку свідчать про зростання значення азіатських фінансових торговельних майданчиків та становлення нових «економічних гігантів» у зв'язку з денаціоналізацією фінансового ринку Китаю.

Характерні види диверсифікації банківської діяльності визначають риси, особливості й тенденції сучасної банківської діяльності, які виявляються передусім у врізноманітненні форм диверсифікації банківської діяльності, а саме:

— активізації процесів злиттів та поглинань у банківському секторі на внутрішньокорпоративному, національному, регіональному та глобальному рівнях;

— укрупненні банківських груп та розширенні міжнародної мережі їх філій;

— нарощуванні масштабів банківських транзакцій та операцій;

— динамізації злиття банківського та промислового капіталів, зокрема, із формуванням фінансових монополій;

— посиленні конвергенції різних сегментів світового фінансового ринку, зокрема страхового, кредитного та фондового;

— універсалізації банківської діяльності та утворенні так званих фінансових супермаркетів — конгломератів з надання фінансово-кредитних послуг;

— посиленні спеціалізації банківської діяльності;

— зростанні рівня інноваційності та індивідуалізації банківських послуг;

— посиленні віртуалізації банківських послуг та розвитку дистанційного банкінгу;

— офшоризації банківської діяльності;

— сек'юритизації банківської діяльності та активному розвитку інвестиційного банкінгу.

Загострення глобальної конкуренції в банківській сфері протягом останніх десятиліть обумовило дальший розвиток процесів концентрації та централізації банківського капіталу. Реалізуючись переважно через механізми міжнародних злиттів і поглинань, вони характеризуються на сьогодні глобальними масштабами з формуванням у структурі світового фінансового ринку великокапіталізованих кредитно-фінансових комплексів та поширенням сфери їх економічних інтересів у всіх частинах світу.

Останніми роками процеси злиття та поглинання в банківській сфері особливо активізувалися. Поштовхом до цього стали: укрупнення промислового капіталу та розширення місткості глобальних ринків, зростання масштабів діяльності ТНК, необхідність підвищення ринкової капіталізації банків для розширення потенціалу синдикованого кредитування, загострення конкуренції на глобальному ринку банківських послуг та ін.

Про досягнуті масштаби злиттів і поглинань у банківській сфері свідчить, зокрема, той факт, що 77 із найбільших 100 світових банків частково чи цілком належать іншим банківським структурам (72) або банківським консорціумам або небанківським інститутам (5)[3]. Крім того, вартість статутного капі-

[3] Retail drives sector growth // The Banker. — October 2006. — P. 98. [Electronic resource]. — Available from : http: www.thebanker.com

талу першої десятки ТНБ світу коливається від 46,805 до 91,065 млн дол. США, що перевищує ВВП деяких країн та підтверджує тенденцію щодо посилення монополізації банківського сегмента глобального кредитно-фінансового ринку.

Рейтинг Top-1000 світових банків засвідчив, що темпи зростання їхнього агрегованого капіталу становили 18,9 % у 2008 р., 16,3 % у 2007 р. та 18,3 % у 2006 р. Разом з тим на тлі активізації процесів концентрації банківського капіталу спостерігається посилення географічної нерівномірності в розподілі банківського капіталу. Наприклад, у Великобританії на частку чотирьох банків припадає близько 70—90 % усіх банківських депозитів. У Німеччині частка трьох найбільших банків («Дойче Банк», «Дрезднер Банк», «Комерц Банк») у сукупному банківському капіталі становить нині близько 80 %.

Тож закономірним результатом наростання асиметричності в концентрації міжнародного банківського капіталу є виникнення обмеженої кількості глобальних гравців, що зосереджують під своїм контролем величезні обсяги фінансових ресурсів та формують ринкове пропонування на міжнародних ринках капіталу. Так, 25 перших банків зі списку «The Top 1000 World Banks 2006», опублікованого «The Banker», володіють 36,7 % капіталу, 41,6 % активів, 40,5 % сумарних прибутків Top 1000[4].

Найбільш активно процеси злиття та поглинання відбуваються на регіональному рівні у формі транскордонних об'єднань. Про це свідчить, зокрема, аналіз угод із приєднання чи об'єднання банків у Європейському Союзі останніми роками (табл. 4.2): якщо у 2000 р. було зареєстровано лише одну таку угоду, то на кінець 2006 р. їх було укладено вже чотири (2005 р. — три, 2001 р. — дві).

Таблиця 4.2

ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ БАНКІВСЬКОМУ СЕКТОРІ ЗА 2000—2006 рр., млрд євро

Рік	Суб'єкт/об'єкт	Країна базування	Сума
2000	Fortis Bank/BGL	Бельгія, Нідерланди, Люксембург	1,60
2001	HVB/ Bank Austria CA	Німеччина, Австрія	7,80
2001	Dexia BIL/Kempen & Co	Люксембург, Нідерланди	1,10
2005	Unicredito/HVB	Італія, Німеччина	13,30
2005	ABN Armo/Banca Antoveneta	Нідерланди, Італія	6,10
2005	Unicredito/Bank Austria CA	Італія, Австрія	2,10
2006	BNP Paribas/Banca Nazionale del Lavoro	Франція, Італія	10,00
2006	AXA/Winterthur Insurance	Франція, Швейцарія	7,90
2006	Danske Bank/Sampo Bank Group	Данія, Фінляндія	4,05
2006	Credit Agricole/Emporice	Франція, Греція	3,30

[4] The Banker [Electronic resource]. — Available from : http: www/thebanker.com

Висококонцентровані банківські сегменти спільного фінансового ринку ЄС ускладнювали проникнення суб'єктів з-за меж угруповання, що натомість сприяло дальшій внутрішній концентрації ринку. Зокрема, найбільш активними з погляду злиттів і поглинань протягом 2002—2008 рр. були країни Бенілюксу, північний та південний регіони ЄС, а також країни Центральної та Східної Європи. Фінансова криза 2008—2009 рр. справила значний вплив на транскордонну активність зі злиттів і поглинань, який виявився в її послабленні принаймні на чверть протягом 2008 р. проти періоду 2000—2007 рр. Суттєво знизились також і вартісні обсяги таких угод: якщо у 2008 р. сукупна вартість угод злиттів і поглинань у банківському секторі даного інтеграційного блоку перевищувала 105 млрд євро, то у 2009 р. вона становила лише 40 млрд євро[5], що було зумовлено концентрацією банків на своїй основній діяльності, а не на стратегічному розширенні.

Разом з тим угоди зі злиттів та поглинань на внутрішньому ринку ЄС відзначилися незначним пожвавленням з кінця 2009 р. Зокрема, у 2010 р. «Dresdner Bank» був поглинутий «Commerzbank», а HBOS — «Lloyds TSB». Крім того, «Mellon United National Bank» був поглинутий «Banco Sabadell», а бельгійський банк «Fortis» на 75 % перейшов у власність французького «BNP Paribas».

Небезінтересним є той факт, що процес концентрації у банківській сфері супроводжується зменшенням кількості класичних банків, збільшенням чисельності їх філій, а також активізацією діяльності непрофільних фінансово-кредитних інститутів.

Характеризуючи процеси злиттів і поглинань у європейському банківському секторі, слід визначити насамперед фактори, які сприяли їх активізації. Це — дерегулювання банківської діяльності, практична реалізація загальноєвропейських ініціатив, спрямованих на інтеграцію національних фінансових ринків, технологічні та фінансові інновації, запровадження єврозони та ін.

Що ж стосується транскордонних угод зі злиттів та поглинань у банківському секторі за участі зовнішніх стосовно до ЄС суб'єктів, то експерти Європейського центрального банку називають низку специфічних факторів, які обумовили скорочення вартісних їх обсягів. Це — зменшення значення стратегічної експансії як основного пріоритету за умов серйозних проблем з банківськими балансами; фінансова невизначеність, пов'язана з можливими економічними та регулятивними змінами; суттєві зміни структури власності в деяких основних європейських банках (згортання страхової діяльності банком ING, скорочення неосновної діяльності банком KBC, особливо в Центральній та Східній Європі). Проте таке скорочення має тимчасовий характер, про що свідчить, зокрема, поглинання «Fortis» банком «BNP Paribas» та придбання англійських банків банком «Santander». Крім того, повноцінного розширення операцій зі злиттів і поглинань варто очікувати одразу після пожвавлення економічного циклу та закінчення дії урядових заходів із рекапіталізації банківських систем.

Закономірним результатом консолідації європейського банківського капіталу способом злиттів і поглинань є концентрація банківського капіталу та монополізація банківського сектору, що є водночас і основою транснаціоналізації банківської діяльності. Так, активна перебудова банківського сектору ЄС про-

[5] EU banking structures September 2010. European Central Bank. — 2010. — 49 p.

тягом останнього десятиліття супроводжувалась 33 %-вим скороченням кількості банків (з 12 тис. у 1995 р. до 8 тис. у 2005 р.)[6]. Подібна динаміка підтверджує характерне для промислово розвинених країн збільшення рівня концентрації банківського капіталу з 39 % до майже 50 % за останні п'ятнадцять років.

Крім позитивних наслідків злиттів і поглинань банків, пов'язаних передусім зі збільшенням активів, розширенням мережі філій та клієнтської бази, не слід скидати з рахунків той факт, що укрупнення кредитно-фінансових інститутів часто супроводжується зниженням їхньої ефективності. Ідеться про те, що банки, які потрапили під «хвилю» злиття чи поглинання, змушені суттєво скорочувати масштаби кредитування малого та середнього бізнесу, на відміну від тих банків, які зберегли свою самостійність.

Розвиток ТНК і ТНБ привів не тільки до стрімкого зростання мобільності функціонуючого капіталу, а й до нарощування масштабів позичкового капіталу, який перебуває в обігу на світовому ринку капіталів. Так, місячний оборот капіталу на світовому фінансовому ринку досягає на сьогодні понад 3 трлн дол. США. При цьому саме капітал у формі банківських позик домінує в загальносвітовому припливі капіталу. Якщо у 2001 р. приплив банківського капіталу становив понад 500 млрд дол. США, то вже на кінець 2006 р. його показники перевищили 2600 млрд дол. США, а зростання сягнуло 520 %. Для порівняння — приплив позикового капіталу у формі облігацій за цей самий період зріс лише втричі (з 700 до 2200 млрд дол. США), а темпи зростання прямих іноземних інвестицій — удвічі (з 500 до 1000 млрд дол. США). Водночас зростання вартості експортованого акціонерного капіталу було шестикратним (з 70 до 450 млрд дол. США)[7].

Значні масштаби транснаціоналізації банківської діяльності підтверджуються також статистичними даними щодо вартості активів комерційних банків як одного з основних вартісних вимірів банківського капіталу. Наприклад, у 2006 р. лише активи комерційних банків дорівнювали двом світовим ВВП та становили 70860,5 млрд дол. США, що на 25 % перевищувало капіталізацію ринку акцій (50826,6 млрд дол. США), тоді як капіталізація ринку боргових цінних паперів становила 68734,4 млрд дол. США[8].

Така ситуація у фінансово-кредитному сегменті пояснюється постійно зростаючими потребами суб'єктів міжнародної економічної діяльності у вільних грошових ресурсах, підвищеною мобільністю банківського капіталу, протекціоністською політикою національних держав, а також тенденціями концентрації банківського та промислового капіталу. Зростання вартості банківських операцій також зумовлено потребою великих глобальних компаній у кредитних ресурсах, яка задовольняється через об'єднання банків на тимчасових умовах з метою як розширення кредитної бази, так і збільшення активів. Зокрема, якщо у 1970 р. «Бенк оф Америка» володів активами на загальну суму понад 25 млрд дол., то сьогодні три японські банки («Дай-іті Кангіо Бенк», «Фудзі Бенк» і «Ін-

---

[6] *Саркисянц А.* Текущие тенденции развития российского банковского сектора / А. Саркисянц // Вопросы экономики. — 2006. — № 9. — С. 94.

[7] IMF Global Financial Stability Report. Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness. — Washington: International Monetary Fund. — April 2008 — P. 78.

[8] Ibid. — P. 139.

дастріел Бенк оф Джапен») проголосили про створення найпотужнішої у світі фінансової групи з активами понад 1,27 трлн дол. США.

Як демонструє міжнародний досвід, одним з найбільш гнучких способів залучення великих обсягів кредитних ресурсів є синдикований кредит. Протягом останнього десятиліття капіталізація світового ринку синдикованих кредитів зросла майже втричі за рахунок корпоративних позик, приватних транзакцій з цінними паперами та інфраструктурних угод. Разом з тим вартість синдикованих банківських кредитів у 2010 р. зросла майже вдвічі проти 2001 р. При цьому переважна їх більшість припадає на розвинуті країни, частка яких становила 90 % у 2001 р. та 86 % на початок 2007 р. Зокрема, у 2007 р. було укладено більше ніж 80 угод на загальну суму понад 1 млрд дол. США. Однією з таких угод можна назвати угоду на синдикований кредит, одержаний «Porsche» для придбання «Volkswagen» за 35 млрд євро[9].

Перевагами від об'єднання банківських установ на тимчасових умовах є розширення кредитної бази установ учасників, тимчасове збільшення активів, максимальне задоволення потреб клієнтів, зниження транзакційних витрат як для банківських установ, так і для їх клієнтів. Недоліки синдикованого кредитування зводяться лише до відносної складності оформлення операції. Загалом же укрупнення банківських операцій є об'єктивним виявом транснаціоналізації та централізації виробничої складової міжнародних економічних відносин та є закономірною тенденцією функціонування міжнародного банківського ринку, що поліпшує ефективність роботи окремих його учасників.

Інтернаціоналізація банківської діяльності значно прискорила перетворення великих банків у транснаціональні банки і розвиток ними непрофільних видів операцій. Транснаціональний капітал у своєму русі орієнтується винятково на власну вигоду і досить вільно переливається з країни в країну, то активізуючи рух спекулятивного капіталу, то стаючи креативною силою, сприяючи розвитку НТП.

Зростання масштабів міжнародної банківської діяльності, розгортання банківських операцій стимулювали банки до прискореного створення закордонної мережі філій, дочірніх організацій, одночасно посиливши їхній зв'язок з банківськими капіталами інших країн світу. Процес концентрації банківського капіталу перетворив транснаціональні банки у великокапіталізовані універсальні банківські комплекси, у межах яких поступово стираються відмінності між комерційними, інвестиційними банками, страховими компаніями й іншими установами фінансової сфери.

Мобілізація коштів, трансфер капіталу з країни в країну з метою одержання максимального прибутку, висока гнучкість в управлінні ресурсами — усе це відмітні риси ТНБ. Зокрема, ТНБ можуть як забезпечити значні конкурентні переваги для країни, де вони є, так і створити загрозу національній безпеці через установлення контролю над економікою країни. ТНБ охоплюють усі види заощаджень — починаючи від урядових і закінчуючи заощадженнями дрібних вкладників. Другий основний вид діяльності ТНБ — це надання кредитів. Нині найбільші банківські об'єднання надають до 40 % усіх іноземних кредитів промисловим компаніям світу. Кредити надаються практично на будь-який строк і

[9] *Hart J.* Appetite for lending / J. Hart // The Banker. — 2007. June. — P. 50.

в будь-якій валюті. Нерідко боргові зобов'язання іноземних позичальників перетворюються в акції, і тоді ТНБ стають прямими співвласниками заводів, фабрик, компаній у багатьох країнах.

З огляду на це ще однією самостійною формою диверсифікації банківської діяльності є злиття банківського та промислового капіталів та як результат — утворення фінансово-промислових груп (ФПГ). ФПГ є аналогом масштабних багатогалузевих комплексів, які в сучасних умовах діють на глобальних ринках та під впливом глобальної конкуренції. Концентрація капіталу та виробництва забезпечує дві основні переваги учасникам ФПГ — економію на витратах і стабільність.

Формування фінансово-промислових груп справляє позитивний вплив на розвиток національних економік у цілому. Зокрема, це — поліпшення інвестиційного клімату в державі, фінансова стабілізація підприємств, структурна трансформація економіки, прискорення НТП, зростання якості фінансового менеджменту, посилення інтеграції економіки країни у світову економіку. Останніми роками процеси формування фінансово-промислових груп зазнали певних модифікацій. Так, дедалі поширенішим стає об'єднання банківського та комерційного капіталу, що відбувається через пайову участь банків у капіталі підприємств та через реалізацію якісно нових схем кредитування. Так, за допомогою кредитування за схемою «mezzanine financing» банки входять до складу правління промислових і комерційних підприємств, зрощуючи промисловий і фінансовий капітали. Наприклад, «Дойче Банк» бере участь у 400 промислових і комерційних компаніях. Його частка у власному капіталі компанії «Daimler Benz» становить 28 %[10].

Ще однією адекватною сучасним потребам формою диверсифікації банківської діяльності є універсалізація банківського бізнесу. Нині комерційні банки прагнуть стати універсальними кредитно-фінансовими інституціями. Так, банки проникають у нові сфери бізнесу (сферу житлового кредитування, інвестиційну сферу, створюють чи поглинають ощадні каси), займають вільні ніші, де конкуренції немає або вона мінімальна, а також зближуються з великими групами страхових компаній. Серед прикладів універсалізації банківської діяльності можна навести «Дойче Банк», який створив власну компанію зі страхування житла — «DB Lebenrasicherung». У свою чергу, «Комерцбанк» також об'єднався з DBV + «Partner Versicherung» — однією з 10 найбільших німецьких страхових компаній.

Головною перевагою універсальної банківської системи є її стабільність, яка досягається завдяки диверсифікованості ризиків та пов'язаній з нею високій надійності грошових внесків. Проте поряд з мережею універсальних банків, які активно розвиваються, і далі діють спеціалізовані банківські установи (іпотечні банки, поштові банки тощо). Перевагами таких банківських установ є відносна простота в управлінні бізнес-процесами та фінансами.

Основною причиною диверсифікації банківських послуг є глобальна конкуренція, що існує на світовому фінансово-кредитному ринку, зниження рівня дохідності базових банківських послуг, а також необхідність підвищення якості обслуговування клієнтів та підвищення ліквідності й фінансової стійкості бан-

[10] http://www.db.com/russia/index_ru.htm

ку. З іншого боку, таке розширення спектра послуг і товарів, що пропонує банківська система, позитивно відбивається і на суб'єктах підприємницької діяльності як основних клієнтах банку. Зокрема, підприємства можуть одержувати диверсифіковані послуги в більш різноманітні способи, які ліпше відповідають їхнім потребам і можливостям.

Конвергенція у фінансовому бізнесі, зокрема злиття страхової, інвестиційної та банківської діяльності, виявляється в поступовому зникненні чітких меж між різними сегментами міжнародного ринку капіталу. Так, якщо в останнє десятиріччя конвергенція значною мірою виявлялась у вирівнюванні різниці між інвестиційним та комерційним сегментами ринку банківських послуг, то на сучасному етапі більш актуальним є стирання меж не між різними типами клієнтів, а між різними видами продуктів: високоякісним продуктом, що потребує персонального продажу, та базовими продуктами, що доступні клієнтові в односторонньому порядку.

Відірваність потоків банківського капіталу від реальних виробничовідтворювальних процесів, що є характерною рисою диверсифікації банківської діяльності, виявляється у формі фінансових інновацій через банківські механізми сек'юритизації кредитних активів та інтенсифікації інвестиційної банківської діяльності та характеризується вільним переміщенням капіталу не тільки слідом за виробництвом, а й просто в ліпші умови функціонування (менша ризикованість, вища прибутковість та нижча конкуренція). Зокрема, з трьох можливих форм експорту капіталу нині більш інтенсивно розвиваються ті дві, що найбільш відірвані від виробництва.

Наприклад, у 2010 р. близько 90 % (80 % у 1996 р.) загального припливу капіталу до США та Канади становив саме капітал, що прямо не обслуговує виробництво (капітал у формі інвестицій у цінні папери та банківських позик). В ЄС цей показник був 90 % (72 % — у 1999 р.), в Японії у 2005 р. було зафіксовано аналогічне значення (75 % — у 1999 р.), тоді як у країнах, що розвиваються, та країнах з перехідною економікою сумарний приплив таких потоків капіталу за аналогічний період дорівнював 57 %[11]. Це є результатом недостатньо розвиненої фінансової інфраструктури та слабкої інтеграції національної банківської системи у світовий фінансовий простір. Така ситуація породжує проблему «віртуальної економіки» та «фінансових пузирів», що є основними причинами виникнення волатильних тенденцій у міжнародній валютно-кредитній сфері.

Глобалізація світової економіки характеризується посиленням взаємодії національних економік та суб'єктів господарювання різних країн, що в частині фінансової глобалізації виявляється через взаємодію ключових сегментів світового фінансового ринку та міжнародних організацій фінансового менеджменту. Фінансова глобалізація базується на активних процесах регіональної фінансової інтеграції, що відображається у формуванні так званої *фінансової осі*, що проходить через основні фінансові центри (Нью-Йорк, Лондон, Токіо) та є ядром транснаціоналізації банківської діяльності.

---

[11] International Trade Statistics 2004. — World Trade Organization, 2004. — P. 136. [Electronic resource]. — Available from :
www.wto.org

Інституціоналізація фінансового сектору світової економіки характеризується розширенням кола суб'єктів банківської конкуренції та відповідно сприяє її загостренню. Разом з тим інституціоналізація фінансово-кредитного ринку пов'язана в першу чергу зі зростанням пулів заощаджень, які становлять активи недепозитних організацій, у тому числі взаємних та пенсійних фондів. Це забезпечило стрімку диверсифікацію базових функцій банків та, відповідно, активізацію їхньої участі на всіх сегментах глобального фінансового сектору.

Так, на сьогодні понад 50 % американських родин (44 % — у 1999 р.) були власниками активів на суму 5,5 трлн дол. США через механізми фінансування взаємних фондів[12]. Це свідчить про поступову втрату банками монопольного права на залучення коштів у населення та про одночасне зростання конкуренції у секторі фінансово-кредитних послуг. Однак банківський сегмент світового фінансового ринку й далі демонстрував тенденцію до зростання у понад 13,5 % (передкризовий період до 2008 р.), що також наочно свідчить про зростання капіталізації світового фінансового ринку та його структурну трансформацію на основі розвитку фінансових технологій.

Сек'юритизація фінансово-кредитної системи передбачає збирання пулів та організацію кредитів фінансовими посередниками у вигляді цінних паперів для дальшого їх розміщення на ринку цінних паперів. Цінні папери, що виникли таким способом, мають назву забезпечених іпотекою, або перевідних, цінних паперів, і вони значною мірою зумовили розширення меж кредитування глобальної економіки, збільшуючи доступність кредитних коштів та спричиняючи «перегрів» реальної економіки.

Модернізація банківської діяльності на сучасному етапі суттєво пов'язана зі зміною законодавства на національному, міждержавному та міжнародному рівнях. У глобальному вимірі модернізацію варто розуміти як поширення процесів лібералізації та дерегуляції в усіх сферах економічного життя. Зокрема, це стосується скасування заборони на інвестиційну діяльність банків, що істотно вплинуло на диверсифікацію функцій банків, спектра їх послуг та значно збільшило ризики банківської діяльності.

Отже, зазначені структурні зміни на ринку фінансових послуг привели до глобалізації банківської справи та створення сучасної світової індустрії фінансово-кредитних послуг. Разом з тим основні мотиви диверсифікації банківської діяльності (прибутковість, ефективність, ринкова влада, суб'єктивні мотиви менеджменту та ін.) є результатом протидії банківських інститутів глобальним викликам, таким як посилення регулятивних тенденцій, зміни в уподобаннях та потребах споживачів, безперервне оновлення технологій, збільшення прибутковості традиційного банківського бізнесу (зниження банківської маржі) (рис. 4.2).

Дослідження диверсифікації банківської діяльності виявили брак абсолютної ефективності всіх форм диверсифікації, що зумовлено посиленням глобальної конкуренції на фінансовому ринку, турбулентністю фінансового середовища та загостренням суперечностей у сфері глобальних фінансів.

---

[12] *Синки Дж.* Финансовый менеджмент в коммерческом банке и в индустрии финансовых услуг / Дж. Синки ; пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — С. 543.

Рис. 4.2. Глобальні фактори формування конкурентного середовища функціонування національних банківських систем

Диверсифікація банківської діяльності також не тільки сприяє більш ефективному задоволенню потреб корпоративного та приватного секторів, а й ускладнює процеси регулювання банківської сфери через упровадження механізмів його уникнення, збільшує ризикованість банківського бізнесу, а отже, посилює волатильні тенденції у фінансово-кредитному секторі. Так, 50 % злиттів та поглинань в європейському банківському секторі протягом 1990—2000 рр. закінчилися зменшенням прибутків акціонерів, 33 % — досягненням лише граничної продуктивності і лише 17 % угод призвели до значного зростання вартості новоствореного альянсу[13].

Тож сучасний банківський сектор в умовах фінансової глобалізації активно реалізує функцію фінансового посередництва, перерозподіляючи капітал між ключовими секторами економіки та національними економічними системами, забезпечуючи необхідними фінансовими ресурсами суб'єктів виробничої, торговельної та інвестиційної діяльності. Він об'єднує та розподіляє капітал, обслуговує грошові потоки, а також вирішує агентські проблеми, що виникають під час укладання фінансових контрактів. Разом з тим, як засвідчила глобальна фінансова криза 2007—2010 рр., з функцією перерозподілу ризиків за допомогою зниження невизначеності та контролю ризиків позичальників світова фінансово-кредитна система не впоралася, зокрема глобальні банківські канали кредитування стали основним трансмісійним механізмом у поширенні глобальних фінансових шоків.

4.2. Фінансові інновації в глобальній банківській діяльності

Однією з ключових характеристик сучасного розвитку фінансової глобалізації, глобальної банківської системи, безперечно, є високий темп фінансових інновацій, які, у свою чергу, є її рушійною силою. Інноваційність, з одного боку, виявляється в багатьох аспектах фінансової глобалізації, а з другого — виконує роль джерела дальшого поглиблення цього процесу. Ця теза підтверджується взаємообумовленістю обсягів глобальних грошових потоків та обсягів глобального ринку деривативів (табл. 4.3, рис. 4.3), оскільки останній є уособленням масштабної сукупності фінансових інновацій.

Таблиця 4.3

ОБСЯГИ ГЛОБАЛЬНИХ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ТА ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ДЕРИВАТИВІВ[14]

Показник / Роки	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Глобальні грошові потоки, млрд. дол. США	1951,5	3236	2265,9	1759,5	2756,2	4294,6	5196,3
Обсяг глобального ринку деривативів, млрд. дол. США	3950,5	5236	4266,9	3761,5	4759,2	6298,6	7201,3

[13] *Ayadi R*. Assessing The Performance of Banking M&A in Europe: F New Conceptual Approach / Rym Ayadi // Center For European Policy Studies. Brussels. — 2007. — P. 4.

[14] IMF Global Financial Stability Reports. — 2000—2006. — September.

При цьому саме деривативи (особливо позабіржові, що розробляються за індивідуальними вимогами клієнтів) є основою численних інноваційних стратегій на фінансових ринках. Тож порівняння поданих даних дає змогу оцінити зв'язок фінансових інновацій з глобалізаційними процесами фінансового ринку.

Побудувавши на основі наведених у табл. 4.3 даних діаграму (див. рис. 4.3), ми бачимо, що динаміка глобальних грошових потоків синхронізується з обсягом глобального ринку деривативів. Їхній щільний зв'язок підтверджується і значенням коефіцієнта кореляції, яке становить 0,99. Це означає, що між даними показниками існує тісна прямо пропорційна лінійна залежність, тобто зміна одного з показників тягне за собою систематичну зміну іншого.

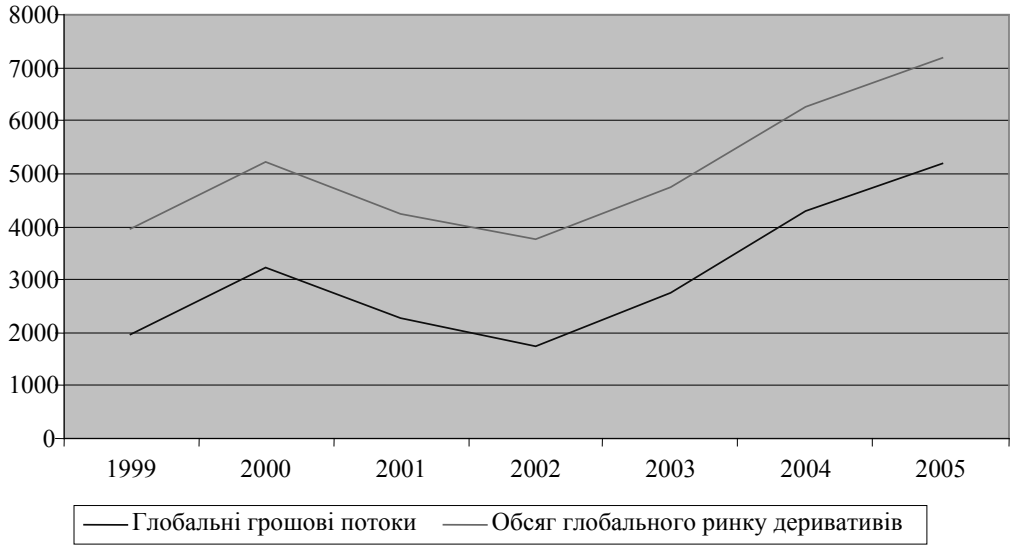


Рис. 4.3. Взаємозвязок обсягів глобальних грошових потоків та обсягів глобального ринку деривативів

Отже, одержані результати свідчать, що фінансова глобалізація нерозривно пов'язана з інноваційними процесами в цій сфері.

Появу фінансових інновацій зумовили численні фактори, такі як регулятивні обмеження й податки, волатильність цін, глобалізаційні процеси, необхідність мінімізувати витрати різного роду, науково-технічний прогрес, різноманітні ризики, сегментація ринків тощо.

Важливо зазначити, що деякі економісти[15] використовують поняття «інновації» в широкому розумінні для опису як економічних шоків (наприклад, нововведення в монетарній політиці), так і відповідей на них (наприклад, євровалютні депозити).

[15] Handbook of the economics and finance edited by George Constantinides / Milt Harris and René Stulz. — Chapter 6 «Financial innovations» / Peter Tufano, Sylvan C. Coleman. — 2003. — P. 307—335.

Разом з тим у загальній системі інновацій доцільно виокремити фінансову інновацію, тобто таку, що функціонує у фінансовій сфері та економічну сутність якої можна визначити так. Фінансова інновація — це фінансовий продукт, який або є унікальним, або ще не набув поширення через певні умови і який призначений для підвищення дохідності й ліквідності та (або) зменшення ризиків завдяки більш ефективному перерозподілу наявних фінансових ресурсів і відповідної інформації.

Зауважимо, що *банківська інновація* розглядається як синтетичне поняття про діяльність банку, яка спрямована на одержання додаткових доходів у процесі створення сприятливих умов формування та розміщення ресурсного потенціалу за допомогою втілення нововведень, які сприяють клієнтам в одержанні прибутків[16].

Крім того, варто додати, що банківська інновація — це похідна від функції часу, яка діє тільки протягом періоду, визначеного початковою та кінцевою точками життєвого циклу даної інновації. Тож під життєвим циклом банківської інновації розуміють певний період часу, протягом якого банківський продукт чи операція володіє активною життєвою силою та приносить банку як продуценту та продавцю інновації конкретний прибуток або іншу реальну вигоду[17].

Проте банківською інновацією не може вважатися банківський продукт чи операція, які є новими тільки для даного банку, але вже давно реалізовані в інших банках. Також, до банківських інновацій не можна відносити незначні зміни, які мають частковий характер та не змінюють змісту та сутності банківського продукту або операції. Скажімо, банківською інновацією не буде зміна відсоткових ставок за депозитами, строків депозитів і т.ін.

У світовій практиці зазвичай вирізняють такі види банківських інновацій[18]: банківські продукти на нових сегментах ринку; інновації у нових сферах грошово-фінансового ринку; управління готівкою та використання нових інформаційних технологій; послуги фінансового посередництва, спрямовані на зниження операційних витрат та більш ефективне управління активами та зобов'язаннями; нові продукти в традиційних сегментах позичкового капіталу. При цьому, як новий продукт чи послуга, банківська інновація виявляється тільки в процесі своєї реалізації на фінансовому ринку або всередині банку, а попит на інноваційний банківський продукт чи послугу визначає його (її) міру новизни.

Власне процес розвитку нових банківських послуг складається з таких кроків[19]:

1. Розроблення нових ідей за допомогою таких засобів, як групове визначення проблеми (мозковий штурм), особисті бесіди з клієнтами і поштова кореспонденція.

2. Формулювання сутності, природи і кінцевої мети можливих нововведень.

3. Дослідження фінансових потреб клієнтів банку та сегмента ринку, на який можна вийти з новими продуктами або послугами.

---

[16] Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент) / под ред. О. И. Лаврушина. — М. : Юристъ, 2005. — 687 с.

[17] Банки и банковское дело : учеб. пособие для вузов / И. Т. Балабанова, О. В. Гончарук, В. А. Боровкова и др. — СПб. : Питер, 2003. — 301 с.

[18] Управление деятельностью коммерческого банка (Банковский менеджмент) / под ред. О. И. Лаврушина. — М. : Юристъ, 2005. — 687 с.

[19] *Роуз Питер С.* Банковский менеджмент / Питер С. Роуз. — М. : Дело, 1997. — 743 с.

4. Визначення того, чи достатній наявний попит на нові послуги або продукти для покриття витрат на їх створення або надання, рекламу і поширення, а також прогнозування їхнього внеску в загальні доходи банку.

5. Аналіз відповідності ринку інноваційних продуктів або послуг наявним службам і рівню кваліфікації персоналу банку.

6. Оцінка маркетингу інноваційної продукції як групами фахівців з числа клієнтів, так і представниками всього ринку.

7. Прийняття рішення про те, який саме підрозділ банку повинен продавати нову послугу з урахуванням умінь службовців і орієнтації їх на роздрібний або діловий сервіс.

8. Розроблення планів маркетингу, завдяки якому можна довести до відома клієнтів, що банк пропонує нову корисну послугу.

9. Прийняття рішення про те, чи варто вкладати капітал і залучати менеджмент і персонал банку до здійснення нової сервісної програми.

10. Оцінка часто повторюваних випадків успіху або невдач у результаті застосування нових послуг у порівнянні з раніше розробленим планом маркетингу.

11. На основі перших одержаних результатів прийняття рішення про те, чи варто й далі надавати нову послугу або її треба вилучити із сервісного меню банку.

Бурхливий розвиток останніми роками фінансових та банківських інновацій, а також стрімкий розвиток комп'ютерних технологій, інформатизація й розширення можливостей математичного моделювання тощо викликали появу нового напряму у фінансовій науці — *фінансового інжинірингу*. Без сумніву, він потребує комплексного підходу через свою складність, оскільки ґрунтується не тільки на фундаментальних економічних законах і принципах, а й вимагає знань і вмінь застосовувати на практиці значний математичний апарат, теорії та концепції, якими неможливо оволодіти без попередньої глибокої економічної підготовки.

Оскільки фінансовий інжиніринг з'явився нещодавно, то поки немає одностайності в розумінні його суті, процесів, інструментарію та методів, а також не існує усталених теоретичних його концепцій, тому сам термін є суперечливим, особливо в перекладі з англійської.

На українську й російську мови термін перекладається у двох варіантах: «фінансовий інжиніринг» та «фінансова інженерія». У першому варіанті поєднано переклад слова financial — фінансовий та транслітерацію з англійської мови слова engineering — інжиніринг, незважаючи на те що і в українській, і в російській мовах традиційно вживається слово «інженерія» (генна інженерія, біоінженерія тощо). Це, на нашу думку, може бути пов'язано з тим, що в нашій і російській мовах терміном «інженерія» здебільшого позначають або сферу діяльності, або напрям науки, а ці слова (наука і сфера) — жіночого роду. Утім розбіжності в перекладі аж ніяк не впливають на зміст і суть цієї нової галузі економічної науки.

Деякі дослідники розглядають фінансовий інжиніринг суто в площині похідних цінних паперів та хеджування ризиків. Зокрема, це стосується двох концепцій, розроблених французькими вченими наприкінці 1990-х років[20]. Згідно з

[20] Une publication finaciere // Du journal de Geneve et Gazette de Lausanne. — 1995—1997. — September.

першою концепцією зміст фінансового інжинірингу полягає у створенні, управлінні та використанні похідних цінних паперів. Такої думки додержується, зокрема, Поль Кудре, який був економічним редактором спільних випусків женевського журналу та лозаннської газети, присвячених фінансовому інжинірингу. Окреслимо основні положення даної концепції:

- Технологією створення похідних цінних паперів є прикладна математика, інформаційні технології та традиційні банківські продукти.
- Похідні інструменти є занадто складними для традиційної банківської справи.
- Похідні цінні папери застосовуються для розв'язання складних завдань, як правило, використовуються для задоволення потреб серйозних клієнтів або фінансових установ.
- Створення нових похідних цінних паперів є перевагою саме банківської системи через свою складність.
- Цілі похідних цінних паперів — одержання прибутку та управління ризиками.
- Будь-який негативний вплив похідних цінних паперів пов'язаний з неправильним їх використанням.
- У зв'язку з високою складністю та ризиковістю похідних цінних паперів у їх основі повинен лежати здоровий глузд.

Другу концепцію сутності фінансового інжинірингу сформулював Мішель К'єперт, співпрезидент Швейцарської асоціації фінансових інженерів. Вона ґрунтується на конструюванні фінансових інструментів та фінансових технологій для управління портфелем цінних паперів. Основними положеннями даної концепції є:

♦ В основі управління портфелем цінних паперів лежить створення нових математичних моделей та фінансових інструментів як мета діяльності фінансового інженера.

♦ За сучасних умов під управлінням портфелем розуміють не скерування руху цін, а міру їх коливання. Управління відбувається на рівні кореляції (тобто вплив руху цін на один актив з урахуванням руху на інший).

♦ Методологія управління портфелем — математичні формули та системний підхід.

♦ Дві основні мети управління портфелем — одержання прибутку та диверсифікація ризиків.

♦ Диверсифікація ризиків має на меті стабілізацію ризиків та правильне управління ними.

♦ Контроль ризиків під час управління портфелем здійснюється на двох рівнях — внутрішньому та зовнішньому.

♦ Висувається теза про принцип маніпулювання «грошовими коштами» як сировиною в управлінні портфелем.

Фінансова сфера вельми динамічна, і тому наукова думка в цій галузі економіки не стоїть на місці. Увага до фінансового інжинірингу постійно зростає, і його нині розглядають ширше, не обмежуючись деривативами та хеджуванням ризику.

Дж. Маршалл, співзасновник Міжнародної асоціації фінансових інженерів та її виконавчий директор з 1992 до 1998 р. писав, що до кінця 1980-х рр. ста-

ло зрозуміло, що фінанси змінювалися справді на фундаментальній основі, і ця зміна значною мірою була спричинена розвитком неординарних фінансових продуктів, насамперед деривативів різних типів, та значними досягненнями у фінансовій теорії. Також він зазначав, що ці нові продукти разом з теорією, яка вдосконалюється, дали змогу ліпше структурувати рішення щодо застарілих фінансових проблем. Усвідомлення цих змін підштовхнуло Маршалла до написання у співавторстві з В. Бансалом першої книжки з фінансового інжинірингу, а пізніше — до створення вже згадуваної Міжнародної асоціації фінансових інженерів (IAFE — International Association of Financial Engineers), з тим щоб підтримати становлення професії фінансового інженера. Учений запевняв, що фінансовий інжиніринг передбачає розвиток і креативний підхід до розв'язання комплексних фінансових проблем і використання фінансових можливостей.

На офіційному сайті Міжнародної асоціації фінансових інженерів фінансовий інжиніринг розглядається у двох аспектах: по-перше, зазначається, що він передбачає застосування різноманітних математичних, статистичних та обчислювальних технік до розв'язання практичних проблем у сфері фінансів щодо оцінки деривативів, таких як опціони, ф'ючерси та свопи, торгівлі цінними паперами, ризик-менеджменту та регулювання фінансових ринків. Також підкреслюється, що він є практичною сферою за своєю природою. А по-друге, наголошується, що фінансовий інжиніринг — це використання фінансових інструментів, таких як форварди, ф'ючерси, свопи, опціони та відповідні продукти, з метою реструктуризації та реорганізації грошових потоків для досягнення специфічних фінансових цілей, особливо під час управління фінансовим ризиком[21].

Ще одним видатним ученим, який зробив вагомий внесок у розвиток фінансової теорії загалом та фінансового інжинірингу зокрема, є Зві Боді, доктор філософії, професор у сфері фінансів Бостонського університету та автор численних наукових праць. Він розглядає фінансовий інжиніринг як застосування наукових математичних моделей до прийняття рішень щодо заощадження, інвестування, запозичення, надання позик та управління ризиком, стверджуючи, що сам термін «фінансовий інжиніринг» став уживатись після створення моделі опціонного ціноутворення Блека—Шоулза—Мертона на початку 1970-х рр., яка обумовила новий спосіб розв'язання практичних фінансових проблем за допомогою клієнтського контракту та його динамічного тиражування з використанням інструментів, що котируються на ринках[22].

У свою чергу, Емануель Дерман, доктор філософії та директор магістерської програми з фінансового інжинірингу в Колумбійському університеті, переможець SunGard/IAFE 2000 р. за звання «Фінансовий інженер року» та автор книжки «Моє життя як квант», опублікованої 2004 р., згадує, що він уперше почув словосполучення «фінансовий інжиніринг» 2002 року і подумав, що воно слабко описує добре відому йому сферу. На його думку, зміст підручників, якими зазвичай послуговувались практики в той період, — «Ринки опціонів» Кокса й

[21] http://www.iafe.org

[22] The Future Challenges for Financial Engineering: A One on One Interview with Professor Zvi Bodie of Boston University // Financial Engineering News. — 2002. — February. — Issue № 24.

Рубінштейна та «Опціонне ціноутворення» Джерроуа і Радда — був більшою мірою науковим, ніж інжиніринговим. Однак, хоч Дерман і вважав назву недостатньо влучною, вона була сприйнята, і нині вчений погоджується, що це сталося більш-менш об'єктивно.

За Дерманом, фінансовий інжиніринг — це фінансова наука, вірогідне вчення про фундаментальні закони фінансових об'єктів незалежно від того, є вони державними цінними паперами чи відсотковими ставками, чи будь-чим іншим, що дана теорія використовує як атомну константу[23]. На його думку, канонічний фінансовий інжиніринг спирається на теорію броунівського руху та інших ідеалізацій, які, хоч і охоплюють деякі невід'ємні риси неточності, не дуже точно описують характеристики поведінки фінансових об'єктів, а ринки при цьому сповнені аномалій, які суперечать стандартним теоріям.

Отже, узагальнюючи викладене, можемо сказати, що «фінансовий інжиніринг» — поняття багатогранне, яке дедалі більше розкривається з розвитком даного напрямку, що це — інноваційна складова фінансової науки, яка вивчає принципи і механізми створення інструментів та процесів для перерозподілу ресурсів у просторі й часі з метою використання ринкових диспропорцій для підвищення прибутку за мінімізації ризиків. Зауважимо, що фінансовий інжиніринг спонукає банки створювати та впроваджувати фінансові інновації.

Завдяки конкуренції між транснаціональними корпораціями та глобальними фінансовими інститутами ринки стають більш ефективними, знімається багато обмежень і бар'єрів, установлюється ринкова рівновага. Разом з тим зростаюча конкуренція значно підвищує вимоги до фінансових інститутів і корпорацій у плані їхньої економічної ефективності, а також до урядів у плані поліпшення інвестиційного клімату, забезпечення політичної й економічної стабільності національних економік, які змушені конкурувати одна з одною за кредитні ресурси в масштабі світового господарства, що, у свою чергу, спонукає невпинне розроблення й упровадження фінансових інновацій.

Якщо вдатися до метафор, то можна сказати, що якщо конкуренцію розглядати як двигун розвитку міжнародної фінансової системи, то інновації є її паливом. Фінансові інновації дозволяють перерозподіляти й диверсифікувати ризики. Вони також дають можливість компаніям проникати на раніше недоступні ринки, інвесторам і емітентам — обходити податкове законодавство тощо. Власне, наведені далі приклади підтверджують справедливість даного твердження.

Наприклад, суб'єкти фінансового ринку можуть оформити випуск цінних паперів так, щоб зайняти конкретну нішу на ринку капіталів і залучити кошти в такий спосіб за більш низькою ціною з порівняно однаковим ризиком. Так, у 1990-х рр. шведська корпорація SEK, що кредитує експорт, запозичила на один рік приблизно два мільярди доларів. Щоб знизити витрати фінансування, SEK застосувала фінансову інновацію, організувавши випуск облігацій, поділених на дві частини — купонні та дисконтні, і продавала їх частинами інвесторам. Купонні облігації відповідали інтересам японської страхової компанії, яка шукала

[23] *Derman Emanuael.* My Life As A Quant: Reflections on Physics and Finance / Emanuael Derman // John Wiley & Sons. — 2004. — September 17.

цінні папери, що приносить тільки відсотковий дохід, а дисконтні були куплені європейськими інвесторами, які прагнули одержати доходи у формі прибутку на капітал, оскільки вони оподатковувалися за нижчою ставкою, ніж відсоткові надходження. Завдяки такому поділу SEK удалося здійснити фінансову операцію, що по частинах коштувала більше, ніж у цілому.

Як ще один приклад застосування фінансової інновації, втілення якої стало можливим завдяки існуванню глобального фінансового ринку, наведемо шахрайську схему, застосовану компанією «Сибнефть» у 1997 р., коли остання розмістила трирічні єврооблігації на 150 млн дол. США з метою уникнення оподатковування. Компанія одержала кредит від банку «Salomon Brothers International Limited», який згодом випустив облігації за кордоном під цей кредит, а власникам цих облігацій, звичайно, не довелося платити податки в Росії[24]. Це інший, негативний, бік фінансових інновацій.

Провідними стали ринки фінансових інновацій, такі як програма випуску євронот (NIFs), відсоткові й валютні свопи. Сек'юритизація міжнародного кредитування витіснила пряме банківське кредитування, а комерційні банки закцентували свою увагу на інвестиційній банківській діяльності, пов'язаній з андеррайтингом і розміщенням середньострокових кредитних інструментів, — програм випуску джерел поновлюваного кредиту (RUFs), комерційних паперів (CPs), випущених позичальниками, та вже згаданих євронот (NIFs).

Крім того, банки стали приділяти більшу увагу розвитку ринку цінних паперів. Наприклад, у 1980-ті рр. цінні папери Казначейства США продавались у Токіо та в Європі так само, як і на ринках Північної Америки, і також за спотовими (поточними) і строковими контрактами (форвардами, ф'ючерсами, опціонами). Також провідні банки взялися до організації цілодобової системи роботи відділень, яка б уможливила торгівлю валютою, євровалютою та іншими активами грошового ринку в будь-який час доби на всіх провідних фінансових ринках світу.

Нові види фінансового обслуговування дозволяють банкам здобути конкурентні переваги без значного панування на ринку окремих фінансових послуг, яке передбачається за умов портфельної стратегії. Набуває важливішого значення вдале сполучення різних видів послуг.

Наприклад, завдяки певним законодавчим актам, що звільняли від деяких обмежень у банківській сфері наприкінці 1970-х — на початку 1980-х рр., один з найбільших інвестиційних банків США «Merrill Lynch» запропонував клієнтам новий на той час вид обслуговування — рахунки з управління готівкою. Тоді банк відкрив понад мільйон таких рахунків, що являли собою комбінацію фінансових послуг. Відкриття рахунку давало можливість одержувати кредит до 50 % залишку на ньому та забезпечувало прибуткове використання надлишкової ліквідності на рахунку через фонди грошового ринку. Мінімальна сума рахунку становила 20 тис. доларів США і могла бути внесена й у цінних паперах. Банк забезпечував повне обслуговування коштів, що надходили на рахунок: збір дивідендів, платежі за відсотками, депозити готівкою. Знов одержані суми автоматично зараховувались на

[24] *Кобяков А.* Рынки фиктивного капитала как глобальная угроза / А. Кобяков [Электронный ресурс]. — Режим доступа :
http://www.ffo.ru/stock/kob.html

рахунки, які приносили відсотки, після того як сума надходження перевищувала 1 тис. доларів США. Для забезпечення нормального функціонування рахунків з управління готівкою «Merrill Lynch» уклав угоду з «Bank of Columbus» (штат Огайо, США), котрий зобов'язався надавати послуги з ведення чекових рахунків і операцій із кредитними картками «Visa».

Отже, створення комбінованих рахунків допомогло «Merrill Lynch» знайти конкурентну перевагу і залучити значну кількість клієнтів із середнім і високим рівнем доходів, підвищивши рівень своїх комісійних. І хоч створення нових рахунків і потребувало додаткових багатомільйонних витрат, банк істотно зміцнив свої конкурентні позиції, не намагаючись завоювати лідерство на ринках окремих рахунків, що входять у його гібрид. Принагідно зауважимо, що впровадження описаної інновації стало можливим завдяки вдосконаленим функціональним можливостям у сфері комп'ютерних технологій та телекомунікацій.

Нова стратегія поєднання різних видів послуг привела до утворення потужної хвилі фінансових інновацій. Так, останнім часом у країнах Західної Європи та США клієнти банків можуть користуватися так званими now-рахунками. Останні поєднали в собі принципи зберігання й використання строкових вкладів та вкладів до запитання: як тільки сума залишку на рахунку перевищує якусь величину, на неї починають нараховуватись відсотки. Для клієнтів now-рахунки вигідні тим, що, як і вклади до запитання, вони дають змогу виконувати розрахунки за допомогою документа, котрий має чинність засобу платежу, а головно, як і строкові вклади, дають право одержувати відповідний дохід. Крім того, приватна особа може одержати кредит обсягом до 50 % залишку грошових коштів на вкладі. Для банку now-рахунки привабливі тим, що кошти на них зберігаються протягом точно визначеного часу і тому можуть бути використані для довгострокових вкладень.

Ще одним перспективним засобом залучення заощаджень населення на банківські вклади стали supernow-рахунки, на які нараховується дохід за плаваючою ставкою. Слід зазначити, що ці рахунки вже апробували у своїй практиці деякі вітчизняні банки, зокрема АТ «ВАБанк». Щоправда, український варіант, на відміну від закордонного, не передбачає додаткових послуг. В інших країнах за таким вкладом дозволяється виписувати необмежену кількість чеків, застав із відсотковою ставкою, одержувати позики під заставу нерухомості. Вклад на supernow-рахунку умовно складається з двох частин: витратно-прибуткової та строково-нагромаджувальної. Первісно нагромаджена сума витратно-прибуткової частини вкладу через певний строк (найчастіше через місяць) автоматично переводиться у строково-нагромаджувальну, після чого на неї нараховуються відсотки. Нараховані за відсотками кошти відразу ж повертаються у витратно-прибуткову частину вкладу. Клієнт має право в будь-який час цілком або частково вилучити нараховані за відсотками кошти, а також додати на рахунок будь-яку суму. Того самого визначеного числа кожного місяця всі не запитані вкладниками відсотки та додатково внесені кошти також переводяться у строково-нагромаджувальну частину вкладу.

Міжнародна фінансова інтеграція спричинила також глибокі якісні зміни у фінансових технологіях, завдяки яким прискорюється рух потоків капіталів. Високі комп'ютерні, інноваційні технології є основою для глобалізації фінансо-

вої сфери[25], а трансформація глобального фінансового середовища тісно взаємозв'язана зі створенням єдиного інформаційного поля.

Поява персональних комп'ютерів у 1980-х рр. підштовхнула дальший розвиток інноваційних технологій у банківському бізнесі, оскільки клієнти дістали змогу користуватись ІТ-інструментами для складання своїх електронних документів і таблиць.

У 1990-ті рр. істотно зросли масштаби використання банкоматів, кредитних і дебетових карток, а більшість банківських клієнтів почали здійснювати фінансові операції, не виходячи з дому. Інтернет став потужним каналом для оперативної дистрибуції банківських продуктів і послуг.

Нестримний розвиток інформаційних технологій зумовив значне поширення електронної торгівлі, що зробило статичний ринок більш конкурентним, відкритим та мобільним. Виникнення альтернативних торговельних систем та електронної комунікації сприяло докорінним змінам у торгівлі активами[26]. Із самого початку альтернативні торговельні системи призначалися для професіоналів фондового ринку, тепер же вони стали доступні для роздрібних інвесторів. Технічні інновації знизили витрати входу на ринок та дальшого розвитку торговельних систем. Скажімо, у США торгівля через електронні мережі сягає приблизно 50 % обороту NASDAQ.

Водночас нові інформаційні технології поступово руйнують монополію банків на ринку посередницьких послуг, знижуючи вартість здійснення трансакцій та забезпечуючи надання широкого спектра послуг без створення громіздкої інфраструктури. Прикладами можуть слугувати створення віртуальних банків та запровадження безконтактних карток. Сучасні банки починають використовувати технологію VR (Virtual Reulity) — віртуальної реальності — і насамперед такий її різновид, як панорамну відеотехнологію, тобто створення на екрані звичайного персонального комп'ютера картини фотографічного тривимірного реалістичного високоякісного зображення. Іноді у віртуальних банках використовують двобічні інтерактивні відеосистеми для цілодобового обслуговування приватних вкладників («Huntington National Bank», «Chase Manhatton Bank»). Вони дозволяють клієнтам спілкуватись із представниками банку, бачити їх на екрані, чути їхній голос у режимі реального часу. Використовуючи двобічну інтерактивну відеосистему, можна здійснювати практично будь-які банківські операції (наприклад, відкривати рахунки, перераховувати вклади). Одним з відомих постачальників таких систем вважається «AT&T Global Information Solutions».

Сьогодні інноваційні розробки банків на основі ІТ-технологій стають дедалі масштабнішими. Так, на початку 2005 р. американський банк «JP Morgan Chase», що почав емісію безконтактних платіжних карток, став переможцем у номінації за інновації у фінансовій сфері «Financial Issuer Innovation Award» (нагорода фінансовому емітентові за інновацію) за рішенням Міжнародного консорціуму виробників безконтактних смарт-карток, розробників і постачальників програмно-апаратних рішень у цій галузі — «Smart Card Alliance». Без-

[25] *Мовсесян А.* Информационные аспекты транснационализации / А. Мовсесян // МЭиМО. — 1998. — № 2. — С. 121—129.

[26] *Чадин С.* Международные финансовые рынки: аспект глобализации / С. Чадин // Банковские Технологии. — 2003. — № 2.

контактні смарт-картки, що передають інформацію з радіочастотного каналу, уже вийшли на оперативний простір і нині активно використаються в багатьох комерційних проектах у всьому світі[27].

Слід зазначити, що окупність використання, зокрема в банківській справі, засобів автоматизації та інших технологічних нововведень можлива лише за умови здійснення масштабних операцій. Застосування досягнень науки і техніки в банківській справі безпосередньо пов'язане з виходом банків за межі їхніх національних економік та глобалізацією фінансової сфери[28].

Отже, розглянувши основні тенденції розвитку сучасної міжнародної банківської справи, можемо стверджувати, що сьогодні банки змушені витримувати жорстку конкуренцію, яка посилюється в результаті глобалізації фінансової сфери, концентрації та конвергенції в банківському секторі тощо. Саме для виживання за таких умов банки повинні розвиватися на інноваційній основі, широко застосовуючи методи, інструменти та підходи фінансового інжинірингу.

З початку 1970-х рр. близько 130 країн (три чверті країн — членів МВФ) потерпали від локальних або системних банківських криз. Їхні негативні фінансово-економічні й соціальні наслідки позначились як на країнах, що розвиваються, так і на промислово розвинених країнах. В останні ж півтора десятиліття банківські кризи стали особливо руйнівними. За оцінками МВФ починаючи з 1990 р. системні банківські кризи відчутно вразили щонайменше 49 країн світу. Більше того, події 1997, 2002, 2008 років, пов'язані з низкою валютно-фінансових криз, зокрема в Південно-Східній Азії, Росії, Бразилії й Туреччині, наочно продемонстрували, що національні кордони вже не можуть служити бар'єрами перед поширенням фінансової нестабільності, здатної тепер перерости в явища глобального масштабу, що й підтвердила світова фінансова криза 2008 року. Остання показала, що вкрай важливим питанням є якість фінансових інновацій банків. Адже в розпалі конкурентної боротьби, сподіваючись на «легкі» та, як здавалось на перший погляд, «безризикові» гроші, провідні гравці на міжнародному ринку банківських послуг дозволяли собі такі речі:

- використання складних інноваційних фінансових продуктів без розуміння їхньої економічної природи;
- нехтування вивченням реального сектору економіки та його тенденцій і потреб;
- застосування «короткозорих» стратегій, що полягають у фокусуванні на окремих тактичних завданнях, необґрунтований або неактуальний стратегічний план;
- керування емоціями, інстинктами, а не здоровим глуздом під час прийняття відповідних управлінських рішень тощо.

Після насичення ринку банківських послуг на певному етапі конкурентна боротьба тільки загострювалась, вимагаючи чимраз нових і нових інноваційних фінансових продуктів. Проте нерозумне та надмірне їх використання призвело до втрат, масштаби яких вкрай загрозливі. Із цього приводу Андре Тайманс, консультант Агентства з передавання фінансових технологій (ATTF, Люксем-

[27] *Заславская О.* Бесконтактные карты скоро появятся в наших кошельках / О. Заславская // Финансовые известия. — 2005. — 23 марта.

[28] *Васильченко З. М.* Комерційні банки: реструктуризація та реорганізація : монографія / З. М. Васильченко. — К. : Кондор, 2004. — 528 с.

бург) під час семінару на тему «Фінансовий аналіз банківських установ», проведеного на базі навчального центру НБУ в Києві 27—29 травня 2009 р., висловився так: «Банкіри — це старі вівці. Вівці — позаяк їм притаманне ведення бізнесу за принципом "наслідуй конкурента і намагайся бути будь-що ліпшим за нього", а старі — оскільки уроки історії ними ніколи не засвоюються».

Тож неякісні фінансові інновації банків, що спричинили значні негаразди, породжені здебільшого людським поведінковим фактором, коли до дій спонукала банальна жадібність. Звідси випливає висновок, що, з одного боку, фінансові інновації — це інструмент конкурентної боротьби та основа інтенсивного зростання, а з другого — «неякісні» фінансові інновації можуть викликати кризові явища у фінансовій системі, зумовлювати різного роду зловживання тощо. Тому сьогодні постає питання — в який спосіб здійснюється регулювання на ринку банківських послуг щодо розроблення й упровадження інноваційних фінансових продуктів і чи розроблені відповідні механізми та інструменти?

Дотепер питання регулювання інноваційної складової в міжнародній банківській справі або взагалі не розглядалось, або йшлося про максимально можливу лібералізацію з метою підтримання інновацій. Проте не слід забувати, що медаль завжди має два боки, що й довела остання фінансова криза. Адже вже передумови кризи свідчили про необхідність вирішення даної проблеми, бо на початку 2008 р. обсяг деривативів (як біржових, так і позабіржових) перевищував майже в 11 разів обсяг світового ВВП, у 10 разів — капіталізацію фондових ринків, у 7 разів — обсяг емітованих боргових цінних паперів і в 6 разів — обсяг банківських активів. Деривативи враховувались на позабалансових рахунках за ринковою вартістю, що унеможливлювало їх контроль і тим більше регулювання.

Щодо основних *цілей і завдань банківського регулювання в контексті фінансового інжинірингу*, то фахівці також формулюють їх по-різному. Зокрема, відомий італійський фахівець К. Нанні вважає, що кінцевими цілями банківського регулювання є[29]:

- підтримання стабільності й довіри до банківської системи за допомогою забезпечення платоспроможності банківських структур, відвернення системного ризику (тобто ризику того, що банкрутство одного або кількох банків спричинить кризу всієї банківської системи);
- захист вкладників та інших клієнтів банківської системи від надмірного ризику збитків та інших видів шкоди, що виникає внаслідок банкрутства, шахрайства, зловживань, маніпуляцій та інших видів посадових правопорушень з боку постачальників фінансових послуг (індивідуальний ризик);
- забезпечення безперебійного ефективного, надійного та результативного функціонування фінансових ринків, включаючи правильну роботу конкурентних ринкових сил (стимулювання ефективності системи).

Проте все це — лише задекларовані принципи, що мають мало спільного з реальним життям. Оскільки регулювання та нагляд реалізуються людьми, які не є ідеальними та схильні порушувати встановлені правила та порядки, то не дивно, що на практиці трапляються випадки дискримінації, прийняття неадекват-

[29] Лекции о деятельности центральных банков / отв. ред. М. Роккас и К. Мастропаскуа. — Рим, 1966. — С. 135.

них рішень та порушення принципів ринкової економіки. Тому загалом розглядаються три основні концепції поведінки органів регулювання банківської діяльності — це теорія суспільних інтересів, теорія зрощення інтересів і теорія суспільного вибору.

Теорія суспільних інтересів уважається однією з перших концепцій регулювання. Відповідно до неї регулятивні органи діють на благо всього суспільства, тобто їхні чиновники призначаються легітимно обраними законодавцями й ухвалюють рішення, керуючись інтересами суспільства. Якщо ринкові механізми не працюють, то, як стверджують прихильники цієї теорії, регулятивні органи втручаються й уживають заходів, котрі найліпше задовольняють інтереси і споживачів, і фірм. Вони мають неупереджено вивчати ситуацію в банківській сфері й серед споживачів їхніх фінансових послуг, ретельно розглядати всі можливі інструменти регулювання і їх вплив на добробут суспільства, застосовувати лише інструменти, що максимізують загальний добробут. Інтереси окремих регулятивних органів не беруться до уваги під час прийняття рішень.

Теорія зрощення інтересів, або теорія захвату. Практика свідчить, що часто регулятивні органи в першу чергу дбають лише про свої інтереси замість інтересів суспільства в цілому. Прихильники цього погляду, який зазвичай називають теорією зрощення інтересів (автор лауреат Нобелівської премії Джордж Стіглер[30]), стверджують, що суспільству в цілому не вигідне таке регулювання. Замість суспільства вигоду одержують об'єкти регулювання. Збитків же зазвичай зазнають споживачі їхньої продукції. Не дивно, що відповідно до цієї теорії фірми навіть прагнуть потрапити під таке регулювання. Ця концепція ґрунтується на дещо цинічному погляді на діяльність уряду, коли регулятивні органи розглядаються як групи індивідів, на які банки намагаються чинити вплив для одержання потрібного їм рівня нагляду.

Теорія суспільного вибору. Прихильники цієї теорії вважають концепції суспільних інтересів і зрощення інтересів як крайні випадки. На їхню думку, перед регулятивними органами виникають альтернативи. За інших рівних умов, можливо, вони б і робили те, що найліпше для суспільства в цілому. Але, на жаль, припущення «за інших рівних умов» не можна застосовувати до реального життя. З іншого боку, регулятивні органи будуть схильні зберігати ціни, що пропоновані регульованими банками, на досить низькому рівні для вигоди споживачів даної продукції. Вони будуть задоволені, що позначиться на їхньому ставленні до регулятивних органів і політиків. Останні, у свою чергу, мають можливість повторно призначати членів органів нагляду й підвищувати їм заробітну плату. Разом з тим невисокі ціни можуть означати низький прибуток для банків, що зрештою може призвести до виходу їх з ринку, а отже, послуги представників регулятивних органів їм більше не знадобляться. Тобто вони не в змозі зробити так, щоб «і вовки були ситі, і вівці цілі». У будь-якому разі регулятивні органи щось здобувають, а щось втрачають.

У результаті органи нагляду зазвичай регулюють ринок у такий спосіб, щоб дозволити банкам одержувати прибуток трохи вищий від рівня ринку вільної конкуренції, але трохи нижчий від рівня, що забезпечується за встановлення

[30] *Stigler G.* The Theory of Economic Regulation / G. Stigler // Bell Journal of Economics. — 1971. — № 2. — P. 3—21.

монопольних цін. Тож органи нагляду не віддаватимуть переваги ані ринку вільної конкуренції, ані ринку чистої монополії, однак при цьому вони дозволяють банкам володіти, принаймні частково, монопольною владою, тобто можливістю встановлювати монопольні ціни.

Отже, з одного боку, регулювання (та нагляд), зокрема банків, необхідне для забезпечення рівних конкурентних можливостей та ефективного функціонування банківського сектору, а з другого — реальний вплив регулятивних та наглядових органів може відіграти роль гальма. Сьогодні, як уже зазначалось, у зв'язку з розвитком фінансових інновацій та зростанням їхньої ролі в міжнародній діяльності банків гостро постає питання про засоби здійснення регулювання сучасної фінансової інноваційної складової в банківській справі.

Як свідчить аналіз чинних міжнародних норм щодо регулювання банківської діяльності, розроблених Світовим банком, МВФ та іншими міжнародними організаціями, такими як ІСДА, *власне нормативних документів щодо регулювання фінансових інновацій у міжнародній банківській справі не існує*. Утім Банк міжнародних розрахунків (Bank for International Settlements — BIS), котрий «виконує функцію банку центральних банків»[31], розробив низку документів, які можуть застосовуватись до окремих складових інноваційного процесу в банках, а саме: 1) до ризик-менеджменту; 2) інноваційних процесів, що стосуються інформаційних технологій; 3) похідних цінних паперів (деривативів)[32].

Крім того, важливим питанням є управління ризиками, які виникають під час розроблення та впровадження банками фінансових інновацій. Так, у документі BIS «Міжнародна конвергенція парламентів та нормативів капіталу», опублікованому в червні 2006 р., є абзац 789 «Ринкові інновації», в якому зазначено таке. Оскільки мінімальні вимоги до капіталу для проведення сек'юритизації, можливо, не зможуть охопити всіх потенційних питань, очікується, що наглядові органи враховуватимуть нові риси трансакцій сек'юритизації в міру їх появи. Така оцінка передбачатиме вивчення впливу, що його зможуть справити нові риси на передавання кредитного ризику, і там, де це буде потрібно, очікується, що наглядові органи вживатимуть відповідних заходів згідно з другим Базельським принципом. Згідно з першим Базельським принципом наглядові органи повинні взяти до уваги ринкові інновації, і таке реагування може бути реалізоване у вигляді низки операційних вимог та (або) специфічних вимог щодо капіталу. Тобто в документі лише зачепили тему регулювання фінансових інновацій банків.

Також уже зазначалось, що існують певні норми щодо інноваційних процесів на основі інформаційних технологій, зокрема електронного банкінгу. Даний аспект розглядається ще й у контексті управління операційним ризиком банку,

---

[31] International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework — Comprehensive Version, June 2006. [Electronic resource]. — Available from :
http://www.bis.org/publ/bcbs128.pdf.

[32] Ibid; IT innovations and financing patterns: implications for the financial system: CGFS Publications. — № 19. — February 2002 [Electronic resource]. — Available from :
http://www.bis.org/publ/cgfs19.htm
Risk Management Principles for Electronic Banking / Basel Committee. — July, 2003 [Electronic resource]. — Available from :
http://www.bis.org/publ/bcbs98.pdf?noframes=1

особливо як помилки персоналу та шахрайство. Проте найбільша кількість норм на сьогодні в міжнародній банківській справі стосується регулювання власне операцій банків з деривативами. Пропонуємо їх короткий огляд.

Уперше Базельський комітет системно дослідив деривативи у 1984 р., розглянувши питання, до якої міри підлягають звітуванню перед наглядовими органами різні типи позабалансових ризиків або як вони враховуються у визначенні достатності капіталу банків.

У липні 1985 р. Базельський комітет видав коротку резолюцію для наглядових органів країн, що не входили до Великої десятки, висловивши занепокоєння щодо можливих наслідків для систем нагляду, що їх може спричинити швидке зростання ризиків, пов'язаних з позабалансовими операціями банків, та попередження щодо обов'язкової наявності в банків адекватних систем контролю. Керівництво країн Великої десятки видало схожі застереження у своїх власних країнах, і невдовзі після цього BIS опублікував глибокий аналіз щодо інноваційних продуктів під назвою «Останні інновації в міжнародній банківській справі», так звану перехресну доповідь, підготовлену групою фахівців Постійної комісії з питань євровалюти центральних банків країн Великої десятки. Також у 1985 р. Базельський комітет створив робочу групу для вивчення ризиків банку, пов'язаних з різними типами позабалансових операцій, та розробив рекомендації щодо того, в який спосіб такі ризики мають відображатися в оцінці адекватності капіталу. Результати дослідження були опубліковані в березні 1986 р. в документі «Управління позабалансовими ризиками банків: наглядові перспективи». Надалі результати дослідження також були враховані під час розроблення вимог Базельського комітету до адекватності капіталу банків (Базель I 1988 р. та Базель II 2004 р.).

Крім того, існують інші публікації Базельського комітету з даного питання, серед яких назвемо:

- «Пруденційний нагляд за операціями банків з деривативами» — грудень 1994 р.;
- «Принципи управління ризиками для деривативів» — липень 1994 р.;
- «Основи наглядової інформації щодо операцій банків та торговців цінними паперами з деривативами» — травень 1995 р.;
- «Нові досягнення у клірингу та здійсненні розрахунків за позабіржовими деривативами» — березень 2007 р.;
- «Принципи для здійснення раціонального стрес-тестування та нагляду» — травень 2009 р. тощо.

При цьому до світової фінансової кризи, що розпочалась у 2007—2008 рр., чітко виявлялась тенденція звільнення центральних банків від функцій нагляду і концентрації майже повністю на монетарних питаннях (Великобританія, Японія, Корея й деякі інші країни), а акценти в наглядовій діяльності перемістились із установлення лімітів і обмежень за окремими позиціями банківських балансів на контроль наявних у банках систем управління ризиками.

Проте деякі дослідники вважають, що саме такі акценти в наглядовій діяльності і є однією з причин того, що сьогодні немає ґрунтовних інновацій у банківській сфері, адже банки повинні забезпечувати відповідний рівень ризику, обслуговуючи клієнтів, що, у свою чергу, нівелює можливості застосування нових більш ризикових інструментів і технологій. На нашу думку, викладене ро-

зуміння проблеми є ідеалістичним і слабо корелює з реальністю, оскільки відомі численні приклади, коли більш схильний до ризику менеджмент банків проводить відповідну політику, беручи активну участь у розробленні та застосуванні фінансових інновацій. При цьому наглядові органи визнали необхідність співробітництва з керівництвом банків у справі впровадження ефективного корпоративного управління, створення ефективної внутрішньої структури, чіткого розподілу повноважень і обов'язків між членами ради директорів і менеджерами банків, формування ясної та зрозумілої системи підзвітності, збору й обробки інформації, яка використовує всі переваги сучасних інформаційних мереж, тощо.

Утім поступовий розвиток даного напряму в регулюванні міжнародної банківської справи був перерваний кризою 2008 року, яка висвітлила слабкі місця та змусила інтенсивно змінювати наявну систему банківського регулювання на міждержавному рівні. Перегляд регулювання фінансової системи з метою якнайшвидшого виходу із кризи й запобігання її повторенню в майбутньому стає нині одним із пріоритетних питань.

У Заяві стосовно регулювання позабіржових деривативів голови Державної комісії з цінних паперів та бірж США М. Шапіро від 22 червня 2009 р. зазначалось, що гостра фінансова криза останніх років показала наявність серйозних недоліків у структурі фінансового регулювання США, і одним із таких недоліків є прогалина в регулюванні ринку позабіржових деривативів, оскільки відповідно до чинного законодавства США вони більшою мірою не підпадають під регулювання[33].

Одночасно регулятивні органи ЄС можуть одержати повноваження на скасування рішень банківських регуляторів країн—членів ЄС. Це свідчить також про те, що ЄС прагне посилити банківське регулювання, щоб у майбутньому уникнути помилок, які спричинили кредитну кризу[34]. Пропозиції, опубліковані Європейською комісією, передбачають, що нові європейські регулятори здобувають право втручатись у суперечки та врегульовувати їх у тому разі, якщо національні регулятори не зможуть дійти згоди з питання контролю фінансових інститутів, котрі здійснюють діяльність у різних країнах. Проте пропозицію Єврокомісії навряд чи підтримає Великобританія, оскільки її позиція полягає в тому, що країни, які власними силами фінансують порятунок банків, мають право на прийняття кінцевого рішення з усіх питань.

У вересні 2009 р. було оприлюднено плани Єврокомісії щодо створення Європейської ради із системних ризиків (European Systemic Risk Council), котра б оцінювала інформацію стосовно стабільності фінансової системи та тримала б у полі зору ризики для економіки. Передбачалося, що членами ради цього органу стануть представники центральних банків країн ЄС, головою — президент Європейського центрального банку, а віце-президентами — представники країн ЄС, що не входять до єврозони, серед яких, зокрема, Великобританія. Функції

---

[33] Testimony Concerning Regulation of Over-The-Counter Derivatives [Electronic resource] / Mary, L. Schapiro. — Available from :
http://www.sec.gov/news/testimony/2009/ts062209mls.htm

[34] Евросоюз ужесточит банковское регулирование // Укррудпром. — 2009. — 28 мая [Электронный ресурс]. — Режим доступа :
http://ukrrudprom.com/news/Evrosoyuz_ugestochit_bankovskoe_regulirovanie.html

ради включатимуть попередження країн про ризики, що виникають, та відстежування заходів, застосованих у відповідь на ці попередження, а також створення єдиної збірки правил, котрі будуть чинні в ЄС.

Водночас на тлі розпочатих кардинальних змін засад регулювання міжнародної фінансової та зокрема банківської сфери залишається нерозв'язаним суттєве питання — як досягти відповідного балансу за умов посилення регулювання, не зашкодивши конкуренції й не знищивши відповідні ринкові механізми, але не допустивши анархії та перекосів? Більше того, нові наглядові органи повинні бути політично й ринково незалежні та мати відповідний обсяг ресурсів, щоб здійснювати нагляд за гігантськими інституціями та зберегти на потрібному рівні інновації в банківській справі.

Отже, як бачимо, перед світовою спільнотою постало неоднозначне питання: що ліпше — лібералізація чи посилення регулювання міжнародної банківської справи та зокрема її інноваційної складової? І тут погляди розходяться, оскільки, з одного боку, занадто централізоване регулювання, особливо за сучасних масштабів банківського ринку — це створення громіздкого, складно контрольованого бюрократичного апарату, вплив якого може бути гальмівним для інтенсивного та продуктивного зростання в секторі. З другого боку, як довели події останніх двох років, занадто ліберальний підхід на основі впроваджень кодексів, етики, орієнтовних вимог та інших загальних орієнтирів та сподівання, що спрацюють саморегульовані механізми, суперечить не тільки людській природі, а й засадам наявного економічного устрою. Тож можемо переконатись, що існує нагальна потреба в розробленні нової парадигми банківського регулювання і нагляду.

На нашу думку, саме адекватне регулювання та нагляд за інноваційною компонентою банківського бізнесу зможе забезпечити формування *якісної новітньої системи регулювання в міжнародній банківській справі*, у побудові якої враховується теорія суспільного вибору і мають братися до уваги такі аспекти:

1. Регулювання і нагляд — завжди на крок позаду від практики, зокрема від упровадження фінансових інновацій у банках.
2. Саме обмеження, запроваджені регулятивними вимогами, виступають потужним фактором створення інноваційних фінансових продуктів, які, у свою чергу, видозмінюють характер грошових потоків та перерозподіляють навантаження ризику.
3. Перекоси в бік або лібералізації, або регулювання можуть або спричинити масову спекулятивну поведінку банків, або загальмувати розвиток банківського сектору через неспроможність задовольняти новітні потреби клієнтів.
4. Усі банкіри — «старі вівці», які не сприймають уроків історії і будь-що прагнуть легких грошей, а всі наглядові органи — також живі люди, які не менше за банкірів підвладні людським слабкостям, тобто необхідно зважати й на постулати теорії суспільного вибору.

Вважаємо, що в підґрунтя новітньої системи регулювання банківської діяльності мають бути закладені три основні постулати:

Взаємна відповідальність банків та регуляторів — адже за сучасних умов регулятори не несуть прямої відповідальності за банкрутства банків, які не тільки можуть загрожувати інтересам окремих вкладників, а й взагалі ставити під питання дієздатність наявної валютно-фінансової системи світу. Тобто ре-

гулятори, що не можуть своєчасно запобігти появі негараздів у окремих банківських установах і появі системних фінансових криз, мають підпадати під адекватні заходи впливу, поділяючи і репутаційні, і фінансові ризики.

Комплексна система регулювання і нагляду — необхідно переглянути наявні підходи як в економічному аналізі, так і в пруденційному нагляді на основі оцінки ризиків. Показники мають коригуватися відповідно до макроекономічної ситуації в країні та на міжнародних ринках.

Захист якісних фінансових інновацій — регулятивні органи повинні, по-перше, імплементувати у свою діяльність елементи фінансового інжинірингу, для того щоб мати змогу вчасно виявляти та ґрунтовно досліджувати вплив інноваційних фінансових продуктів та розробляти відповідні механізми, що забезпечуватиме їх тиражування, а по-друге, вчасно створювати відповідне нормативно-правове поле.

4.3. Вплив світової економічної кризи на розвиток національних банківських систем

Поглиблення глобалізації світового господарства характеризується не тільки позитивними тенденціями стійкого розвитку, але й посиленням міжнародної фінансової нестабільності. У глобалізованому фінансовому просторі національні банківські системи, на які значно впливають політичні, економічні, інституціональні, інвестиційні, валютні, кредитні ризики, а також ризики, пов'язані з можливим виникненням кризи (ефект доміно), є вельми вразливими до шоків як зовнішнього, так і внутрішнього походження.

При цьому, як переконує міжнародний досвід, конкурентоспроможність національних банківських систем проходить своєрідне «тестування» в кризові періоди економічного циклу, яскравим свідченням чого стала глобальна економічна криза 2007—2010 рр. Варто зазначити, що її пусковим механізмом став саме банківський компонент унаслідок стрімкого наростання фінансово-кредитних дисбалансів, які раптово порушили світову економічну рівновагу.

Функціонування сучасних світових фінансових ринків ґрунтується на принципах стабільності та ефективності і передбачає стандартизовану процедуру ціноутворення на фінансові активи. Зокрема, відповідно до цієї теорії властива фінансовим ринкам перманентна зміна цін на фінансові активи є реакцією на зміни їх кон'юнктури. Разом з тим теорія ефективності фінансових ринків не припускає можливості існування «майнових пузирів» та різкого знецінення активів, що на практиці не вписується в реалії фінансових ринків із властивим їм граничним рівнем прибутковості або збитковості фінансових операцій. З огляду на це та на уроки світової фінансової кризи 2007—2010 рр. вважаємо слушною характеристику природи фінансових ринків на основі гіпотези фінансової нестабільності американського економіста Хаймена Ф. Мінскі[35], яка базується на кейнсіанському підході до теорії ефективних ринків, зокрема фінансових.

[35] Див. детальніше: *Mehrling P.* The Vision of Hyman Minsky / P. Mehrling // Journal of Economic Behavior and Organization. — 1999. vol. 39. — P. 125—158.

Принциповою різницею між гіпотезою ефективності фінансових ринків та гіпотезою фінансової нестабільності є відмінності в підходах до визначення факторів, які обумовлюють зміни цін на фінансові активи. Скажімо, з позиції теорії ефективності фінансових ринків їм іманентне прагнення до рівноваги, яка може бути порушена зовнішніми чинниками.

Разом з тим гіпотеза фінансової нестабільності Х. Ф. Мінскі полягає в тому, що фінансовим ринкам притаманні власні внутрішні дестабілізаційні рушійні сили, які спричиняють розширення попиту на кредити та роздування цін на активи, а отже, неминуче скорочення кредитного ресурсу та знецінення активів. Так, авторитетні західні науковці виділяють три хвилі масштабних банківських криз, що передували нинішній четвертій (перша трапилась у 1980-х ті рр., друга і третя — у першій та другій половині 1990-х рр.) і характеризувались наявністю «цінових пузирів» на активи[36].

Отже, банківські кризи, як і будь-які кризові явища, є не аномальним, а цілком закономірним явищем у динаміці розвитку економічної системи в цілому. Проциклічний характер розвитку фінансово-кредитної сфери має об'єктивний характер, що підтверджується й ретроспективним аналізом банківських криз за останнє століття[37], і цілком відповідає основним положенням теорії циклічності розвитку та теорії неефективності фінансових ринків. Зазначимо, що лише за період 1970—2007 рр. спеціалісти МВФ ідентифікували 124 банківські кризи. При цьому 24 з них доповнювалися або валютною, або борговою кризою та були класифіковані як подвійні кризи, а 10 випадків аналітики МВФ визначили як потрійні системні банківські кризи.

Нинішня четверта хвиля банківських криз, яка є складовою світової фінансової кризи 2007—2010 рр., за визначенням багатьох експертів, не має собі рівних за масштабами із часів великої депресії 1929—1933 рр.[38] та характеризується системним характером, який виявляється в часовій синхронізації циклічної, структурної, кредитної, фондової, банківської та соціальної криз. Тобто ключовий вплив фінансово-кредитної кризи на стабільність світового банківського сектору та, відповідно, на конкурентоспроможність окремих національних банківських систем є безперечним.

У працях багатьох учених-економістів та експертів авторитетних міжнародних організацій зустрічаються різні трактування сутності категорії «банківська криза» та її параметрів залежно від предмета та мети дослідження. Однак найбільш узагальнювальне тлумачення суті банківської кризи таке: вона полягає в

---

[36] *Киндлбергер Ч.* Мировые финансовые кризисы. Мании, паники и крахи / Ч. Киндлбергер, Р. Алибер. — СПб. : Питер, 2010. — С. 19—20.

[37] Див. детальніше: *Laeven L.* Systemic Banking Crises: A new Database / Luc Laeven, Fabian Valencia // International Monetary Found Working Paper WP/08/224, 2008. — 78 p.; *Duttagupta R.* The Anatomy of banking Crises / Rupa Duttagupta, Paul Cashin // International Monetary Found. — WP/08/93/. — 2008. — 37 p.; *Hoelscher D.* Managing Systemic Banking Crises / David Hoelscher, Marc Quintyn // International Monetary Fund. — OP. — 2003. — № 224. — 72 p.

[38] Див. детальніше: *Глущенко В.В.* Введение в кризисологию. Финансовая кризисология. Антикризисное управление / В. В. Глущенко. — М. : ИП Глущенко В. В., 2008. — 88 с.; *Кравченко І.* Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи / І. Кравченко, Г. Багратян // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 1 (155). — С. 19—23; *Колташов В.* Кризис глобальной экономики в России : доклад института глобализации и социальных движений (ИГСО) / экспертная группа : В. Колташов, Б. Кагарлицкий, Ю. Романенко, И. Герасимов. — 2008. — 45 с.; *Чибриков Г. Г.* Содержание и арифметика финансового кризиса / Г. Г. Чибриков // Банковское дело. — 2008. — № 12. — С. 23—26.

серйозних негараздах в банківській сфері, які пов'язані зі скороченням депозитарної бази, збільшенням частки «поганих кредитів», упровадженням надзвичайних адміністративних заходів (банківські канікули, націоналізація банківської системи тощо), зниженням банківської ліквідності та прибутковості, банкрутством фінансово-кредитних організацій та масовим невиконанням ними своїх контрактних зобов'язань. Це, у свою чергу, свідчить про те, що економічну категорію «банківська криза» слід аналізувати комплексно, беручи до уваги її інституціональну, організаційну та системно-управлінську сутність, а також орієнтуючись на здатність банківської системи виконувати свої основні функції, пов'язані з клірингом та здійсненням платежів, акумуляцією та перерозподілом капіталу і потоків грошових коштів, розміщенням коштів, зниженням невизначеності та контролем ризиків, а також вирішенням агентських проблем під час укладання фінансових контрактів.

Зважаючи на викладене, можна резюмувати, що банківська криза — це глибоке розбалансування банківської системи, яке виявляється в неспроможності суб'єктів системи ефективно виконувати свої функції (утворення розрахункових засобів, що тісно пов'язано з депозитарними, розрахунковими, платіжними, кредитними, касовими та іншими операціями) та супроводжується виходом фінансових параметрів економічних процесів (витрати, прибутки, доходи тощо) за нормальні межі.

Вивчення емпіричної літератури та ретроспективний аналіз світового досвіду дають можливість визначити власне механізм поширення банківської кризи, що передбачає ідентифікацію джерел (умови та фактори), апарату розвитку (вияв та особливості), а також наслідків банківської кризи. Діагностика банківських криз, які трапились в останні чотири десятиліття[39], дозволила встановити основні причини погіршення фінансових параметрів та результативності соціально-економічної діяльності, їх переходу в недопустимий стан, тобто визначити ключові чинники банківських криз. Серед них у першу чергу маємо назвати: знецінення національної валюти, значну доларизацію зобов'язань банківської системи, посилення інфляції, суттєве зниження ліквідності банківської системи, розширене кредитування, наростання недовіри до банківської системи, погіршення умов торговельного балансу.

Аналіз наведених передумов банківських криз дає змогу стверджувати, що останні здебільшого виникають у результаті дії так званого шоку, який являє собою поєднання негативного впливу параметрів макроекономічної динаміки (інфляція, девальвація, індекс умов торгівлі тощо), валютних ризиків (обмінний курс, доларизовані депозити та кредити, іноземні запозичення) та фінансової нестійкості окремих фінансово-кредитних інститутів.

У цьому зв'язку маємо зазначити, що, незважаючи на диверсифікованість джерел походження банківських криз, основним механізмом їх поширення в економіці є банківські установи, оскільки вони найбільш чутливі до зовнішніх шоків. А основним каналом перерозподілу кризових явищ в економіці є власне банківські канали кредитування, які в умовах кризи призводять до подорожчання кредитних коштів, скорочення кредитування та виробництва, а також збіль-

[39] Див. детальніше: *Hoelscher D.* Managing Systemic Banking Crises / David Hoelscher, Marc Quintyn // International Monetary Fund. — OP 2003. — № 224. — 72 p.

шення безробіття, впливаючи на структуру споживання та масштаби депонування коштів.

Ключовими формами вияву банківських криз є скорочення кредитування реального сектору економіки, зростання відсоткових ставок, банкрутство, здешевлення ринкової вартості банківських активів та вартості нерухомості. Як результат — банківські кризи здатні призвести до зростання банківських витрат через списання безнадійної банківської заборгованості, зменшення ринкової вартості банківських установ та банкрутство банків, а також погіршення загальноекономічної ситуації — скорочення реального ВВП, виробництва та споживання, збільшення безробіття, здорожчення кредиту та банківських послуг, дефіциту капітальних коштів та, відповідно, кредитних грошей. При цьому швидкість виходу суспільства з кризи та її наслідки несуттєво залежать від обсягів фінансової допомоги, виділеної на стабілізацію банківської системи, однак, значно залежать від рівня розвитку ринкових інститутів.

Водночас банківській кризі 2007—2010 рр. притаманні ціла низка специфічних особливостей та унікальна комбінація факторів і специфічних передумов, котрі призвели до її виникнення, поширення та ескалації. Зауважимо, що останні десятиліття характеризувалися вельми сприятливими умовами для нагромадження капіталів: м'яким регулюванням, надшвидкісними інформаційними потоками, доступністю кредитного капіталу, відносно легким доступом до міжнародного ринку капіталів та наявністю надлишкових, вивільнених від торгівлі нафтою, коштів, що, у свою чергу, сприяло зростанню попиту на фінансові активи, у тому числі на похідні цінні папери. Тож серед основних передумов нинішньої глобальної фінансової та зокрема банківської кризи варто назвати такі:

— інтернаціоналізація банківського капіталу та глобалізація фінансів, стрімке зростання сектору фінансових послуг та збільшення маси фінансових послуг порівняно з реальним сектором економіки;

— безконтрольне зростання іпотечного кредитування (без належної оцінки ризикованості) та масова сек'юритизація виданих кредитних позик;

— підвищена міжнародна мобільність банківського капіталу;

— дерегуляція глобальних фінансових ринків, а також брак ефективної глобальної координації в системі контролю та нагляду за банківською діяльністю;

— наявність диспропорцій і суперечностей між виробничими та споживчими ринками, а також між країнами першого і третього світу;

— зростання цін у глобальному масштабі;

— завершення чергового науково-технічного циклу;

— високий рівень доларизації світової економіки.

Проте стрижневою причиною нинішньої банківської кризи стало стрімке зростання сектору фінансових послуг та випереджальне зростання їх маси порівняно з реальним сектором економіки внаслідок дерегуляції фінансової сфери, розвитку інформаційних технологій, доступності кредитування, наявності вільного доступу до світового ринку інвестиційного капіталу, вивільнення коштів від торгівлі нафтою, активізації фондів суверенного багатства та ін. Підтвердженням цього є той факт, що сукупна вартість активів комерційних банків на сьогодні вдвічі перевищує світовий ВВП, а кошти, що перебувають в обігу на ринку акцій та боргових цінних паперів, — щонайменше у 2,5 рази (табл. 4.4).

Таблиця 4.4

ДЕЯКІ ПОКАЗНИКИ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО РИНКУ КАПІТАЛІВ У РЕГІОНАХ У 2007 р., млрд дол. США[40]

Регіон	ВВП	Загальні резерви мінус золото	Капіталізація ринку акцій	Боргові цінні папери			Активи комерційних банків
				державні	приватні	загальні	
Світ	48204,4	5091,5	50826,6	25634,7	43099,7	68734,4	70860,5
ЄС	13644,4	252,7	13068,8	7695,0	15507,7	23202,7	36642,0
Єврозона	10588,9	157,5	8419,1	6582,2	12186,1	18768,3	25837,6
Північна Америка	14470,0	89,8	21269,7	6936,0	21135,5	28071,6	12122,6
Канада	1275,3	35,0	1700,7	702,4	633,4	1335,8	1917,9
США	13194,7	54,9	19569,0	6233,6	20502,1	26735,8	10204,7
Японія	4366,2	879,7	4795,8	6750,6	1968,7	8719,3	6415,4

Це створило передумови для віртуалізації банківського капіталу та нарощування вартісних обсягів незабезпечених фінансових активів. Так, у США віртуальний капітал до початку кризи у 2007 р. майже у 5 разів перевищував реальні банківські активи та в 4 рази ВВП. За таких умов неймовірно зростали іпотечне кредитування та сек'юритизація виданих кредитних позик. Так, тільки протягом 2006—2007 рр. кількість користувачів іпотечним кредитуванням зросла з 1,5 до 8 млн осіб, і воно стало вчетверо доступнішим[41].

Як показує досвід попередніх банківських криз, зростання попиту і цін на нерухомість (іпотечний бум) є одним з основних факторів, які здатні вплинути на розгортання банківської кризи. До того ж саме період 2007—2008 рр. для США відзначився збільшенням бюджетного дефіциту, зростанням зовнішньої заборгованості, що мало негативний вплив на макроекономічну стабільність і спричинило дестабілізацію американської банківської системи.

У свою чергу, підвищена міжнародна мобільність банківського капіталу, високий рівень прибутковості банківської діяльності та функціонування банківського капіталу в глобальних масштабах на фоні дерегуляції глобальних фінансових ринків також стали вагомими чинниками світової банківської кризи. Зокрема, скасування в 1999 р. закону Гласса—Стігалла дало можливість американським банкам активно співпрацювати з інвестиційними банками та самостійно брати участь у широкомасштабних фінансових спекуляціях з цінними паперами. Крім того, дерегуляція фінансових ринків доповнилася характерними для банківського середовища вадами — моральним ризиком та асиметрією інформації, що підсилювалося зростаючою відірваністю власників акцій банківських корпорацій від управління ними.

---

[40] IMF Global Financial Stability Report. Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness. — Washington: International Monetary Fund. — April 2008. — P. 139.

[41] *Кравченко І.* Криза та регулювання фінансової системи: уроки і перспективи / І. Кравченко, Г. Багратян // Вісник Національного банку України. — 2009. — № 1 (155). — С. 19.

Що стосується розвитку виробничих та споживчих ринків, то він характеризується сьогодні глибокими диспропорціями та суперечностями, обумовленими винесенням виробництва з країн «першого світу» та зниженням купівельної спроможності країн «золотого мільярду». Проте одержані в результаті економії на оплаті праці в країнах «третього світу» прибутки сприяли розширеному кредитуванню населення в розвинених країнах, особливо в США та Великобританії. Таке перевиробництво, зниження реальних трудових доходів в країнах «першого світу», а також зростаючі масштаби кредитування, у свою чергу, і призвели до нагромадження заборгованості домогосподарств і надалі — до неплатоспроможності приватного сектору, особливо в США, де кредитний капітал був найдоступнішим. Таку диспропорційність унаочнює суперечність між часткою США у світовому виробництві — 23 %, світовій торгівлі — 12 % та у світовому споживанні — 40 %, що можна пояснити не тільки надзвичайно розширеними межами кредитуванням, а й активною відсотковою політикою ФРС та збільшенням зовнішньої заборгованості США.

Ще одним чинником банківської кризи 2007—2010 рр. стало посилення глобальної інфляції, причини якої зводяться до порушення балансу між товарною та грошовою масами в глобальному господарстві. Зазначимо, що за умов приблизно 3—4 % щорічного зростання світового ВВП фінансова сфера світової економіки демонструвала безпрецедентні темпи зростання. Зокрема, банківські активи, як основа для розширеного кредитування, на початок 2007 р. становили 70860,5 млрд дол. США[42], майже вдвічі перевищивши світовий ВВП.

Грошова маса у світовій економіці значно збільшилася, тоді як маса промислової продукції майже не змінилася, що призвело до зменшення забезпеченості товарної маси грошовою й у такий спосіб породило інфляційні процеси. Глобальна інфляція виявилась у зростанні цін перш за все на енергоносії (нафта, газ) та продути харчування. Це, у свою чергу, не тільки не сприяло підвищенню кредитоспроможності населення, але й, реально зменшуючи доходи населення, посилювало його неплатоспроможність та нездатність обслуговувати свої борги (кредити), а отже, також посилювало глобальну банківську кризу. Так, у США на початку 2009 р. заборгованість домашніх господарств лише за виплатою відсотків за кредит на 10 % перевищувала доходи домогосподарств за той самий період.

Крім того, надмірна концентрація інновацій у розвинених країнах у поєднанні з дуже високою вартістю праці та їх відносна недоступність для решти світу зумовили вповільнення процесу дифузії інновацій та гальмування економічного зростання через зниження ефективності виробництва та продуктивності праці. А зменшення реальних грошових доходів і прибутків, забезпечених товарною масою, за умов іпотечної кризи в США, Великобританії, Європі та окремих країнах Азії, у свою чергу, неминуче викликало зростання заборгованості населення банківським інститутам, позиції яких на той момент і так сильно похитнулись у зв’язку з масованим списанням позабалансових активів унаслідок іпотечної кризи та кризи сек’юритизації в США.

Натомість, розширене впровадження різноманітних цінних паперів, мотиви диверсифікації фінансових ризиків та уникнення регулювання фінансових опе-

[42] IMF Global Financial Stability Report. Containing Systemic Risks and Restoring Financial Soundness. — Washington: International Monetary Fund. — April 2008. — P. 139.

рацій великою мірою сприяли поширенню фінансових інновацій. Так, на початок 2008 р. обсяг сек'юритизованих кредитів досяг 28 трлн дол. США, причому 3/5 іпотечних закладних та 1/4 споживчого боргу були перепродані на вторинному ринку[43]. Зокрема, нерівномірний розподіл ризиків серед різних учасників процесу сек'юритизації та погіршення якості кредитів через послаблення відповідальності кредиторів варто вважати основними недоліками техніки сек'юритизації та, відповідно, основними причинами кризи сек'юритизації. Разом з тим безконтрольна та непрозора емісія нових форм деривативів та інших похідних цінних паперів, що за висновком Банку міжнародних розрахунків сягнула близько 500 трлн дол. США, не могла не закінчитися кризою сек'юритизації у 2007 р., що й утілилось у перенагромадженні цінних паперів (прибутковість яких не могла бути забезпечена реальним сектором економіки) та краху піраміди з відірваних від реального капіталу цінних паперів.

Значна доларизація світової економіки, провідна роль долара як резервної валюти, активізація процесів офшоризації та цілеспрямована політика США з розширення ринкової ліквідності призвели до посиленої залежності окремих національних економік від стану економіки США та стимулювали постійно зростаючу потребу в доларах США. Зокрема, за підрахунками експертів приблизно 90 % своїх золотовалютних резервів (2,4 трлн дол. США станом на 2009 р.) Китай (одна з найпотужніших економік світу) тримає в американських цінних паперах[44].

Глобалізація банківського капіталу виявляється не тільки через стрімке збільшення обсягів фінансових операцій, розширення обсягів міжнародного переливу капіталів, зростання значення міжнародних кредитних відносин, розвиток ринку фінансових активів та боргових цінних паперів, посилення позицій та впливу ТНБ, а й у підвищеній транскордонній мобільності капіталів, конвергенції сегментів фінансового ринку та зникненні меж між різними фінансовими функціями.

Разом з тим, у доповнення до своїх основних функцій (інвестування), банки чимраз частіше почали виконувати функції оператора на фондових та валютних ринках (операції переважно спекулятивного характеру). А такі процеси дифузії фінансових ринків об'єктивно посилюють чутливість і залежність усіх сегментів фінансового ринку, що, власне, і трапилось, коли іпотечна криза призвела до краху системи сек'юритизації, а це, у свою чергу, дестабілізувало банківський сектор і спричинило кризу ліквідності та кризу міжбанківської довіри.

Отже, головними особливостями глобальної фінансово-кредитної кризи є циклічний характер розвитку та наявні диспропорції розвитку світового господарства, зокрема, випереджальний розвиток фінансової глобалізації. Проте банківська складова глобальної фінансової кризи має низку притаманних лише їй особливостей. Насамперед згадаємо унікальну комбінацію факторів, які визначають нагальну потребу в трансформації базових принципів функціонування та управління глобальною фінансово-кредитною системою, як-от:

---

[43] *Чибриков Г. Г.* Содержание и арифметика финансового кризиса / Г. Г. Чибриков // Банковское дело. — 2008. — № 12. — С. 23.

[44] *Черников Д.* Глобальная зачистка / Д. Черников, С. Кашин // Секрет фирмы. — 2008. — № 50 (282). — С. 10.

— наявність колосального обсягу похідних цінних паперів (понад 500 трлн дол. США), що складаються переважно з запозичених зобов'язань, під які створювати відповідні резервні фонди не обов'язково;

— високий рівень концентрації торгівлі цінними паперами на американських фондових біржах (понад 65 %), що свідчить про тісну взаємозалежність національних банківських систем усіх країн світу;

— зростання ризикованості банківського бізнесу, що зумовлено загостренням глобальної конкуренції, зниженням рівня дохідності базових банківських послуг, необхідністю підвищення ліквідності, а отже, урізноманітненням фінансових посередників, універсалізацією діяльності банківських установ та диверсифікацією банківських послуг (упровадження крім традиційних ще й нетрадиційних операцій та послуг);

— конвергенція міжнародних ринків капіталу, зумовлена мінімізацією законодавчого розподілу інвестиційного та комерційного банківського бізнесу в США, Японії та країнах ЄС, виникненням універсальних фінансово-промислових груп та фінансових холдингів, активною інноваційною діяльністю в банківській сфері, злиттям світового ринку банківських послуг та ринку боргових цінних паперів.

Ще однією характерною рисою банківської кризи 2007—2010 рр. є глобальний масштаб поширення кризових шоків. Глобалізація фінансової сфери передбачає поглиблення взаємозв'язків та взаємозалежності між окремими регіональними ринками, сегментами світової фінансової системи (фондовим, кредитним, валютним) та її суб'єктами (інвестиційними банками, ТНБ, страховими банками, хеджфондами, фондами суверенного багатства тощо), що, у свою чергу, веде до того, що ситуація в одному сегменті фінансового ринку та справи одного масштабного гравця великою мірою визначають стан фінансово-кредитної системи в глобальному вимірі.

Серед ключових характеристик нинішньої банківської кризи маємо виділити також безпрецедентні фінансові втрати, яких зазнали суб'єкти економічної діяльності в усіх країнах світу. Так, банкрутства, злиття і поглинання набули неймовірного поширення на всіх континентах. Приміром, п'ять найбільших інвестиційних банків США припинили своє існування у звичних для них формах. Не стали винятком також антикризові заходи національних урядів, спрямовані на підтримку національних банківських систем за допомогою нарощування ліквідності та гасіння банківської паніки. Наприклад, у Німеччині на кінець 2008 р. антикризові заходи щодо подолання наслідків банківської кризи сягнули щонайменше 500 млрд євро, з яких близько 400 млрд євро пішли на забезпечення гарантій за вкладами з метою запобігання банківській паніці. Уряд Великобританії інвестував понад 79 млрд ф. ст. у проблемні банки («Royal Bank of Scotland Group Plc.», «Barclays Plc.») з метою їх рекапіталізації. Крім того, уряд надав 250 млрд ф. ст. як фінансову допомогу банкам країни та виділив ще 50 млрд ф. ст. для придбання акцій HSBC, «Royal Bank of Scotland», «Barclays», HBOS, «Lloyds TSB», «Standard Chartered», «Abbey та Nationwide Building Society». Також відбулося підвищення гарантій за депозитами до 50 тис. ф. ст.

Центральний банк ОАЕ підтримав національну банківську систему, здійснивши вливання в розмірі 13,6 млрд дол. США в банківський сектор з метою запобігання поширенню кредитної кризи та створив фонд розміром у 32,67 млрд дол. для подолання наслідків світової фінансової кризи.

Абсолютне та очевидне розбалансування глобальної банківської системи диктує впровадження докорінних змін, що цілком можуть змінити світову фінансову систему та окремі її сегменти, а таке глобальне структурне ламання не характерне для більшості банківських криз. Очевидно, зустріч Великої двадцятки взимку 2008—2009 рр., власне, і була покликана не тільки виробити спільну антикризову стратегію, а й закласти підвалини для реорганізації глобального фінансового простору. Разом з тим амбіційний проект ЄС з розроблення нової редакції Базель ІІІ у 2010 р. також свідчить про реорганізацію регулятивної інфраструктури світової банківської системи (рис. 4.4).

Дослідження генезису глобальної фінансової кризи виявило, що сценарії розгортання кризи, її гострота та наслідки значно різнилися залежно від моделі організації фінансово-кредитної системи. Найбільше постраждали від кризи країни з англо-американським типом фінансово-кредитної системи, яка базується на пріоритетній ролі в процесах акумуляції і перерозподілу капіталу в економіці фондового ринку та активній участі банків у його операціях. Не випадково, що найбільші банкрутства фінансово-кредитних інститутів відбулися саме в США (найбільші інвестиційні фонди «Bear Stearns», «Fannie Mae», «Carlyle Capital», «Lehman Brothers», «Merrill Lynch») та у Великобританії («Royal Bank of Scotland Group Plc.», «Barclays Plc»).

Однак фінансово-кредитна система саме США однією з перших вийшла зі стану рецесії, що пояснюється насамперед необмеженими можливостями Федеральної резервної системи США у підтримці фінансового, будівельного, приватного та інших секторів національної економіки.

Водночас найменш вразливими виявились банківські системи Китаю та ісламських країн, де переважають державна форма власності в банківському секторі, жорсткий контроль за діяльністю комерційних банків та чітке розмежування їхніх функцій щодо інвестування та кредитування. Зокрема, у десятці найбільш капіталізованих банків світу у 2010 р. перші дві та шосту позицію посідають саме китайські банки, а британський банк HSBC, що перебуває на третій позиції в рейтингу, утримався в десятці саме завдяки своїм міцним позиціям на азіатських фінансових ринках.

Що стосується Європейського Союзу, то навіть інтеграційні процеси в банківській сфері не убезпечили даний інтеграційний блок від руйнівного впливу глобальної фінансової кризи на його реальний сектор через дивергенцію функціональних повноважень Європейського центрального банку та центробанків країн-членів, а також нерівномірність економічного їх розвитку. Разом з тим фінансово-кредитна система ЄС постраждала з певним часовим лагом, лише коли кризові процеси на фондових ринках негативно вплинули на баланси європейських банків, які вели активні операції на американському сегменті фондового ринку.

При цьому найбільшого впливу глобальної фінансової кризи зазнали країни Центрально-Східної та Південної Європи, обтяжені значними зовнішніми боргами корпоративного сектору, недостатньо розвиненим механізмом перетворення заощаджень в інвестиції, недиверсифікованим внутрішнім ринком та переважно низькотехнологічним неконкурентоспроможним експортом. Тож для більшості з цих країн характерними стали девальвація національної валюти, скорочення капітальних надходжень, зменшення масштабів кредитування, масовий відплив депозитів та зростання простроченої заборгованості.

Сфера застосування Базель ІІ

Перша опора угоди про капітал передбачає визначення стандартів достатності капіталу, зокрема елементи капіталу, вагові коефіцієнти ризиків, цільовий стандартний коефіцієнт капіталу. Зокрема, визначення загальної суми регулятивного капіталу майже не зазнало змін порівняно з вимогами Базель І: сума капіталу банку, ризики, з якими зіштовхується банк (активи зважені на рівень ризику) = 8 %. Натомість основні зміни стосуються саме процесу зважування активів за рівнем ризиків (кредитний, ринковий, операційний) та вимог до мінімального розміру капіталу. Базельський комітет розширив кількість ризиків, які є необхідними до розрахунку, а також надав можливість використання зовнішніх кредитних рейтингів (Standard and Poor's, Fitch, Moody's Service) та запропонував три методики розрахунку адекватності капіталу [стандартний підхід, підхід IRB (внутрішньобанкові рейтинги контрагентів), методологія сек'юритизації]

Друга опора угоди базується на доцільності здійснення ефективного поточного контролю за банківською діяльністю, тобто здійсненні пруденційного нагляду. Суть другого компоненту полягає у здійсненні ефективного контролю за виконанням банками встановлених вимог щодо достатності (адекватності) капіталу в режимі нагляду з урахуванням рівня ризиків. Метою поточного контролю є також стимулювання банків до розроблення та впровадження вдосконалених методів моніторингу й управління ризиками

Третя опора присвячена проблемі ринкової дисципліни, що в першу чергу пов'язана з адекватним управлінням банками через підвищення якості, прозорості та доступності інформації (відкритості офіційної звітності). Метою даного компоненту є сприяння співпраці та партнерству органів банківського регулювання, суспільства та власне банків заради забезпечення конкурентоспроможності та стійкості банківської системи

Недоліки угоди Базель ІІ

Надання рейтинговим агентствам остаточного права у визначенні достатності капіталу для покриття ризиків у невеликих та недостатньо досвідчених банках. Делегування таких прав є доволі небезпечним, оскільки, агентство може переоцінити кредито- та платоспроможність банку за забезпеченими кредитами, як це сталось у 2007 р. у США, коли ринок іпотечного банківського кредитування характеризувався експертами як такий, що перебуває в стані глибокої кризи

У рамках Базель ІІ не передбачено контролю за якістю виконання конкретних договірних угод та зобов'язань за ними, що не сприяє впевненості та стабільності у сфері договірних угод на міжбанківському ринку

Використання Базель ІІ може призвести до збільшення профільних ризиків у банківські системі, за використання прогресивного підходу. Це зумовлено тим, що в рамках угоди банкам було надано право самостійно обчислювати власні рівні ризиків

В умовах Базель ІІ логічною є плутанина з формами звітності (різна методологія розрахунків різних банків) та конфлікт інтересів (у банків є стимул до «вдосконалення» моделей у такий спосіб, щоб занизити капітальний ризик)

Базель ІІ йде в розріз із загальними бухгалтерськими стандартами (GAAP), дозволяючи кожному банку використовувати власну методологію розрахунку. Ще одним серйозним недоліком є дозвіл використання власних правил без надання їм гласності

Значною також є небезпека того, що результати внутрішніх розрахунків можуть не збігатися з розмірами втрат, особливо за умов песимістичних сценаріїв. Так, наприклад, за методологією Базель ІІ іпотечна складова капітального ризику для 10 найбільших банків знизиться на 64,4 %, тоді як світова практика свідчить, що саме іпотечна складова підпадає під найбільший удар за умов паніки на фінансовому ринку

Базель ІІ стимулює використання кредитних деривативів (позабалансові активи), замість того щоб тримати незабезпечені активи прямо на рахунках банку, що підвищує ризик браку коштів для готівкових розрахунків

Модернізація Угоди Базель II **нові угоди системи документів Базель**

У вересні 2010 р. Базельський комітет з банківського нагляду ухвалив низку серйозних змін щодо коригування стандартів формування мінімального капіталу в бік їх збільшення, зокрема:

- збільшення мінімальних вимог до акціонерного капіталу банків з 2 % до 4,5 % (планується впровадити у 2015 р.), а також створення буфера законсервованих резервів у розмірі 2,5 %, збільшуючи в такий спосіб мінімальні вимоги до акціонерного капіталу банків аж до 7 %
- створення антициклічного буфера в межах від 0 % до 2,5 % від акціонерного капіталу банків
- використання граничного коефіцієнта ліквідності та коефіцієнта чистого стабілізаційного фонду

Разом з тим задля уможливлення достатньої банківської прибутковості, виконання банками своєї кредитної функції та збільшення ними власної капіталізації Комітет розробив ряд перехідних угод, що відповідатимуть національній та корпоративній готовості до імплементації запропонованих змін. Так, головні положення документа «Антициклічний капітал — пропозиція буфера» мають бути впроваджені до січня 2019 р. та повинні відповідати таким значенням порівняно з 2013 р.: коефіцієнт достатності капіталу: 3,5 % → 4,5 %; буфер законсервованого капіталу: 0,625 % → 2,5 %; коефіцієнт достатності капіталу плюс буфер законсервованого капіталу: 3,5% → 7 %; мінімальний коефіцієнт основного капіталу: 4,5 % → 6 %; норматив адекватності основного капіталу: 8 % → 8 %; норматив адекватності основного капіталу плюс буфер законсервованого капіталу: 8 % → 10,5 %

Рис. 4.4. Генезис документів Базельського комітету: перегляд інфраструктури регулювання банківського капіталу[45]

[45] International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards. Basel Committee on Banking Supervision [Electronic resource]. — Available from : www.bis.org

Що стосується їхніх національних банківських систем, то вони були уражені через два основні канали впливу: фінансовий (збільшення зовнішнього боргу) та торговельний (скорочення експорту). Крім того, країни-експортери нафти (Російська Федерація та Казахстан) зазнали додаткового шоку, зумовленого понад 40 %-вим падінням світових цін на нафту в період з 2008 до 2009 рр.

Більшість держав Центрально-Східної та Південної Європи вже починаючи з 1995 р. характеризувались хронічним дефіцитом платіжного балансу. Зокрема, незважаючи на значний приплив іноземних інвестицій у даний регіон, великомасштабний приватний корпоративний зовнішній борг країн ЦСЄ став своєрідним детонатором наростання фінансових дисбалансів в їхніх національних економіках. Про це свідчить, скажімо, той факт, що в країнах регіону кредитування здебільшого не покривалося депозитною базою, що створило додаткове навантаження на економіку, загострило боргову кризу та стало однією з причин валютного шоку через ефект доларизації.

Ще одним каналом багатовимірного впливу глобальної фінансової кризи на економіки країн Центрально-Східної Європи стало скорочення виробництва, споживання та зайнятості в західноєвропейських країнах. Це автоматично призвело до скорочення експорту таких відкритих економік, як Чехія, Естонія, Угорщина та Словаччина (де експорт становив 70—80 % від ВВП), а також Польщі та Румунії, де експорт був орієнтований на споживчий ринок країн Західної Європи.

Крім того, економіки Центральної та Південної Європи, а також країн Балтії, які суттєво залежать від економік провідних європейських країн у частині експорту продуктів автомобільної промисловості, транспортного обладнання та електроніки, також погіршили свої експортні позиції внаслідок не тільки зниження інвестиційного попиту, а й скорочення масових програм кредитування.

Значне скорочення експорту, збільшення імпорту, а отже, зменшення валютних надходжень та припливу капіталів у країни Центрально-Східної Європи загострили валютні проблеми, які виявились насамперед у знеціненні національних валют. Так, національні валюти Угорщини, Румунії та Сербії знецінилися на 20 % у період з жовтня 2008 р. до квітня 2009 р., тоді як українська гривня втратила 35 % своєї вартості.

Не оминули втрати і тих країн, чия валюта мала жорстку прив'язку до резервних валют. Наприклад, Латвія за згаданий період витратила п'яту частину своїх золотовалютних резервів на проведення валютних інтервенцій на міжбанківському ринку з метою збереження валютного коридору коливання курсу національної валюти до євро. І хоч аналогічні проблеми спостерігались і в країнах—старих членах ЄС, однак вони були породжені переважно високим рівнем їх залучення до світової торгівлі та активною співпрацею з американськими фінансовими, кредитними та інвестиційними компаніями на фондовому сегменті світового фінансового ринку.

Резюмуючи викладене, маємо всі підстави стверджувати, що негативні наслідки глобальної фінансово-економічної кризи в європейському регіоні мали схожі риси, проте, різнилися формами та мірою їх вияву, а також глибинними причинами, що їх викликали. Відповідно, масштаби антикризових заходів у різних групах європейських країн також суттєво різнилися залежно від фінансових можливостей держав та політичної волі урядів.

Аналіз антикризових заходів країн з різними моделями організації фінансово-кредитних систем дає можливість систематизувати найбільш поширений інструментарій антикризових заходів з подолання наслідків глобальної фінансово-економічної кризи, які передбачають значне посилення ролі держави в управлінні національними фінансово-кредитними системами через субсидування, націоналізацію та рефінансування банків у рамках усіх моделей. До таких заходів належать[46]:

— створення спеціальних фондів (з викупу поганих активів, акцій національних виробників і похідних цінних паперів, держкредитів; підтримки проблемних компаній тощо);

— гарантування міжбанківських кредитів, позичок малому та середньому бізнесу;

— націоналізація компаній;

— сприяння консолідації у фінансово-кредитному секторі;

— розширення переліку активів, що приймаються центральним банком як застава;

— субсидування банкам відсоткових ставок за кредитами, наданими з метою придбання вітчизняних товарів;

— збільшення розміру державних гарантій на банківські вклади з метою уникнення банківської паніки;

— надання рефінансування банкам лише за умови забезпеченості, доступу до управління банком та під максимально незручні банку відсотки та умови (задля запобігання зловживанню банками дешевими коштами);

— короткострокове збільшення бюджетного дефіциту;

— податкові пільги для покупців житла і нових автомобілів;

— реалізація великомасштабних інфраструктурних проектів;

— розміщення вигідних державних замовлень з метою стимулювання національного виробництва;

— тимчасове обмеження тарифів;

— сприяння підвищенню якості ризик-менеджменту та фінансової дисципліни.

І хоч національні уряди країн єврозони, країн—нових членів ЄС та країн Східної Європи вже в перші місяці розгортання кризи реалізовували здебільшого однаковий набір екстрених заходів зі стабілізації банківської системи, підтримки реального сектору, стимулювання внутрішнього платоспроможного попиту, соціальної підтримки населення, а також грошово-кредитного оздоровлення економіки, однак важливу роль у подоланні економічної рецесії відіграли також антициклічні заходи наднаціонального рівня. Вони були реалізовані відповідно до Європейського економічного плану відновлення (European Economic Recovery Plan), ухваленого Європейською комісією у грудні 2008 р., який передбачав насамперед зниження Європейським центральним банком рівня відсоткової ставки та посилення системи координації національних банківських систем країн-членів ЄС.

---

[46] Див. детальніше: Federal Reserve System [Electronic resource]. — Available from : www.federalreserve.gov;
European Central Bank [Electronic resource]. — Available from : http://www.ecb.int
IMF Global Financial Stability Report. Responding to the Financial Crisis and Measuring Systemic Risks. — Washington: International Monetary Fund. — April 2009. — 223 p.

Значущим є той факт, що в різних країнах ЄС Європейський економічний план відновлення був реалізований різними способами з урахуванням специфіки їхніх економічних моделей. Наприклад, у Німеччині, Австрії, Греції, Іспанії, Франції та Нідерландах одночасно були реалізовані заходи щодо підвищення державних гарантій та масових рекапіталізацій. Водночас Бельгія, Люксембург та Ірландія вибрали спосіб адресної фінансової допомоги, яка передбачала націоналізацію окремих банків з метою забезпечення стійкості всієї національної банківської системи. З метою уникнення можливих зловживань та задля мінімізації витрат на антикризові заходи в межах ЄС Єврокомісія рекомендовала провадити повну ревізію антициклічної політики на національному рівні кожні шість місяців.

Крім того, вагому стабілізаційну роль в антикризовому відновленні національних економік країн-членів ЄС відіграв ухвалений Економічною та фінансовою радою ЄС (ECOFIN Council) комплекс спільних заходів щодо нівелювання негативного впливу глобальної фінансової кризи, який передбачав: надання урядових гарантій для міжбанківського кредитування та нової випущеної банками заборгованості, рекапіталізацію фінансово-кредитних інститутів через рефінансування активів організації або її повну чи часткову націоналізацію, а також збільшення суми гарантування депозитів (від 50 до 100 тис. євро)[47].

Що стосується національних банківських систем країн-членів ЄС, то базовими принципами їх стабілізації були адресність, тимчасовість, недискримінаційність, а самі антикризові заходи реалізовувалися з огляду на здійснення мінімального впливу на конкурентне середовище. При цьому використані урядами та центральними банками країн банківські стабілізатори щодо мінімізації наслідків глобальної фінансової кризи були скеровані в основному на стабілізацію фінансово-кредитних систем. Так, практично всі країни ЄС запровадили або розширили страхування вкладів, а також реалізовували заходи щодо нарощування ліквідності кредитних установ. Наприклад, Болгарія і Румунія вдалися до зниження норми обов'язкового резервування, Угорщина та Польща використали для забезпечення валютної ліквідності своп-угоди або трансферти ЄС[48].

Якщо характеризувати інструментарій антикризового регулювання, котрий реалізовувався в країнах ЄС на національному рівні, то маємо констатувати, що він передбачав як прямі, так і непрямі фіскальні витрати. Зокрема, прямі фіскальні витрати стосувалися розширення ліквідності, викупу простроченої заборгованості, рефінансування, рекапіталізації та націоналізації банків з метою стабілізації національних банківських систем. Так, у Німеччині після банкрутства «Lehman Brothers» уряд виділив понад 18 млрд євро на часткову націоналізацію (25 %) «Commerzbank», на умовах 9 % річних (0,5 млрд євро в 2010 р.).

Значні обсяги прямих фіскальних витрат були обумовлені й великомасштабними урядовими заходами, які стосувались короткострокової підтримки внутрішнього платоспроможного попиту. Приміром, у Німеччині, Франції та Великобританії уряди запровадили податкові пільги для покупців житла та нових

[47] *Van Riet A*. Euro Area Fiscal Policies and the Crisis / Ad van Riet // ECB OP Series NO 109 / APRIL 2010. — P. 13.

[48] Див. детальніше: EU 10 Regular Economic Report. Main Report Safeguarding Recovery / Kaspar Richter, Stella Ilieva, Leszek Kąsek and other // The World Bank Global Prospect Group. May. — 2009. — P. 18 [Electronic resource]. — Available from :
http://siteresources.worldbank.org/ECAEXT/Resources/258598-1256755672295/EU10_RER_July_2010.pdf

авто, а уряди США та Німеччини навіть виділили грошову допомогу для купівлі таких активів (1–2 тис. дол. США).

Натомість у частині стимулювання сукупного попиту уряди країн Центрально-Східної та Південної Європи були обмежені не тільки щодо використання грошово-кредитних інструментів, а й щодо реалізації заходів бюджетної політики. Зокрема, можливість зниження рівня відсоткових ставок у більшості країн даного регіону навіть не розглядалася з огляду на необхідність стабілізації курсу національної валюти та недопущення її надмірної девальвації. Так, тільки Польща та Чехія змогли наслідувати приклад країн Західної Європи та вже у вересні 2008 р. вдалися до послаблення грошово-кредитної політики. Водночас Центральний банк Румунії утримував високу відсоткову ставку на незмінному рівні аж до травня 2009 р., а Центральний банк Угорщини знижував її поступово, незважаючи на значне вповільнення інфляції та погіршення економічної ситуації. Така політика урядів країн пояснювалась передусім сильним зовнішнім тиском на їхні національні валюти, що створював ризик дестабілізації бюджетів домашніх господарств і підприємств, особливо тих, які ще в докризовий період вдались до великомасштабних запозичень в іноземній валюті.

Якщо порівнювати ефективність прямих та непрямих фіскальних витрат національних урядів, то слід відзначити різну їх ефективність і вартість. Так, найбільшу ефективність у короткостроковому періоді продемонстрували заходи зі збільшення стійкості фінансово-кредитних систем та стимулювання національного споживання. У свою чергу, заходи щодо рекапіталізації та рефінансування національних банківських систем належать до тих, які матимуть економічний ефект у майбутньому, а непрямі фіскальні витрати на підтримку національного бізнесу та стимулювання споживчого попиту населення, з одного боку, пом'якшили негативний вплив економічної рецесії, а з другого — загострили проблему державної заборгованості країн.

В умовах значних дефіцитів державних бюджетів стимулювання реального сектору економіки за допомогою бюджетних коштів у країнах Центрально-Східної та Південної Європи також не набуло значного поширення. Наприклад, в Угорщині, Латвії, Литві, Польщі та Румунії дефіцити державних бюджетів перевищили максимально допустимий маастрихтськими критеріями рівень у 3 % ВВП. За таких умов ключові заходи антикризового регулювання національних урядів більшою мірою були спрямовані на збалансування державних бюджетів та скорочення заборгованості, а не на забезпечення умов для економічного зростання.

У досягненні цієї мети головну роль відіграли заходи, зорієнтовані на перерозподіл бюджетних коштів зі стимулювання внутрішнього попиту на підтримку стратегічно важливих секторів національних економік, а також стрімке скорочення бюджетних витрат через заморожування або зниження рівня заробітної плати, скорочення зайнятості в державному секторі, зменшення витрат на його обслуговування, згортання державного інвестування та зменшення державних субсидій. Натомість прямі бюджетні стимули, як інструмент антикризового регулювання, були реалізовані лише в Словенії та Чехії, де були запроваджені програми державних гарантій щодо кредитів підприємств задля пожвавлення банківського кредитування[49].

---

[49] *Hugh E.* Slovenia's Contraction Contiues / Edward Hugh // Euro Watch. — Following The Eurozone Economy [Electronic resource]. — Available from :
http://eurowatch.blogspot.com/2009/04/slovenias-contraction-continues.html

Ці інструменти справили найбільш вагомий стимулювальний вплив на діяльність малого та середнього бізнесу, тоді як великі компанії, задіяні в експортоорієнтованому виробництві, фактично не відчули позитивного ефекту від ужитих заходів.

Вичерпавши внутрішні ресурси реалізації антициклічної політики, уряди країн—нових членів ЄС звернулися до лідерів інтеграційного блоку за фінансовою допомогою. Однак керівництво ЄС відмовилося надати допомогу країнам Центрально-Східної Європи в сумі 190 млрд євро, а у 2008 р. виділило на допомогу регіону лише 25 млрд євро, з яких 10 млрд євро були надані Угорщині та Латвії.

Неготовність ЄС узяти на себе тягар проблем країн Центральної та Східної Європи змусила їх звернутися до Світового банку та МВФ (Угорщина, Латвія, Румунія, Сербія, Польща), а також ЄБРР (Латвія і Румунія). Міжнародна фінансова підтримка цим країнам виявилася достатньою для того, щоб на якийсь час зменшити руйнівний вплив кризи. Проте основна її частина — це кредити «стенд-бай», що їх МВФ надає країнам, які мають тимчасові проблеми з платіжним балансом. Головним призначенням таких кредитів, як відомо, є підтримка реалізації в країнах програм макроекономічної стабілізації через проведення структурних реформ і скорочення суспільних витрат. Тож такі кредити навряд чи зможуть суттєво змінити динаміку відновлення банківських секторів та національних економік країн Центрально-Східної Європи.

Наступним кроком у боротьбі з наслідками глобальної фінансової кризи стала стабілізація національними урядами банківських систем у частині поліпшення якості банківських активів та створення умов для зростання довіри до банків. Ці заходи передбачали розроблення програм ліквідації проблемних активів, зокрема, через купівлю урядом банків чи передавання банківських активів незалежним агентствам з менеджменту активів, а також страхування активів через запровадження заходів з забезпечення банківських активів за допомогою їх утримання на банківських рахунках та страхування від ризиків.

Яскравим прикладом є, скажімо, Німеччина, яка у 2009 р. вдалась до обміну фінансових інструментів, забезпечених заставою активів та боргових облігацій, на забезпечені урядом боргові зобов'язання на умовах, коли банк виплачує уряду плату за гарантії. Європейська комісія у 2009 р. також визначила принципи виконання таких антициклічних заходів: забезпечення фінансової стабілізації та сприяння відновленню корпоративного та приватного кредитування; забезпечення функціонування спільного європейського фінансового простору; оцінка вартості заходів з підтримки банківських активів та їх вплив на державні фінанси[50].

Тож для країн-членів ЄС характерним було розмежування цілей антикризової політики. Якщо сферою відповідальності Європейського центрального банку було розширення та підтримка ліквідності національних банківських систем, то національні уряди взяли на себе відповідальність за забезпечення їхньої стійкості.

Ціною активного втручання держави як у країнах—членах єврозони, так і у країнах—нових членах ЄС стало збільшення дефіциту державного бюджету, державного боргу, а також нагромадження валютних дисбалансів (переважно в

[50] *Van Riet A*. Euro Area Fiscal Policies and the Crisis / Ad van Riet // ECB OP Series. — 2010. — № 109 / April. — P. 14.

країнах—не членах єврозони), тоді як загальними наслідками кризи в усіх країнах Європи стали збільшення дефіциту платіжного балансу, спад виробництва, інфляція та безробіття. У цілому країни-члени єврозони на стабілізацію національних банківських систем та стійкість національних економік витратили понад 20 % від сумарного ВВП, що суттєво посилило боргове навантаження на сектор державних фінансів (табл. 4.5).

Таблиця 4.5

ВПЛИВ ОПЕРАЦІЙ ЗІ СТАБІЛІЗАЦІЇ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ НА ДЕРЖАВНУ ЗАБОРГОВАНІСТЬ У 2009 р., % ВВП[51]

Країна	Антициклічні заходи, що найбільше вплинули на збільшення заборгованості					Загальний вплив на рівень державної заборгованості
	капітальні вливання		купівля активів	списання заборгованості	інші заходи	
	пакети акцій	позики				
Бельгія	4,2	2,1	0,0	0,0	0,1	6,4
Німеччина	1,8	0,0	1,7	0,0	0,0	3,5
Ірландія	6,7	0,0	0,0	0,0	0,0	6,7
Греція	1,6	0,0	0,0	0,0	0,0	1,6
Іспанія	0,0	0,0	1,8	0,0	0,0	1,8
Франція	0,4	0,0	0,0	0,0	0,0	0,4
Італія	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Кіпр	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Люксембург	6,6	0,0	0,0	0,0	0,0	6,6
Мальта	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Нідерланди	6,3	1,3	3,5	0,0	0,2	11,3
Австрія	1,8	0,0	0,0	0,0	0,0	1,8
Португалія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Словенія	0,0	0,0	0,4	0,0	3,6	4,1
Словаччина	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Фінляндія	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Усього	**1,4**	**0,2**	**0,9**	**0,0**	**0,0**	**2,5**

При цьому найбільше коштів урядів країн-членів єврозони поглинули рекапіталізація національної банківської системи (1,4 % від ВВП) та прямий викуп банківських активів (0,9 % від ВВП). Водночас державні інвестиції (в інфраструктуру, інвестиції, спрямовані на енергозбереження та ін.) становили 28 % із загального пакета антикризових заходів; на підтримку домашніх господарств було витрачено близько 50 % державної допомоги, на підтримку національного бізнесу — 17 %, на стабілізацію ринку праці — 5 %.

Отже, банківська криза, як головний структурний елемент глобальної фінансової кризи 2007—2010 рр., не тільки закладає підвалини для переосмислення посту-

[51] Ibid. — P. 15.

латів економічної науки, а й обумовлює модернізацію глобальної фінансової системи в першу чергу через посилення регулятивних функцій інститутів глобального фінансового менеджменту, а також розроблення й імплементацію нових стандартів і правил, які сприятимуть впорядкуванню глобального фінансового простору.

У системі заходів щодо досягнення цієї стратегічної мети ключовими мають бути такі:

— перегляд функцій і повноважень наявних глобальних регуляторів фінансової сфери (насамперед МВФ та Групи світового банку) з огляду на їхню неспроможність запобігати кризовим явищам глобального масштабу та обмежений інструментарій впливу на характер їх перебігу (можлива поява нового глобального регулятора);

— реорганізація наявних та створення спеціальних наглядових органів з метою нагляду та контролю за діяльністю транснаціональних фінансових корпорацій, які оперують на міжнародних ринках та фактично перебувають поза сферою впливу регулятивних органів країн походження та країн базування;

— сприяння підвищенню транспарентності фінансових угод, а також розроблення уніфікованих стандартів банківської діяльності та, відповідно, визначення вповноваженого органу глобального контролю;

— сприяння максимальному розкриттю інформації та посилення публічності роботи фінансово-кредитних установ;

— упровадження уніфікованої системи оцінки ефективності діяльності банків на основі бухгалтерського обліку з переоцінкою активів за поточними цінами, що сприятиме підвищенню прозорості банківських балансів, а отже, зміцненню довіри до банківської системи;

— сприяння утвердженню первинності функції кредитування в оперативній банківській діяльності, зокрема мінімізація ризиків, пов’язаних з інвестиційною діяльністю;

— посилення регулятивної ролі держави у фінансовій сфері, зокрема щодо регламентації банківської діяльності.

Переконані, що саме ці заходи в майбутньому не тільки визначатимуть умови функціонування транснаціональної банківської діяльності, а й формуватимуть середовище забезпечення конкурентоспроможності національних банківських систем.

4.4. Банківський ресурс досягнення міжнародного конкурентного статусу економіки України

Гарантування економічного суверенітету та фінансової безпеки економіки України передбачає наявність високого рівня конкурентоспроможності національної банківської системи як необхідної передумови ефективного функціонування її народного господарства. І це не випадково, адже саме міжнародна конкурентоспроможність банківської системи є запорукою розвитку вітчизняного виробництва, насамперед обробних та високотехнологічних галузей промисловості, а також сільського господарства, особливо в частині розв’язання проблеми оновлення застарілих основних фондів.

Крім того, від рівня конкурентоспроможності національної банківської системи, зокрема розвитку споживчого та іпотечного кредитування, значною мірою залежить також добробут українських громадян та процеси формування в українській економіці ефективних механізмів акумуляції та перерозподілу фінансових ресурсів. З огляду на це в досягненні міжнародного конкурентного статусу економіки України значну роль відіграє банківський ресурс.

Зі здобуттям Україною незалежності розпочалась розбудова національної банківської системи ринкового типу, яка на перших етапах характеризувалася стихійним заснуванням комерційних банків, слабкістю регуляторних інститутів з боку НБУ, браком ефективного банківського законодавства та повноцінної національної валюти. Разом з тим ринкові трансформації вітчизняної економіки наполегливо вимагали прискорення процесу формування банківської системи, здатної задовольнити потреби юридичних і фізичних осіб у диверсифікованих фінансово-кредитних послугах.

Тож національна банківська система України пройшла складний шлях становлення та розвитку від командно-адміністративної до ринкової моделі організації банківської діяльності (табл. 4.6).

Таблиця 4.6

ОСНОВНІ ЕТАПИ РОЗБУДОВИ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Етап	Характеристика етапу	Політика НБУ	Економічні показники діяльності банківської системи*
1992—1997 рр.	Зростання кількісних параметрів банківської системи низький рівень регулювання та втручання держави у формування БС. Активізація регулювання національної банківської системи та часткова стабілізація системи з 1996 р., а також підвищення обсягів її капіталізації	Низькі вимоги до формування капіталу банків; поступлива ліцензійна політика; посилення регулятивних вимог у сфері ліцензування, контролю за ризиками на підставі додержання банками економічних нормативів, активізація процесів ліквідації банків	Кількість банків — 227 Активи — 21 429 млн грн Капітал — 3971 млн грн Зобов'язання — 16 586 млн грн Фінансовий результат — 1114 млн грн
1998—2003 рр.	Розширення активності в межах банківської системи в умовах подолання фінансової кризи (1998 р.). Кількісне та якісне зростання БС України	Посилення вимог до ліцензування банків; запровадження обов'язкового резервування під активні операції банків. Посилення вимог НБУ до мінімального розміру статутного капіталу банків; переорієнтація на банківський нагляд на основі контролю за ризиками за методикою Базель I	Кількість банків — 179 Активи — 105 539 млн грн Капітал — 12 882 млн грн Зобов'язання — 87 352 млн грн Фінансовий результат — 827 млн грн
2004—2007 рр.	Період активного зростання всіх економічних показників розвитку БС, збільшення кількості банківських послуг та поліпшення їх якості; диференціація діяльності; часткове укрупнення та централізація капіталу; активна присутність іноземного капіталу	Дальше посилення вимог НБУ до мінімального розміру статутного капіталу банків; поступова лібералізація умов функціонування транскордонного капіталу, розроблення програми впровадження Базель II	Кількість банків — 198 Активи — 619 004 млн грн Капітал — 69 578 млн грн Зобов'язання — 529 818 млн грн Фінансовий результат — 6620 млн грн

* Станом на кінець періоду.

Закінчення табл. 4.6

Етап	Характеристика етапу	Політика НБУ	Економічні показники діяльності банківської системи*
2008 р. — до теперішнього часу**	Дестабілізація вітчизняної банківської системи, криза банківської системи України	Активна участь НБУ в рекапіталізації вітчизняної банківської системи, посилення нагляду за банківськими інститутами та посилення вимог НБУ до мінімального розміру статутного капіталу банків. Значна асиметрія інформації у банківському секторі та непрозорість дій НБУ стали значними чинниками «банківської паніки» в умовах банківської кризи	Кількість банків — 194 Активи — 830 132,39 млн грн Капітал — 148 891,842 млн грн Зобов'язання — 706 220,84 млн грн Фінансовий результат — –9844,708 млн грн

** Економічні показники діяльності банківської системи станом на кінець 2010 р.

Так, період 1996—2000 рр. характеризувався посиленням регулятивної ролі НБУ у формуванні банківського середовища та організації національної банківської системи. Даний етап позначився також певною стабілізацією банківської системи та нарощуванням її капіталізації, а також розширенням банківської діяльності з подоланням наслідків кризи 1998 р.

У свою чергу, 2001—2003 рр. стали періодом підвищення кількісних та якісних параметрів функціонування вітчизняної банківської системи, що забезпечило зростання інтересу до вітчизняного банківського сектору з боку транснаціонального капіталу та активізацію його діяльності на вітчизняному фінансовому ринку. Це остаточно закріпило переважання впливу екзогенних чинників на конкурентоспроможність національної банківської системи України та визначило дальші умови і характер її функціонування.

Як свідчать дані табл. 4.6, саме 2003—2008 рр. стали визначальними у контексті формування в країні ефективних банківських інститутів. Підтвердженням цього є, зокрема, показники середньорічного зростання активів (187 %), капіталу (197 %), зобов'язань (199 %) та фінансових результатів (255 %)[52].

Разом з тим національна фінансово-кредитна система України пройшла перше випробування на стійкість під час світової економічної кризи 2007—2010 рр., яка особливо уразила вітчизняні банки і втілилась насамперед у безпрецедентному падінні курсу гривні, ажіотажному відпливі депозитів з банків, наростанні проблем з банківською ліквідністю, а також зростанні вартості та ускладненні умов одержання ними зовнішніх запозичень. Є всі підстави стверджувати, що саме банківська сфера виявилась найменш підготовленою до кризових явищ в економіці та найбільш уразливою до зовнішніх фінансових шоків.

[52] Бюлетень Національного банку України : щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. — 2010. — № 2/(203). — С. 198 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm

І хоч головні чинники, які спричинили таку ситуацію, були глобального характеру — колосальний бюджетний дефіцит США, випереджальне зростання показників капіталізації корпорацій порівняно з показниками зростання продуктивності праці, тривале штучне заниження провідними банками світу рівня відсоткової ставки, глибока географічна асиметрія у розподілі світових заощаджень та інвестицій, боргу і кредиту, а також золотовалютних резервів та ін., однак вагому роль у наростанні фінансової дестабілізації в Україні відіграли і внутрішні суперечності її національної економічної системи, які нагромадились протягом 2003—2007 рр. Серед них варто назвати передусім тривале наростання розриву між обсягами споживчих та капітальних витрат у структурі державного бюджету України, стрімке відставання темпів приросту ВВП держави від зростання доходів населення, поглиблення нерівномірності нагромадження виробничого та спекулятивного капіталів, наростання диспропорцій у галузевій структурі довгострокового інвестування національної економіки, «обвальне» зростання попиту на споживчі кредитні ресурси з боку українських домогосподарств та активізація процесів зовнішніх запозичень з боку комерційних банків.

Про це свідчить, зокрема, той факт, що якщо у 2005 р. темпи зростання кредитування фізичних осіб (переважно в частині іпотечних та споживчих кредитів) перевищували темпи зростання кредитування юридичних осіб у півтора рази, то протягом 2007—2008 рр. — уже втричі. Як результат — уже на початку 2009 р. частка кредитів фізичних осіб у загальному кредитному портфелі банків перевищила 37 %, а частка іпотечних кредитів досягла майже 20 %[53]. Унаслідок цього українські банки зіткнулися з різким скороченням ліквідності і подорожчанням грошей, що призвело до неможливості здійснювати збалансовану кредитну політику. Водночас нестача готівкових коштів сприяла встановленню банками завищених кредитних ставок, що позбавило економічної доцільності кредитування для позичальників, оскільки збільшилася собівартість продукції за умов низького попиту. Тож брак кредитування за доступними ставками призвів до зменшення обсягів виробництва (17 % у 2009 р.), скорочення зайнятості (збільшення безробіття до рівня 11,3 %), зменшення надходжень до бюджету (дефіцит від 1,5 % у 2008 р. та до 4 % у 2009 р.), збільшення імпорту (за умов дефіциту платіжного балансу на рівні 7,2 % у 2008 р. та 0,4 % у 2009 р.) та, як результат, до скорочення ВВП на 15,0 % у 2009 р.[54].

Найбільш гостро наслідки світової фінансової кризи Україна відчула наприкінці 2008 р., коли негативний, дестабілізаційний вплив на національну економіку виявився у своєрідній «тріаді» системної банківської, валютної та боргової кризи, а саме: незбалансованості державного бюджету, дефіцитності торговельного балансу, узятті державою боргів підприємств та браку виваженої загальнодержавної стратегії зовнішніх запозичень. Проведений аналіз дає можливість

---

[53] Див. детальніше: Антициклічне регулювання ринкової економіки: глобалізаційна перспектива : монографія / Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Я. М. Столярчук та ін. ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2010. — С. 278.

[54] Бюлетень Національного банку України: щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. — 2010. — № 2 (203). — С. 198; Бюлетень Національного банку України. — 2009. — № 6. — С. 195; Динаміка дотримання банками України економічних нормативів [Електронний ресурс]. — Режим доступу :
www.bank.gov.ua

структурувати макроекономічні параметри стійкості вітчизняної банківської системи, що водночас дозволяє оцінити рівень конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи в частині її стійкості до зовнішніх фінансових шоків (табл. 4.7).

Таблиця 4.7

КЛЮЧОВІ ПАРАМЕТРИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ[55]

Показник	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2010 р.
Макроекономічні параметри						
Дефіцит державного бюджету, % до ВВП	–1,8	–0,7	–1,1	–1,5	–4,0	–11,3
Валовий зовнішній борг, % до ВВП	48,1	48,1	53,5	59,6	60,8	89,1
Приріст споживчих цін у середньому за рік, %	13,5	9,1	12,8	25,2	17,8	13,5
М2, млн грн	…	193 145	259 413	391 273	512 527	477550,2
Валютні резерви, % від ВВП	…	…	...	13,56	16,12	21,99
Депозити / ВВП, %	23,6	30,3	33,6	38,9	37,7	45,5
Мезорівневі показники (банківництво)						
Частка кредитів, за якими не виплачуються відсотки, у структурі кредитного портфеля, %	30,0	16,6	17,8	13,2	17,4	33,8
Частка державних активів у банківській системі, %	7,7	9,3	8,8	8,0	11,4	17,2
Темпи приросту депозитів, %	24,9	98,8	22,8	37,2	–12,7	–13,2
Частка приватного кредитування, % до ВВП	25,7	32,5	45,1	59,2	77,3	75,6
Параметри ідентифікації банківської кризи						
Запровадження процедури «замороження депозитів»	ні	ні	ні	ні	так	ні
Оголошення додаткових державних гарантій за депозитами	ні	ні	ні	ні	так	ні
Великомасштабні банківські інтервенції (націоналізація, закриття, злиття, продаж, рекапіталізація банків)	ні	ні	ні	ні	так	ні
Розширена підтримка ліквідності банківської системи	ні	ні	ні	ні	так	ні

[55] Розраховано на підставі: Бюлетень Національного банку України. — 2010. — № 2 (203). — С. 198; Бюлетень Національного банку України. — 2009. — № 6. — С. 195; Динаміка дотримання банками України економічних нормативів [Електронний ресурс]. — Режим доступу : www.bank.gov.ua

Так, параметри ідентифікації банківської кризи свідчать, що станом на 2010 р. гостра фаза кризи вітчизняної банківської системи залишилася позаду. Зокрема, мезорівневі показники стійкості національної банківської системи демонструють ліпші параметри фінансової безпеки, ніж у 2006—2008 рр., у чому вбачаються часткові тенденції стабілізації банківської системи України.

Водночас найбільш «вузьким місцем» у системі факторів конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи є макроекономічні параметри її стійкості, оскільки скорочення темпів приросту ВВП, значний дефіцит державного бюджету та надмірне нагромадження зовнішньої заборгованості є головними гальмівними факторами стабілізації макроекономічної ситуації та поліпшення мезорівневих параметрів конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи на найближчу перспективу.

На сьогодні вітчизняна банківська система характеризується істотним відставанням від провідних країн і за більшістю функціональних показників конкурентоспроможності — рівнем капіталізації та якістю банківського капіталу, умовами кредитування, строковою структурою депозитної бази банків, рівнем концентрації банківської діяльності, продуктивністю праці в банківській сфері та ін. (табл. 4.8).

Таблиця 4.8

ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПАРАМЕТРИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Динаміка основних показників розвитку банківської системи						ЄС
Показник	Період					
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р.
Балансовий капітал банківських установ, млн грн	25317,6	42447,2	70781,0	123579,7	114673,1	
Активи банківських установ, млрд грн	196,9	316,9	561,1	892,6	841,2	
Зобов'язання банківських установ, млрд грн	173,5	277,4	496,1	777,9	726,5	
Кредитно-інвестиційний портфель, млрд грн	148,8	252,6	462,1	759,7	646,5	
Відношення балансового капіталу банків до ВВП, %	5,8	7,8	9,7	10,2	10,0	**20**
Нормативи адекватності регулятивного капіталу, %	14,9	14,1	13,9	14,0	18,1	**9—12**
Кількість банків	183	193	198	184	182	
Ринкова частка банків з іноземним капіталом, %	25	29	37,5	45	46	
Ринкова частка банків з державним капіталом, %	9,3	8,8	8	1,4	17,2	

Продовження табл. 4.8

Динаміка основних показників розвитку банківської системи						ЄС
Показник	Період					
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р.
Тенденції депонування коштів у національній банківській системі						
Загальні депозити, млн євро	22398,6	27511,7	37753,0	32960,4	28648,7	
Темпи приросту загальних депозитів	98,8	22,8	37,2	–12,7	–13,1	
Частка загальних депозитів, % від ВВП	30,3	33,6	38,9	37,7	35,9	
Депозити приватного сектору, млн євро	12147,8	15949,5	22166,7	19856,4	18468,9	
Темпи приросту депозитів приватного сектору	112,8	31,3	39,0	–10,4	–7,0	
Частка депозитів приватного сектору, % від ВВП	16,4	19,5	22,8	22,7	23,1	**62,3**
Загальні позики, % від депозитів	107,2	134,1	152,4	205,1	219,2	**86,4**
Тенденції ринку банківського кредитування						
Загальні активи, млн євро	37347,3	51148,2	80787,0	85413,2	76,889,7	
Темпи приросту активів, %	90,5	37,0	57,9	5,7	–9,9	
Частка активів, % від ВВП	50,5	62,5	83,2	97,6	96,2	**265,5**
Загальні позики, млн євро	24016,6	36884,3	57541,5	67608,3	62776,0	
Темпи приросту позик, %	95,7	53,6	56,0	17,5	–7,1	
Частка позик, % від ВВП	32,5	45,1	59,2	77,3	78,6	**131,1**
Позики корпоративному сектору, млн євро	18402,8	25061,9	36581,8	42423,7	42218,5	
Темпи приросту позик корпоративному сектору, %	82,3	36,2	46,0	16,0	–0,6	
Частка позик корпоративного сектору, % від ВВП	24,9	30,6	37,7	48,5	52,9	
Позики приватному сектору, млн євро	5613,7	11809,5	20951,1	25184,6	20557,7	
Темпи приросту позик приватного сектору, %	177,5	110,4	77,4	20,2	–18,4	
Частка позик приватному сектору, % від ВВП	7,6	14,4	21,6	28,8	25,7	**55,2**
Іпотечне кредитування, млн євро	1775,1	4089,7	7722,9	9907,5	9145,1	
Темпи приросту іпотечного кредитування, %	300,4	130,4	88,8	28,3	–7,7	
Частка іпотечного кредитування, % від ВВП	2,4	5,0	8,0	11,3	11,4	

Закінчення табл. 4.8

Динаміка основних показників розвитку банківської системи						ЄС
Показник	Період					
	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2010 р.
Позики в іноземній валюті, млн євро	10406,5	18259,8	28713,1	39960,3	32124,2	
Темпи приросту позик в іноземній валюті, %	101,0	75,5	57,2	39,2	–19,7	
Частка позик в іноземній валюті, % від ВВП	14,1	22,3	29,6	45,7	40,2	**39,6**
Частка позик в іноземній валюті в структурі сумарних позик, %	43,3	49,5	49,9	59,1	51,2	
Неоплачені позики (non-performing loans), % від сумарних позик	16,6	17,8	13,2	17,4	33,8	**10**
Фактичні середньорічні значення нормативних показників ліквідності національної банківської системи						
Миттєва ліквідність, %	60,98	57,77	56,50	53,91	65,2	
Поточна ліквідність, %	76,28	70,10	72,32	73,26	73,12	
Короткострокова ліквідність, %	42,36	37,68	37,90	38,24	32,31	
Показники прибутковості та ефективності національної банківської системи						
Рентабельність активів (RoA)	1,3	1,6	1,5	1,0	–3,19	**0,9**
Рентабельність власного капіталу (RoE)	10,4	13,5	12,7	8,5	–23,75	**11**
Середній відсотковий спред	8,3	7,2	5,8	8,6	5,6	

Так, капіталізація комерційних банків України нині вдвічі нижча, ніж у Франції та Німеччині, майже 80 % депозитної бази банків мають короткостроковий характер, що зумовлює короткостроковість банківських активів та високу вартість кредитів (16—18 %), а продуктивність праці в галузі в 6 разів нижча від середнього рівня країн-членів ЄС, а співвідношення банківських активів та ВВП не перевищує 96 %, що втричі нижче за рівень країн-членів єврозони. Крім того, вкрай низьким рівнем розвитку характеризується внутрішній ринок акумуляції й перерозподілу фінансових ресурсів, коли банківська система не здатна повною мірою виконувати свою ключову функцію — перетворення акумульованих коштів у інвестиційний капітал.

Що стосується такого показника, як частка валютного кредитування, то в Україні вона становить 39,6 % до ВВП, що практично відповідає рівню країн ЄС (40,2 % відповідно). Однак за умов значного дефіциту платіжного балансу та девальвації гривні валютне кредитування суттєво посилює валютні дисбаланси.

Оцінюючи фактори, які обумовлюють низьку конкурентоспроможність національної банківської системи України, не можна не назвати й такі: практична відсутність у вітчизняних банків ефективних механізмів та інструментів управління ризиками, планування та стратегії розвитку, недосконала структура ресурсної бази з переважанням дорогих залучених коштів, низька рентабельність

активів, низький рівень фінансового менеджменту та корпоративного управління, недостатні ефективність нагляду і прозорість діяльності фінансових установ. До того ж украй обмеженими й недиверсифікованими залишаються кредитні послуги, що їх надають українські банки, що зумовлює їхню неможливість повною мірою задовольнити потреби економіки в кредитній підтримці.

Немаловажним є той факт, що низькі конкурентні позиції банківської системи України прямо корелюють з рейтингами авторитетних міжнародних організацій. Скажімо, за даними Всесвітнього економічного форуму у 2010 р. за рівнем розвитку фінансових ринків Україна посіла 119 позицію, а за стійкістю банківської системи опинилась аж на 138 позиції зі 139 досліджуваних країн. Що стосується глобального індексу конкурентоспроможності, то він засвідчив недостатню розвиненість ринку фінансово-кредитних послуг (108 позиція) та недоступність фінансових послуг (122 позиція), а також складність доступу до кредитування (130 позиція рейтингу).

Водночас параметри вітчизняної банківської системи найбільшою мірою відповідають європейським технічним стандартам. Зокрема, найбільшого прогресу в процесі долучення України до європейського фінансового простору було досягнуто у сфері імплементації Основних принципів ефективного банківського нагляду (на сьогодні в Україні виконується 19 з 25 принципів) та в адаптації вітчизняного законодавства до банківського законодавства ЄС у частині відповідності інституціональним критеріям. Так, за шкалою ЄБРР Україна у 2009 р. здобула 3 бали з 4+ за критерієм банківських реформ та лібералізації відсоткових ставок та 4 бали за валютний режим.

Таблиця 4.9

СТРЕС-ТЕСТУВАННЯ РІВНЯ ПОТЕНЦІЙНОЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ[56]

Можливості (strengths)	Загрози (weaknesses)
Розширена підтримка МФВ	Значна політична нестабільність
Швидке поліпшення параметрів платіжного балансу, скорочення імпорту	Найбільше падіння ВВП (15 % — 2009 р.) серед усіх економік ЦСЄ
Стабілізація обмінного курсу	Зависока залежність від імпорту російського газу та значні потреби національної економіки в цьому ресурсі
Призупинення зростання темпів інфляції	Масштабне скорочення виробництва (понад 20 %)
Стабілізація політичної ситуації восени 2010 р.	Зниження світового попиту на вітчизняну експортну продукцію та брак цілісної антикризової стратегії уряду
Значний потенціал розвитку промисловості, зокрема в частині збільшення конкурентоспроможності вітчизняного експорту за умови знецінення національної валюти	Збільшення дефіциту платіжного балансу в міру відновлення національної економіки
	Стрімке збільшення зовнішньої заборгованості (удвічі)
	Призупинення процесу конвергенції з ЄС

[56] Складено авторами.

На основі оцінки рівня конкурентоспроможності банківської системи України можна ідентифікувати основні фактори впливу на її параметри як позитивного, так і негативного характеру (табл. 4.9).

Резюмуючи викладене, маємо зазначити, що банківська система України з погляду її функціональної конкурентоспроможності є найбільш слабкою ланкою її економічної системи та потребує кардинального реформування в контексті підвищення стабільності банківської системи та забезпечення її стійкості стосовно до зовнішніх та внутрішніх шоків, упровадження у вітчизняну банківську практику міжнародних стандартів корпоративного управління, підвищення довіри до банківської системи з боку інвесторів, кредиторів та вкладників, а також підвищення якості та прозорості банківської діяльності (рис. 4.5).

Рис. 4.5. Концептуальні засади формування конкурентної моделі банківської системи України

З огляду на євроінтеграційні прагнення України та притаманні вітчизняній банківській системі проблеми ключовим напрямком підвищення її конкурентоспроможності є приведення національного регуляторного середовища банківської діяльності у відповідність до європейських стандартів, усунення неекономічних перешкод ведення банківського бізнесу та радикальне (щонайменше двократне) скорочення кількості банків з посиленням вимог до їх капіталізації. При цьому приведення макроекономічних, мезорівневих, правових та інституціональних параметрів функціонування вітчизняної банківської системи у відповідність до нормативів європейської фінансово-кредитної інтеграції надалі забезпечить формування в Україні сучасного конкурентного фінансового середовища, яке визначатиме її конкурентний статус у глобальному економічному просторі.

Через низький рівень стійкості та фінансової безпеки вітчизняної банківської системи України базові тактичні заходи підвищення її міжнародної конкуренто-

спроможності мають базуватись на використанні ефективних адміністративно-правових механізмів, спрямованих:

— на посилення відповідальності власників і керівників банків за фінансові порушення, валютні спекуляції, нецільове використання наданих державою коштів;

— удосконалення процедури надання кредитів, зокрема забезпечення прийняття рішення банками щодо кредитування не тільки на основі наявності застави, але й ураховуючи цільове використання кредиту (наприклад, під конкретний бізнес-план), а також проведення періодичного моніторингу фінансового стану позичальника та, за потреби, консультативна участь банку в управлінні кредиторською заборгованістю;

— установлення обмежень на надання великих кредитів з одночасним підвищенням вимог до класифікації кредитного портфеля банків на основі європейських стандартів, а також розроблення механізмів контролю за вивезенням грошових коштів у великих розмірах за кордон;

— захист прав вкладників та відновлення довіри населення до банківської системи за допомогою ускладнення процедур вилучення у фізичних осіб та компаній малого й середнього бізнесу активів іпотечного забезпечення в рахунок погашення кредитів, а також обмеження форфейтингових операцій банків та інших нефінансових установ;

— забезпечення прозорості та публічності в діяльності НБУ з метою уникнення асиметрії інформації та паніки серед населення. У досягненні цієї стратегічної мети важливу роль має відіграти запровадження зобов'язання банків звітувати перед НБУ та оприлюднювати дані щодо використання наданих Національним банком коштів, інформації про власників, менеджменту банку, структури його активів, пасивів, найбільших позичальників, прибутків банку та напрямів їх використання;

— упровадження жорсткої системи регулювання та нагляду за банківською діяльністю через підвищення з боку НБУ вимог до показників діяльності вітчизняних комерційних банків із приведенням її у відповідність із системою CAMEL(S), адаптацію вимог Базель II та врахування низки новітніх змін у рамках вимог Базель III, що їх уносять у цю систему країни-члени ЄС.

За умов наростання глобальної фінансової нестабільності та значного впливу на функціонування вітчизняної банківської системи екзогенних чинників підвищити її міжнародну конкурентоспроможність неможливо без активного використання механізмів монетарної політики, які мають передбачати:

— забезпечення ліквідності банківської системи за допомогою запровадження у практику українських банків механізмів викупу державою їхніх безнадійних боргових кредитних зобов'язань в обмін на державні цінні папери[57]; розроблення й використання механізмів взаємних свопів через створення відповідних агентств, де контрагенти можуть обміняти свою відносно неліквідну заставу на ліквідні державні цінні папери[58]; забезпечення випуску інфраструктурних облі-

[57] Наприклад, у Франції нині функціонує державне об'єднання з викупу безнадійних кредитів банків — SPPE, а в США діє агентство TARP.

[58] У Великобританії це завдання покладено на Special Liquidity Scheme (SLC), а у США — на Term Securities Lending Facility (TSLF).

гацій, у тому числі під гарантії уряду, з метою фінансування державно-приватних інфраструктурних проектів;

— диверсифікацію видів застав НБУ з метою забезпечення кредитів через розширення власне інструментів рефінансування (зокрема операцій РЕПО, кредитів овернайт, ломбардних кредитів);

— сприяння українським банкам у виході на IPO з метою підвищення їхньої капіталізації; здійснення рефінансування комерційних банків на основі додержання принципів забезпеченості (наприклад, акції банку) за умов максимальних відсотків та мінімального строку.

Ефективний фінансово-економічний механізм забезпечення конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи має вміщувати також заходи фіскальної політики, як-от:

— сприяння розвитку вітчизняного бізнесу завдяки зниженню розміру ПДВ або його скасуванню; зменшення податкового навантаження на підприємства малого бізнесу, а також звільнення від податку на прибуток малих та середніх підприємств інноваційної сфери; застосовування прогресивної ставки оподаткування для великого та середнього бізнесу в рамках нового податкового кодексу;

— зменшення видатків державного бюджету в результату скорочення непродуктивних витрат (наприклад, на утримання адміністративного апарату центральної та місцевої влади); надання пріоритетності державним закупівлям у несировинних секторах економіки та використання з цією метою механізмів лізингу; запровадження зобов'язання комерційних банків, яким надається державна підтримка, кредитувати підприємства сільського господарства, суб'єктів малого та середнього бізнесу а також житлового будівництва; заснування Банку розвитку та його дальше залучення до кредитування великомасштабних проектів, наприклад в агропромисловому комплексі; зміцнення й розвиток банківського сегмента з державною формою власності, який би спеціалізувався на наданні фінансової підтримки стратегічним соціальним, структурним і зовнішньоекономічним проектам з метою посилення економічного потенціалу вітчизняної економіки;

— мінімізація інфляції, зокрема, забезпечення Національним банком стабільного курсоутворення та недопущення спекуляцій на міжбанківському валютному ринку; унеможливлення прихованих емісій через прямий викуп НБУ облігацій державних внутрішніх позик; підвищення стабільності та довіри до банківської системи; установлення НБУ градації вимог щодо резервування кредитів залежно від значень коефіцієнта кредит/застава та якості доходів, що зменшить відповідні ризики платоспроможності банку в разі неповернення незабезпечених та недостатньо забезпечених кредитів; установлення граничних нормативів ставок за депозитами та кредитами, наприклад на передкризовому рівні, тобто значне їх зниження.

З огляду на важливість банківського ресурсу в досягненні міжнародного конкурентного статусу економіки України вагомого значення набуває впровадження методів антициклічного регулювання. Ураховуючи деструктивний вплив банківської кризи на загальноекономічну активність, фінансову стійкість та безпеку банківської системи і країни в цілому, пріоритетною стає необхідність розроблення алгоритму аналізу банківських криз на національному рівні

як основи для моніторингу банківської системи на чутливість до зовнішніх шоків та розроблення системних заходів з її подолання (рис. 4.6).

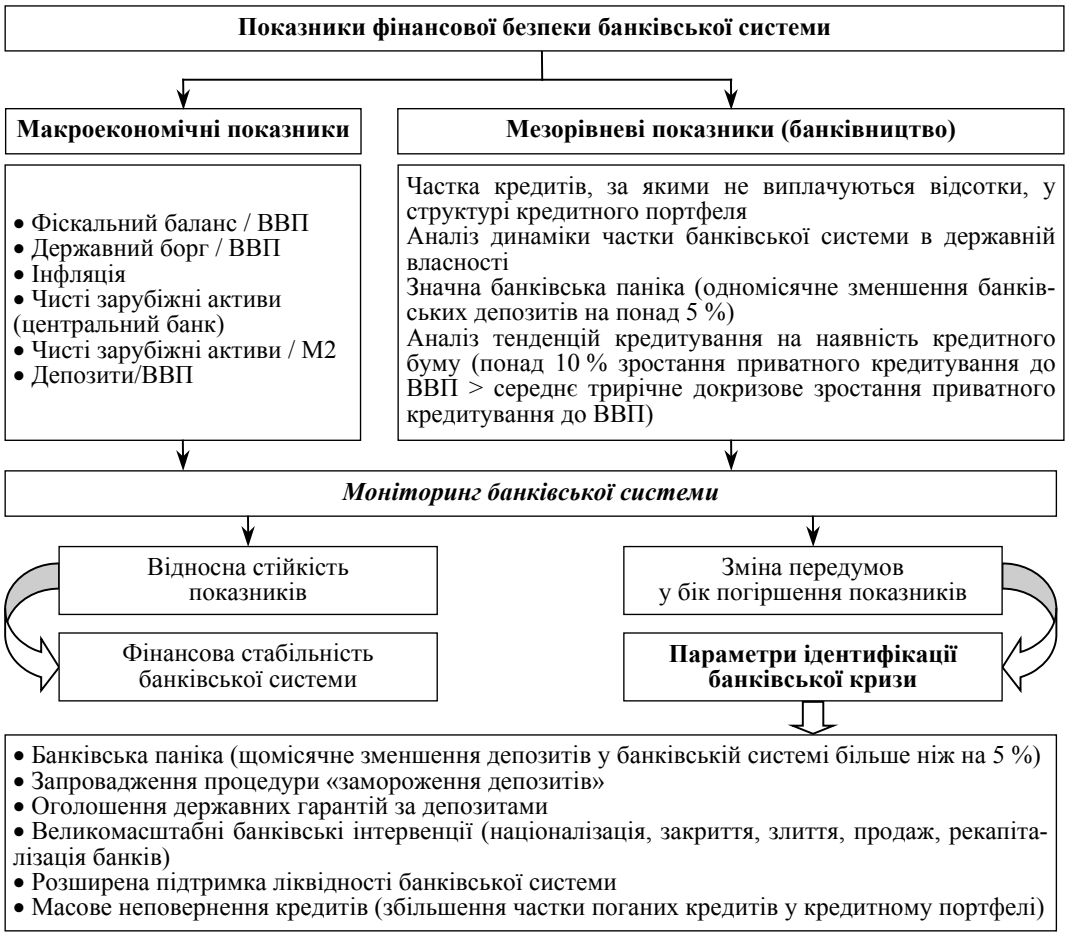


Рис. 4.6. Алгоритм моніторингу та аналізу банківських криз[59]

Так, стратегічними орієнтирами державної політики забезпечення стабільності національної банківської системи та фінансової безпеки в країні мають стати такі: контроль дефіциту державного бюджету, соціальних видатків, а також державного та корпоративного боргу; нарощування обсягів кредитування як бази для розширення грошового пропонування, регулювання волатильності обмінного курсу національної валюти та інфляції.

З-поміж національних пріоритетів підвищення міжнародної конкурентоспроможності банківської системи України слід виокремити також розбудову ефективної грошово-кредитної системи, яка була б здатна за допомогою моне-

[59] Систематизовано за: *Laeven L.* Systemic Banking Crises: A new Database / Luc Laeven, Fabian Valencia // International Monetary Found Working Paper WP/08/224, 2008. — 78 p.

тарних інструментів забезпечувати динамічне економічне зростання в країні. При цьому основну увагу треба приділяти таким напрямкам реформування, як:

— реструктуризація чи ліквідація кредитних установ із сумнівною діловою репутацією як необхідна передумова відновлення довіри з боку підприємств і населення до банківського сектору загалом та його інвестиційної функції зокрема;

— розширення функцій Національного банку України в частині розроблення новітніх грошово-кредитних інструментів регулювання бізнес-циклів, у тому числі прив'язування грошового пропонування відповідно до динаміки основних макроекономічних індикаторів, операції рефінансування НБУ, а також таргетування інфляції (з метою запобігання високому рівню інфляції і скороченню соціально-економічних втрат від загального зростання цін).

Важливість наведених заходів щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняної банківської системи важко переоцінити, зважаючи на ту обставину, що в докризовий період монетарна політика НБУ була підпорядкована в основному реалізації валютної політики. А оскільки на той час в Україну надходили великомасштабні обсяги іноземного капіталу та курс гривні жорстко прив'язувався до американського долара, то інструменти нарощування банківської ліквідності були розвинені вкрай слабо, валютний канал розглядався лише як ключовий інструмент реалізації валютно-курсової політики НБУ, а купівля цінних паперів державного боргу — як покриття дефіциту бюджету. Водночас ліквідність і платоспроможність банківських установ забезпечувалась лише каналом рефінансування, чого було недостатньо. І хоч нагальна потреба диверсифікації монетарних інструментів назріла вже давно, однак лише світова фінансова криза, спричинивши величезний відплив грошей з банківської системи України, змусила монетарну владу вжити рішучих заходів щодо модернізації чинного інструментарію реалізації монетарної політики та переорієнтувати процес формування пропонування грошей з валютного каналу на канал рефінансування.

Подібна переорієнтація вітчизняного монетарного механізму, ставши певною мірою вимушеним антикризовим заходом НБУ, проте, є цілком обґрунтованим кроком з погляду економічної теорії та міжнародної практики. Зазначимо, що наступним етапом удосконалення монетарного механізму повинен стати перехід від кількісного регулювання грошового ринку до застосування механізмів управління відсотковими ставками, що дало б змогу перейти в системі трансмісійного механізму на вищий рівень регулювання, який базувався б на реалізації відсоткового каналу.

При цьому слід брати до уваги той факт, що відмітною рисою реалізації в Україні монетарної політики є наявність прямого взаємозв'язку між волатильністю обмінного курсу гривні до долара США та ліквідністю банківських установ. Тож треба чітко ідентифікувати причини проблем у банківській сфері: або це втрата банками платоспроможності внаслідок низького рівня управління банківськими ризиками, або це нестача ліквідності у зв'язку з обмеженістю чи деформуванням ресурсної бази. Тож з огляду на ключову функцію центрального банку — формування грошового пропонування — механізми рефінансування мають бути зорієнтовані насамперед на забезпечення необхідного рівня банківської ліквідності, а не на забезпечення їх платоспроможності.

Що ж стосується кредитів рефінансування, то навіть за кризових умов вони в жодному разі не повинні надаватись неплатоспроможним банкам та банкам з

низьким рівнем капіталізації. Якщо банк неплатоспроможний або йому серйозно бракує капіталу, то в першу чергу необхідно вирішити питання щодо поповнення його капіталу, а вже відтак розглядати можливість надання йому нових кредитних ресурсів.

Як свідчить міжнародний досвід, нарощування міжнародної конкурентоспроможності банківської системи неможливе без ефективних заходів фінансової політики, зорієнтованих на забезпечення платоспроможності уряду та тих корпоративних позичальників, які зазнають тимчасових проблем з ліквідністю. Ідеться про те, що за неможливості здійснення рефінансування нагромаджених приватних боргів з ринкових джерел кредитну підтримку корпоративних позичальників повинна здійснити держава. Важливість фінансового інструментарію підтримки банківської системи особливо зростає у кризові періоди, коли він здатен знівелювати загрозу колапсу національної фінансово-кредитної системи та не допустити масових дефолтів вітчизняних суб'єктів господарювання.

Тож у системі заходів фінансової політики в Україні пріоритетним має стати чітке розмежування функціональних компетенцій Національного банку та органів державної виконавчої влади. Тоді як регуляторні функції НБУ мають стосуватись насамперед забезпечення ліквідності комерційних банків, то органи державної влади повинні сконцентруватись на підтримці платоспроможності стратегічно важливих для національної економіки суб'єктів господарювання.

При цьому варто враховувати той факт, що оскільки операції з підтримки платоспроможності економічних суб'єктів характеризуються високим рівнем ризику, то частина фінансових витрат уряду, найімовірніше, ніколи не буде відшкодована. З огляду на це важливої ролі набуває також питання щодо заснування в Україні спеціального стабілізаційного фонду, покликаного акумулювати її фінансові ресурси в період економічної експансії і забезпечувати ефективне їх використання протягом економічної рецесії. Саме стабілізаційний фонд забезпечить макроекономічне згладжування різких коливань ринкової кон'юнктури, сприяючи в такий спосіб стабільності економічного зростання в країні.

З-поміж важелів підвищення ефективності програм державної підтримки банківських установ вагоме значення мають становлення прозорих процедур участі держави у статутному капіталі банків і надання банкам рефінансування НБУ, чітке визначення критеріїв їх залучення до програм рекапіталізації та кредитної підтримки. З цією метою необхідно ліквідувати фінансово слабкі та неплатоспроможні банки, а також забезпечити продаж їхніх активів фінансово міцним установам. В Україні під час проведення рекапіталізації банківського сектору треба також відмовитися від участі держави у збільшенні статутних капіталів дочірніх структур транснаціональних банків (ТНБ).

Стратегічним напрямком нарощування міжнародної конкурентоспроможності банківської системи України є також розбудова ефективної системи гарантування банківських депозитів з метою запобігання втраті заощаджень населення в періоди економічних рецесій і дестабілізації ринкової кон'юнктури. Як свідчить міжнародний досвід, найбільшого поширення набули експліситивна та імпліситивна системи страхування депозитів.

Що стосується експліситивної системи, то вона передбачає наявність у країні законодавчо врегульованих правил і процедур страхового гарантування банків-

ських вкладів, тож є найбільш поширеною у світовій практиці. Водночас за браку такого забезпечення на загальнодержавному рівні система страхування вважається імпліситивною.

В Україні внаслідок украй низьких розмірів відшкодувань втрачених внесків експліситивна система гарантування вельми недосконала. Крім того, розроблений порядок формування фонду гарантування банківських депозитів практично не стимулює комерційні банки до зниження ризиковості своєї діяльності.

З огляду на це в контексті підвищення конкурентних позицій вітчизняних банків на світовому ринку фінансово-кредитних послуг неабиякої актуальності набуває питання щодо реалізації в Україні ефективної системи пруденційного регулювання. Вона має охоплювати насамперед комплекс заходів для протидії фінансовим установам щодо нехтування у своїй діяльності системними ризиками і прагнення брати на себе надмірні ризики. Зокрема, у середньостроковій перспективі у визначенні нормативів адекватності капіталу та вимог щодо формування резервів на відшкодування можливих втрат за різними видами активних операцій необхідно враховувати зростаючі ризики під час економічного буму і, відповідно, вимагати від фінансових установ нагромадження резервів, які частково будуть використані у кризовий період.

Узагальнення світового досвіду дає змогу визначити основні універсальні заходи, до яких на сьогодні вдаються уряди провідних країн світу з метою нарощування стабільності та фінансової стійкості їхніх національних банківських систем. До таких заходів належать: стабілізація національної валюти; формування достатніх золотовалютних резервів країн; підвищення якості банківських активів; розвиток національних платіжних систем та їх гармонізація з міжнародними платіжними системами, вимогами безпеки та правилами ведення розрахунків.

Тож для досягнення цих цілей у системі заходів щодо підвищення міжнародної конкурентоспроможності банківської системи України важливу роль мають відіграти такі: нарощування капіталізації вітчизняних банків, посилення інвестиційної привабливості банківської сфери, скорочення трансакційних витрат заради досягнення ефекту економії витрат, а також законодавче закріплення дозволу не зменшувати величину основного капіталу банків у розмірі перехресного володіння кредитними інститутами акціями інших кредитних інститутів.

Необхідною умовою посилення міжнародних конкурентних позицій вітчизняної банківської системи є розширення кредитування національної економіки та зростання привабливості сегмента кредитних послуг для українських банків. Ключове значення тут має посилення юридичного захисту прав кредиторів у разі банкрутства позичальника через забезпечення кредитних вимог адекватною заставою. У свою чергу, нарощуванню кредитування малого бізнесу, а також іпотечного і споживчого кредитування значною мірою сприятиме вдосконалення системи аналізу кредито- та платоспроможності позичальників, що передбачає сприяння прозорому веденню бізнесу вітчизняними підприємствами, удосконалення їхніх звітності та обліку, а також посилення співпраці банків та підприємств у частині підготовки та реалізації бізнес-проектів, які передбачають залучення кредитних коштів.

У реалізації системи заходів щодо нарощування обсягів кредитування реального сектору з боку вітчизняних банків та мінімізації негативного зовнішнього

впливу на стійкість банківської системи загалом надзвичайної актуальності набуває питання зростання довгострокової ресурсної бази банків. Вирішення цієї проблеми перебуває в площині залучення в банківський обіг «найдовших» ресурсів економіки, зокрема пенсійних та бюджетних коштів, випуск банківських облігацій і сертифікатів, а також використання банками інших інструментів акумуляції коштів на середньо- та довгостроковій основі.

Ще одним системним заходом зміцнення конкурентних позицій вітчизняних банків на світовому ринку фінансово-кредитних послуг є вдосконалення системи банківського регулювання та нагляду відповідно до міжнародних вимог у цій сфері. Ідеться перш за все про необхідність упровадження в банківську практику так званої концепції ризик-орієнтованого нагляду, який характеризується неформальною перевіркою вимог кількісного характеру, коли додержання якісних вимог здійснюється на основі механізмів ризик-менеджменту[60] На рівні НБУ та уряду необхідними є також заходи з удосконалення вітчизняної нормативно-правової бази через поступову її адаптацію до законодавства ЄС, а також сприяння впровадженню Міжнародних стандартів фінансової звітності (МСФЗ) та Міжнародних стандартів бухгалтерського обліку в практику вітчизняних фінансово-кредитних інститутів.

Заходи щодо максимального використання банківського ресурсу в досягненні міжнародного конкурентного статусу економіки України мають системний характер, а отже, повинні передбачати інструменти й важелі не тільки макро-, але й мікрорівня, а саме:

— розвиток структури банківського сектору в частині розширення мережі філій банків, що здатний поліпшити забезпечення населення різноманітними банківськими послугами і продуктами;

— зростання продуктивності праці в банківській сфері, зокрема завдяки оптимізації та мінімізації структури витрат (зменшення операційних і адміністративних витрат, розширення спектра електронних банківських технологій, а також сприяння розвитку фінансових, організаційних та технологічних інновацій);

— активізація діяльності Бюро кредитних історій з метою розширення доступу до інформації щодо можливих проблемних позичальників-боржників;

— упровадження системи моніторингу та раннього запобігання фінансовим дисбалансам у банківському секторі на основі визначених індикативних параметрів банківської кризи з метою запобігання їй та мінімізації негативного впливу на національну економіку.

Отже, підсумовуючи викладене, маємо наголосити, що на сьогодні пріоритетними завданнями нарощування міжнародних конкурентних позицій вітчизняних банків на світовому ринку фінансово-кредитних послуг є зростання прозорості, надійності та ефективності їх функціонування, оскільки позитивні ефекти від європейської регіональної інтеграції України значною мірою залежать від здатності банків протистояти потужним загрозам фінансового глобалізму. З огляду на це набуття вітчизняною банківською системою фінансової міцності, стабільності та високої довіри з боку суспільства, а також відповідність її функ-

[60] Див. детальніше: *Чуб О. О.* Адаптація банківського законодавства України до права Європейського Союзу: стан, проблеми та перспективи / О. О. Чуб // Фінанси України. — 2008. — № 4. — С. 57—67.

ціонування сучасним світовим стандартам забезпечать підвищення її конкурентоспроможності та ефективності, а також стимулюватимуть створення в країні сучасного конкурентного фінансового середовища.

Передумовами цього має бути досягнення збалансованого розвитку всіх секторів фінансової системи та поліпшення на цій основі трансмісійних механізмів, нівелювання дисбалансу в розвитку окремих сегментів реального сектору економіки, можливість максимального згладжування впливу зовнішніх шоків на внутрішній ринок за допомогою швидкого переливу потоків капіталу, високий рівень довіри до національної валюти та вітчизняних банківських установ, зменшення присутності іноземної валюти в операціях на внутрішньому ринку та як засобу заощаджень, скорочення залежності від зовнішніх джерел фінансування та активізація залучення внутрішніх заощаджень до процесів фінансування економіки України.

4.5. Валютна складова стабільного глобального розвитку

Міжнародні валютно-кредитні і фінансові відносини — одна з найбільш складних сфер ринкового господарства. У цих відносинах фокусуються проблеми національної і світової економік, які розвиваються паралельно і тісно переплітаються. У ході інтернаціоналізації і глобалізації світового господарства збільшуються міжнародні потоки товарів, послуг і особливо капіталів та кредитів. Від стану міжнародних валютно-кредитних і фінансових відносин певною мірою залежить і стабільність глобального розвитку. Стабілізація світового розвитку є можливою тільки завдяки міжнародному співробітництву, інвестиціям і підтримці слабких країн і регіонів планети через розроблення нової парадигми «толерантного, мирного світу».[61]

За умов глобалізації, суперечливих процесів на фінансових ринках, коливання валютних курсів дедалі більше виявляється глобальна фінансова нестабільність, яка дестабілізує глобальний розвиток у цілому. Причини фінансової нестабільності полягають у фінансовій лібералізації, інтеграції фінансових та валютних ринків, інтенсифікації глобального руху капіталу, нестабільності американського долара як основної світової валюти. Суттєвим чинником глобальної нестабільності є падіння курсу долара США та прогноз його нестійкості на найближчі роки. Реальний ефективний курс національних валют, зокрема резервних, є сьогодні одним з індикаторів, за допомогою яких передбачається визначити виникнення в окремих країнах фінансових і економічних дисбалансів, що здатні порушити глобальну стабільність.

За сучасних умов розвитку світового господарства гостро постає питання про реформування наявної світової валютної системи, її окремих елементів. Останні фінансово-економічні події засвідчили неспроможність Ямайської валютної системи забезпечити хоча б відносну стабільність валютно-економічних відносин у світі. Варто навести ключові вимоги, які необхідні для успішного

[61] *Згуровский М. З.* Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005—2007/2008 годы) / М. З. Згуровский, А. Д. Гвишиани. — К. : НТТУ «КПИ», 2008. — 140 с. : ил.

функціонування світової валютної системи та забезпечення стабільного глобального розвитку. Тож це: забезпечення відповідної ліквідності, що припускає існування достатньої кількості валютних резервів як у центральних банках, так і в комерційних, котрі беруть участь у торгах на світовому, регіональному та національному валютних ринках; ефективне функціонування механізму вирівнювання (регулювання), що передбачає проведення урядами країн економічної й фінансової політики, спрямованої на підтримання збалансування міжнародної системи платежів, регулювання платіжних балансів і збереження рівноваги на валютних ринках; упевненість суб'єктів валютно-економічних відносин у міжнародній валютній системі.

Світова валютна система розглядається у двох площинах — валютній та фінансовій. До валютної площини відносять національні та резервні валюти, міжнародні облікові грошові одиниці, умови конвертованості валюти, валютний курс та механізм його регулювання. До фінансової — міжнародні фінансові ринки і механізми торгівлі конкретними фінансовими інструментами. Відповідно, перша площина ближча до міжнародного валютного устрою, а друга, власне, відображає елементи міжнародної валютної системи [62].

Сьогодні в економічній літературі жваво обговорюється питання про кризу наявної Ямайської валютної системи і про ймовірний перехід до нової світової валютної системи, до нового стандарту. Досі залишається суперечливим і нерозв'язаним питання щодо збереження теперішнього багатовалютного стандарту світової валютної системи на основі долара та щодо повернення до золотого стандарту або золото-девізного (вивчається перелік валют, які можна буде обмінювати на золото). Пропонується формування двовалютної системи на основі долара та євро (або на основі іншої пари валют). Розглядається створення багатовалютної системи на основі найбільш використовуваних у світовій економіці валют (а саме тих, що будуть визнані після створення нової світової валютної системи вільно конвертованими). Існує, наприклад, думка щодо впровадження системи, що буде ґрунтуватись на регіональних валютах, у тому числі «амеро». Пропонується розширити використання наявного стандарту — спеціальних прав запозичення (СПЗ) — як єдиної світової резервної валюти. Залишається відкритим питання щодо формування складу кошика СПЗ. Від ухвалення в майбутньому стандарту світової валютної системи значною мірою залежатиме стабільність глобального розвитку, політична та економічна розстановка сил у світі, домінування тієї чи іншої країни в глобалізаційному світоустрої, принципи формування міжнародних валютних відносин, об'єктивною основою яких є процес суспільного відтворення, міжнародний обмін товарами, капіталами, послугами.

Варто окреслити суперечності Ямайської світової валютної системи, як-от: існування СПЗ, що не стали еталоном вартості, головним міжнародним резервним та платіжним засобом, тобто не виконують ролі світових грошей; існування багатовалютного стандарту, що викликає конкуренцію між валютами, і прив'язка грошових одиниць до різних валют; демонетизація золота, що призводить до активізації інфляційних процесів; існування плаваючого режиму ва-

[62] *Луцишин З. О.* Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації / З. О. Луцишин. — К. : ДрУк, 2003. — С. 85—86.

лютного курсу, який не здатний ані забезпечити вирівнювання платіжних балансів, ані покінчити з непередбачуваним переміщенням «горячих» коштів, валютною спекуляцією і не сприяє розв'язанню проблеми безробіття, та ін.

Останнім часом в економічній літературі чимраз частіше порушується питання про сумнівну роль долара як світових грошей (світовими грошима як структурним елементом світової валютної системи є сьогодні долар США, євро, фунт стерлінгів, єна, швейцарський франк, золото, СПЗ і резервна позиція МВФ), зважаючи на особливості долара як не забезпеченої нічим, крім «довіри» країн до економіки США, грошової одиниці й на особливості випуску цієї одиниці, гарантом якої виступає навіть не уряд США, а комерційна установа — Федеральна резервна система.

Маємо зауважити, що однією з причин сучасної фінансової кризи вважається не перевиробництво долара, а його «стерилізація» в усьому світі — прискорений процес знищення вже надрукованих у минулі роки грошей, щоб викликати їх дефіцит та запустити друкарський верстат знов[63]. Але невідомо, чи вдасться зберегти у світовій економіці гегемонію долара.

Проте експерти академії «Forex» і біржової торгівлі «Masterforex-V» окреслили критерії, на яких базується світове лідерство США й американського долара, і запевнили, що на планеті зберігається значний запас міцності гегемонії США. Гарантією цього є: по-перше, воєнний потенціал США, який не має реальних конкурентів у світі (Росія може виступати реальним стримувальним фактором для озброєних сил США, але конкурувати за воєнне лідерство поки що не в змозі); по-друге, за загальним ВВП 2009 р. США посідають друге місце після Європейського Союзу (14,26 та 14,51 трлн дол. відповідно, Китай — 8,79 трлн дол.)[64], при цьому не варто забувати, що Європейський Союз може розпастись у будь-який час, особливо за умов кризи; по-третє, більша частина фінансової еліти світу готова штучно підтримати США і іхній долар, щоб залишити за ними функцію «світового жандарма» і «світового еквівалента». Це пов'язано з тим, що саме в доларах США тримають свої збереження центральні банки 10 найбільших країн світу, включаючи Китай, Японію, Індію, Росію, а також мільйони людей у всьому світі, зокрема фінансисти.

Так, за даними Міжнародного валютного фонду у 2009 р. валютний склад офіційних міжнародних резервів 186 держав—членів МВФ мав такий вигляд: у загальному обсязі міжнародних резервів вимоги в доларах США становили 39,4 %, в євро — 17,2 %, у фунтах стерлінгів — 2,7 %, в японських єнах — 1,9 %, у швейцарських франках — 0,1 %, в інших валютах — 1,4 %, резерви з невизначеною структурою — 37,2 %. На 1 січня 2011 року частка конвертованої іноземної валюти в міжнародних офіційних резервних активах становила 94 %, резервна позиція МВФ — 0,6 %, СДР — 1,9 %, у золоті — 3,4 %, інші резервні активи — 0,1 %[65]. Загальний обсяг світових золотовалютних резервів становить

---

[63] *Стариков Н.* Кризисы: Как это делается / Н. Стариков. — СПб. : Лидер, 2010. — С. 198.

[64] Доллар, юань, евро, рубль: какая валюта станет основной в мире в ближайшие годы? [Электронный ресурс]. — Режим доступа :
http://www.prostobankir.com.ua/mezhbankovskiy_biznes/stati/dollar_yuan_ evro_ rub

[65] IMF International Reserves and Foreign Currency Liquidity — PERU [Electronic resource]. — Available from :
http://www.imf.org/external/np/sta/ir/IRProcessWeb/data/per/eng/curper.htm

7,5 трлн дол. США. За останні роки значно збільшила свої золотовалютні резерви (ЗВР) Китайська республіка. Тепер вони найбільші у світі. Тільки проти I кварталу 2011 р. у II кварталі 2011 р. ЗВР цієї країни зросли на 152,8 млрд доларів і досягли 3 трлн 197 млрд доларів. У вересні 2010 р. Пекін уперше надав повну інформацію про розміри своїх золотовалютних резервів. Даний показник дорівнював тоді 2,45 трлн дол., з яких 65 % було номіновано в американських доларах (переважно довгострокові казначейські облігації та інші боргові зобов'язання уряду США), 26 % — в євро, ще 5 % — у фунтах стерлінгів і 3 % — в японських єнах.

Однією з причин, що пояснюють превалювання долара в золотовалютних запасах країн світу, є наявність у законодавстві США чіткого механізму захисту прав інвесторів, якого немає в таких країнах, як Росія, Китай, Індія чи Бразилія. Росія, приміром, зможе конкурувати з доларом, тільки коли місцеві інвестори зберігатимуть активи в національній валюті. Однак поки що спостерігається відплив капіталу з Росії. Китай, хоч і є однією з найбільш потужних економік світу, але юань ще не включений до кошика СПЗ, оскільки МВФ не вважає його достатньо поширеною валютою, яка відповідає всім вимогам вільно конвертованої валюти. Пекін як міжнародний фінансовий центр взагалі посідає 39 місце у світі. Тож юань і російський рубль поки залишатимуться спекулятивними валютами. Реальні конкуренти долара США — це євро і швейцарський франк, у країнах яких існує захист прав інвестора і політична стабільність, що близькі до стандартів США. Утім, що стосується Швейцарії, то ця країна ніколи не претендувала на особливу роль у світі, а ще США намагаються позбутись конкуренції зі Швейцарією способом руйнування її засадничої переваги — таємниці банківської системи.

Щодо іншого конкурента долара — євро, то існують певні проблеми, навіть, як уже зазначалось, можливість розпаду самого Європейського Союзу. Можна принагідно згадати й про укладення американським банком «Goldman Sachs Group» валютної свопової угоди з Грецією, що дозволило її уряду приховати від ЄС розміри боргу і масштаби дефіциту бюджету, унаслідок чого було порушено виконання критеріїв конвергенції, спрямованих на підтримку стабільності єврозони. За словами голови Федеральної резервної системи США Бена Бернанке, неправильне використання цих фінансових інструментів (деривативів)[66] сповна може призвести до краху не тільки якоїсь компанії, але й усієї країни[67], і повністю зруйнувати ціле регіональне утворення, тобто Європейський валютно-економічний союз. Тож, на нашу думку, основна мета укладення цієї угоди з боку американського банку «Goldman Sachs Group» була не одержання прибутків, а підрив стабільності євро як однієї з основних резервних валют країн світу і як основного конкурента американського долара. Сьогодні в економічній літературі жваво обговорюється питання про зусилля США протягом усього XX ст. зробити долар єдиною у світі резервною валютою (особлива категорія конвертованої національної валюти), а також про активне намагання Росії зробити рубль вільно конвертованою валютою і її боротьбу за багатовалютний стандарт майбутньої нової світової валютної системи, де рубль буде відігравати не

[66] Валютно-свопова угода — це також деривати. — *Авт.*
[67] Доллар, юань, евро, рубль: какая валюта станет основной в мире в ближайшие годы?

останню роль. Чому, крім того, російські вчені говорять про орієнтацію Росії на використання рубля як регіональної валюти, зокрема в розрахунках між учасниками інтегрованого економічного об'єднання ЄврАзЕС, що потребує певних зусиль[68]? Відповідь на це питання можна знайти, якщо розглянути переваги, що їх дає для розвитку та функціонування економіки країни, інтеграції її у світове господарство та домінування серед країн світу повністю конвертована національна валюта, або вільно конвертована валюта.

Так, вільно конвертована валюта — це об'єктивна передумова повномасштабної інтеграції національного ринку країни у світову економіку та активної участі в таких важливих сферах, як виробнича, торговельна, інвестиційна, науково-технічна і культурна. Особливе значення має конвертованість валюти для збереження й підтримки конкурентної альтернативи між національним і світовим ринками, коли економіка країни функціонує як складова світової економіки, а світова економіка є продовженням національної. Такий режим міжнародного грошового обігу дає змогу продавати на найдорожчих ринках і купувати на найдешевших.

Повна конвертованість національної валюти позитивно позначається на економічному розвитку країни, пов'язує внутрішній ринок зі світовим, уможливлює оперативне реагування на зміни міжнародної господарської кон'юнктури, дає змогу національному виробництву застосовувати передові технології, використовувати останні досягнення науково-технічного прогресу і робити свій активний внесок у його розвиток. Порівняння вартісних показників, зокрема цін і витрат, дозволяє оцінити й порівняти ефективність економічних процесів, що відбуваються; прогнозувати зміни господарської структури з метою вибору найбільш перспективних напрямків у формуванні внутрішніх і зовнішніх економічних зв'язків. Це, у свою чергу, дає можливість більш економічно й раціонально використовувати матеріальні, трудові та фінансові ресурси країни.

Значну роль відіграє конвертованість валюти у формуванні відповідного інвестиційного клімату. Саме завдяки конвертованості валют емітенти мають сприятливі умови для мобілізації і залучення коштів, а інвестори можуть спрямовувати капітал у тому напрямку, де на нього існує підвищений попит, де є можливість одержати найбільший прибуток і де є гарантія його вільного використання.

Використання вільно конвертованої валюти як світових грошей неодмінно супроводжується нагромадженням коштів іноземців у банках країни-емітента. За своїм економічним змістом це рівноцінно одержанню національними банками кредиту з-за кордону, який надається автоматично, є відносно дешевим (виплата відсотків за депозитом, тому країна-емітент валюти намагається утримувати відсоткові ставки на низькому рівні), не пов'язаний ніякими умовами політичного чи економічного характеру, його обсяги залежать лише від масштабів участі даної валюти в обслуговуванні світового платіжного обігу. Формально згаданий кредит є короткостроковим, але на практиці постійна потреба в оборотних коштах для ведення зовнішньоекономічних операцій і не-

[68] *Красавина Л. Н.* Концептуальные подходы к реформированию мировой валютной системы / Л. Н. Красавина // Деньги и кредит. — 2010. — № 5. — С. 52—53.

обхідність постійно поповнювати відповідні резерви фактично перетворюють його в довгостроковий і навіть, як стверджує С. М. Борисов, у безстроковий кредит[69].

Виконання національною валютою функції світових грошей забезпечує значні доходи підприємствам і установам країни-емітента, які здійснюють посередницькі операції, тобто банкам, біржам, страховим компаніям. На базі національних грошово-кредитних ринків формуються міжнародні фінансові центри, що обслуговують світову клієнтуру. Так, за даними The Global Financial Centries Index, опублікованими у березні 2009 р., найбільшим у світі фінансовим центром є Лондон (національна валюта Великобританії протягом багатьох десятиріч виконує функцію світових грошей). Лондон з 2005 р. п'ять років поспіль посідав перше місце серед міжнародних фінансових центрів, випередивши Нью-Йорк. У Лондоні здійснюється 18 % міжнародного транскордонного банківського кредитування — більше, ніж у будь-якій країні світу; там найвища концентрація іноземних банків та відділень — 264 (при цьому за рейтингом часопису «The Banker» у 2009 р. першу десятку найбільших банків світу очолив банк Великобританії «Royal Bank of Skotland», активи якого сягнули 3,5 трлн дол., що дозволяло зберігати конкурентні переваги національного банківського капіталу перед іноземними представниками в банківському секторі країни); у 2008 р. у Великобританії було випущено 29 % усього світового обсягу міжнародних облігацій, включаючи єврооблігації (у США — 24 %). У галузевій структурі ВВП частка ділових та фінансових доходів, у т.ч. доходів від нерухомості, становила 30 %[70].

Навколо міжнародних фінансових центрів розгортається діяльність і інших ринків — товарного, транспортного, з різних видів послуг, які також приносять значні прибутки. Активність таких центрів викликає постійний попит на відповідні валюти, що справляє стабілізаційній вплив на валютні курси і тим самим підвищує авторитет цих валют.

Отже, підтримка статусу валют з міжнародними функціями потребує від країн-емітентів особливої уваги й відповідальності. Світовий ринок відвернеться від валюти, якщо вона не спиратиметься на політичну стабільність у країні, більш-менш збалансовану внутрішню економіку, певну стійкість кредитно-грошової та фінансової системи, достатність матеріальних та валютних резервів. Так, використання сьогодні долара як світових грошей може викликати глобальну волатильність унаслідок зростання американського дефіциту на рахунках поточних операцій. Ці дефіцити є необхідними для створення достатньої ліквідності у глобальному масштабі, водночас вони викликають надвелику заборгованість як зовнішню, так і внутрішню. І якщо США швидко скоротять дефіцит, то результатом стане дефіцит запасів світової резервної валюти.

Разом з тим треба зауважити, що в золотовалютних резервах таких країн світу, як США, Німеччина, Франція, Італія, Нідерланди, частка золота більша порівняно з іншими резервами й перевищує 60 % (наприклад, в Україні вона

---

[69] *Борисов С. М.* Азбука обратимости или что надо знать о конвертируемости валют / С. М. Борисов. — М. : Финансы и статистика, 1991. — С. 7— 9, 44—46.

[70] *Кузнецов О.* Лондон — глобальний фінансовий центр / О. Кузнецов // Вісник НБУ. — 2009. — Листоп. — С. 51—52.

дорівнює 3,1 %), а МВФ залишається одним з найбільших офіційних утримувачів золота у світі. Так, на 31 березня 2011 р. авуари МВФ у поточних ринкових цінах становили 130,2 млрд дол. США. Крім того, у сховищах США зберігається найбільший запас золота серед країн світу — 8133,5 т. На наступному місці після Америки за запасами золота є Німеччина — 3402,5 т, Італія — 2451,8 т, Франція — 2435,4 т, Китай — 1054,1 т. І це не випадково. Як відомо, функцію світових грошей історично виконували золото та срібло, а Паризька валютна система закріпила цю функцію тільки за золотом. Після Другої світової війни США у зв'язку зі збільшенням свого валютно-економічного потенціалу розгорнули боротьбу за панування долара під гасло «долар ліпший за золото». Крім того, у 1960-ті рр. тодішній президент Франції Де Голль скандально обміняв у США валютні резерви своєї країни в доларах на золото. А тодішній канцлер Німеччині зробив це без розголосу, обмінявши всі запаси ФРН у доларах на золото і тим самим забезпечивши Німеччині економічний ривок. Це призвело до значного зменшення запасів золота у США, що спочатку спричинило скасування конвертації долара в золото за фіксованим курсом. 15 серпня 1971 р. США наклали «золоте ембарго» на розмін доларів для іноземних центральних банків і тим самим дали старт процесу демонетизації золота, а завершення цього процесу юридично зафіксувала Ямайська валютна реформа в 1978 р. Золото вийшло з грошового і валютного обігу й осіло в скарбницях, а операції з цим благородним металом відтоді відбуваються на особливих ринках.

Утім сьогодні, на початку XXI ст., процес падіння американської валюти стосовно до євро й інших світових валют став стійкою тенденцією. Відбувається процес зниження ділової та споживчої активності у США та країнах Європейського Союзу, що в глобальному масштабі негативно впливає на діяльність світового фінансового ринку взагалі та окремих його сегментів, таких як ринок титулів власності й облігацій. І за цих умов у світі знов згадують про золото як вічну цінність, адже, мабуть, не випадково про нього йдеться вже на перших сторінках Біблії. Під час кризи ціна на золото зростає. Таке зростання в 2010 р. становило 30 % і було рекордним, а в 1-му півріччі 2011 р. цей метал подорожчав на 5,3 %. Сьогодні ціна за тройську унцію на світовому ринку сягає близько 1860 дол. Проте експерти вважають, що золото може підвищитись у ціні до 2000 дол., але через певний незначний проміжок часу (півроку-рік) подешевшає, бо вартість золота вже досягла межі. Доказом майбутнього зниження ціни на золото є продаж інвестиційним фондом «Soros Fund Management», що належить відомому фінансисту Дж. Соросу, практично всього золота, що було на його рахунках. Також зауважимо, що спостерігається тенденція до збільшення інвестицій у золото. Наприклад, центробанк Мексики придбав у лютому—березні 2011 р. 100 тонн золота на суму 4,6 млрд дол. Китай у 2003—2009 рр. придбав 454 тонн золота, Індія у жовтні 2009 р. купила 200 тонн дорогоцінного металу в МВФ, Росія за останні п'ять років придбала до 400 тонн золота.

Тож на теперішній час для багатьох інвесторів існують чотири основні об'єкти для інвестицій: швейцарський франк, долар США, казначейські облігації США і золото.

При цьому сьогодні підвищується увага до спеціальних прав запозичення, які являють собою безготівковий грошовий засіб у вигляді записів на спеціа-

льних рахунках країни в Міжнародному валютному фонді, незабезпечені грошові одиниці. Узяття країною їх як платіжного засобу ґрунтується на довірі країн до емітента МВФ, більша частка капіталу якого належить США. Вартість СПЗ розраховується сьогодні на базі кошика валют, який складається з долара США, євро, єни та фунта стерлінгів. З 1 січня 2011 р. їх частка у кошику СПЗ така: долар США — 41,9 % (у 2005 р. 44 %), євро 37,4 % (у 2005 р. 37,4 %), єни 9,4 % (у 2005 р. 11 %) і фунт стерлінгів — 11,3 % (у 2005 р. 11 %)[71]. Отже, зростає роль євро на світовій арені.

Загальний розподіл СПЗ виходив з довгострокової глобальної потреби в поповненні наявних активів. Кожні п'ять років рішення про загальний обсяг мають переглядатися, хоч із 1970 р. збільшення відбулося лише тричі. Перший розподіл був на загальну суму 9300 млн СПЗ у 1970—1972 рр., другий — 12 100 млн СПЗ у 1979—1981 рр. І з метою пом'якшення наслідків світової фінансової кризи на саміті G20 в Лондоні у 2009 р. було ухвалено рішення про третій розподіл СПЗ, який набрав чинності 10 серпня 2009 р. та фактично виконаний 9 вересня 2009 р. За загальним і спеціальним розподілами збільшення СПЗ відбулося з 21,4 млрд СПЗ до 204 млрд СПЗ, що еквівалентно 308 млрд дол. США за курсом на 31 серпня 2010 р.[72].

Нові валюти в кошику СПЗ не з'явились, як це передбачалось (була пропозиція в червні 2010 р. розширити кошик за рахунок австралійського долара і канадського долара). Росія наприкінці січня 2011 р. запропонувала долучити до кошика СПЗ валюти країн БРІКС (Бразилія, Росія, Індія, Китай, Південна Африка), але це поки що залишається пропозицією. Утім у 2010 р. відбувся перерозподіл більше ніж 6 % квот (тобто частки в капіталі) розвинутих країн у МВФ на користь інших країн. Відповідно до ухвалених рішень Росія матиме квоту у 2,706 % проти 2,494 %, Китай — майже 6,4 % проти менше ніж 4 %, Індія — 2,75 % (2,4 %), Бразилія — 2,3 % (1,8 %)[73]. У практичному плані G20 має заохочувати МВФ випускати значну кількість СПЗ протягом наступних трьох років до значення 390 млрд дол. на рік. Це дасть змогу центробанкам країн обміняти СПЗ на тверду валюту, наприклад долар чи євро, для оплати імпорту. А також МВФ зможе використати СПЗ для кредитування країн, які потребують короткострокового кредитування, як це було з Грецією та Ірландією.

СПЗ також може стати основним та єдиним механізмом фінансування, у результаті чого МВФ стане відігравати більш активну роль у створенні офіційної ліквідності, що сприятиме обмеженню тенденції спаду та інфляції в різний час. Також це буде спрямовано на зміцнення глобальної стабільності без особливих змін чинних валютних механізмів. Джозеф Стігліц вважає, що внаслідок цього з'явиться нова структура світового фінансового ринку, коли уряди працюватимуть у першу чергу із СПЗ, а приватний капітал — з доларами, що є прийнятним для США[74].

---

[71] http://www.imf.org
[72] Там само.
[73] Там само.
[74] *Стиглиц Дж.* Валютная система нуждається в реформе [Электронный ресурс] / Джозеф Стиглиц. — Режим доступа :
http//banker.ua/bank news/finance

На наш погляд, надання функції світових грошей іншим, крім теперішніх, національним валютам, наприклад Росії та Китаю, і зниження ролі долара США в міжнародних розрахунках та золотовалютних запасах країн світу певною мірою спричиниться до трансформаційних процесів у світовій валютній системі. Адже зміни можуть відбутися не тільки у структурі міжнародних ліквідних коштів, а і в інших елементах світової валютної системи, таких як механізм валютних паритетів і курсів, умови конвертування національних валют, функціонування міжнародних валютних ринків і світового ринку золота. А це здійснить певний вплив на стабільність глобального розвитку.

Відомо, що основним місцем обігу світових грошей є валютний ринок. Глобальний ринок валют є найбільшим і найвпливовішим сегментом світового фінансового ринку. Середньоденний обсяг світового валютного ринку з кожним роком зростає. За статистикою на квітень 2007 р. він становив майже 3,5 трлн дол. США, а на квітень 2010 р. цей показник збільшився і досяг 4,1 трлн дол. США (3,98 трлн — валютні інструменти, 0,17 трлн — деривативи) (рис. 4.7).

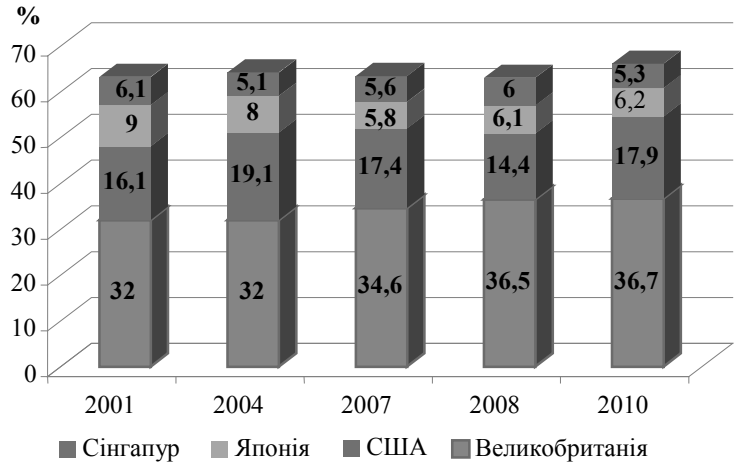


Рис. 4.7. Головні фінансові центри на валютному ринку

Складено за даними BIS. Foreign exchange and derivatives market activity in April 2010

На перший погляд, світова фінансова криза суттєво не позначилася на обсягах світового валютного ринку. Однак якщо розглянути більш детально кризовий період, можна побачити значний спад у середньоденних обсягах глобального валютного ринку у 2009 р., який дорівнював 2,9 трлн дол. США за традиційними операціями[75] та 0,2 трлн дол. США за нетрадиційними операціями[76] (загальний обсяг 3,1 трлн дол. США) (рис. 4.8).

[75] Традиційні операції — операції спот, форварди аутрайт, валютний своп за «Bank of International Settlements» (BIS).

[76] За BIS до нетрадиційних відносять позабіржові деривативні операції.

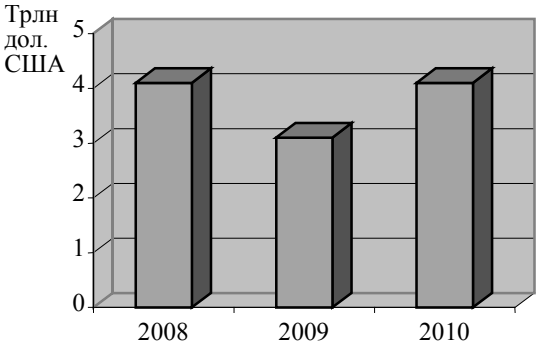


Рис. 4.8. Середньоденний обсяг світового валютного ринку в кризовий період

Складено за даними BIS. Foreign exchange and derivatives market activity in April 2010 та IFSL Research. Foreign exchange 2009

Тобто наслідком світової кризи став 1 трлн дол. США. Проте сьогодні спостерігається стрімке підвищення обсягів світового валютного ринку (за рік — з квітня 2009 до квітня 2010 рр.), що свідчить про стабілізацію на світовому валютному ринку.

Традиційні інструменти валютного ринку (валютні угоди та деривативи) охоплюють більше ніж 90 % усіх операцій. Наприклад, операції спот становлять 1,49 трлн дол. США, форварди аутрайт — 0,475 трлн дол. США, валютні свопи — 1,765 трлн дол. США, опціони та інші інструменти — 0,207 трлн дол. США. Тобто у 2010 р. на нетрадиційні операції припадало приблизно 6 %. На рис. 4.9 подано відсоткове співвідношення обсягу світового валютного ринку за видами операцій.

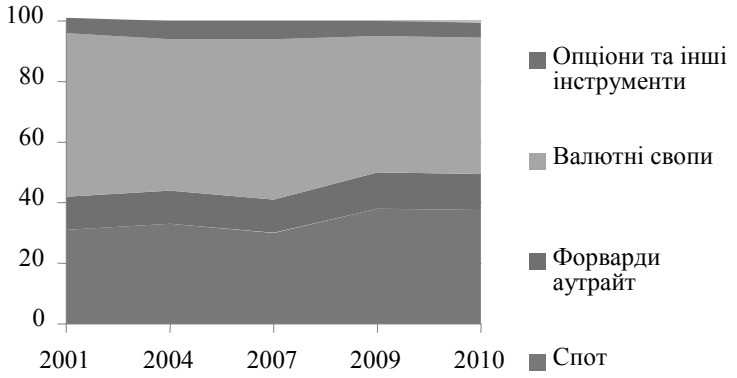


Рис. 4.9. Основні операції на світовому валютному ринку

Складено з використанням даних BIS. Foreign exchange and derivatives market activity in April 2010, та IFSL Research. Foreign exchange 2009

На світовому валютному ринку долар США, як основна на сьогодні світова грошова одиниця, є найбільш використовуваною валютою з-поміж інших валют. Залучення долара США до валютних операцій на квітень 2010 р. становило майже 85 %, що на 0,7 % менше, ніж на 2007 р. Так, наприклад, залучення євро було 39 %, японської єни — 19 %, фунта стерлінгів — 12,9 % (рис. 4.10).

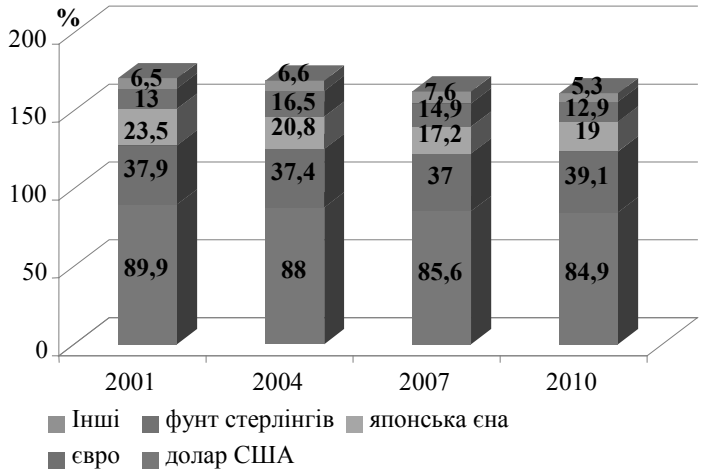


Рис. 4.10. Найбільш популярні валюти на світовому валютному ринку

Складено за даними BIS. Foreign exchange and derivatives market activity in April 2010

На валютному ринку трейдери вибирають валютну пару (валютний інструмент), за якою укладатимуть угоди з метою одержання прибутку. Основними валютними парами (інструментами), або, як їх часто називають, мажорами, на ринку «Форекс» є шість валют у співвідношенні з доларом США: EUR/USD, GBP/USD, EUR/USD, USD/CHF, AUD/USD та USD/CAD. Іноді список вміщує пари без участі долара, або крос-курс. Найбільш популярними валютними парами на квітень 2010 р. були EUR/USD — 28 % загального обороту, EUR/USD — 14 %, GBP/USD — 9 %. Валюти країн, що розвиваються, становили близько 7 % обороту ринку[77].

Традиційний світовий міжбанківський валютний ринок складається з дилерів, інших фінансових інститутів та нефінансових покупців (рис. 4.11).

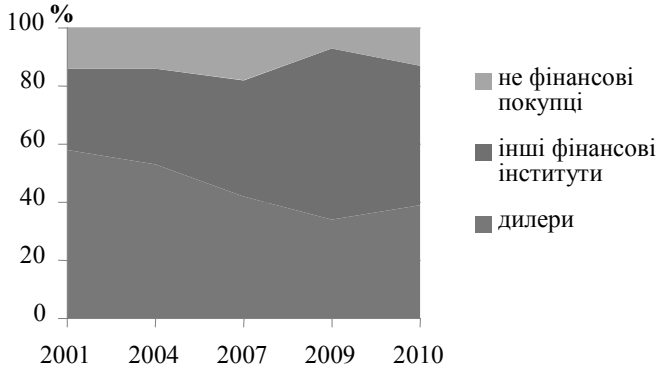


Рис. 4.11. Співвідношення контрагентів на світовому валютному ринку

Складено з використанням даних BIS. Foreign exchange and derivatives market activity in April 2010; та IFSL Research. Foreign exchange 2009

[77] *Лаврененко О. В.* Сучасні трансформаційні процеси валютного ринку в період формування нової світової валютної системи / О. В. Лаврененко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — 2010. — № 6. — С. 127.

Серед брокерських компаній на міжнародних валютних ринках найбільш відомі такі: «Lasser Marshall», «Harlow Butler», «Tullett and Tokio», «Coutts», «Tradition» та ін.

Найбільший обсяг торгівлі на світовому валютному ринку здійснюється великими фінансовими корпораціями та транснаціональними компаніями. За даними журналу «Euromoney» обсяг операцій на світовому валютному ринку десятьма найбільшими фінансовими корпораціями світу зменшився з 79,68 % у 2009 р. до 77,16 % у 2010 р. Здебільшого падіння відбулося за рахунок перших п'яти компаній з 61,5 % у 2009 р. до 54,63 % у 2010 р. А обсяг інших п'яти банків (з 6-ї до 10-ї позиції) показав незначне зростання з 18,18 % до 22,5 % у ті самі роки. Маємо також відзначити нового учасника в десятці найліпших — «Morgan Stanley». Він замінив «BNP Paribas», хоча різниця між ними — лише 0,02 % (табл. 4.10).

Таблиця 4.10

НАЙВПЛИВОВІШІ СУБ'ЄКТИ СВІТОВОГО ВАЛЮТНОГО РИНКУ[78]

На 2010 р.	На 2009 р.	Назва компанії	Питома вага на 2009 р., %
1	1	Deutsche Bank	21.0
2	2	UBS AG	14.6
3	3	Barclays Capital	10.5
4	5	Citigroup	7.3
5	4	Royal Bank of Scotland	8.2
6	6	JP Morgan	5.4
7	7	HSBC	4.1
8	9	Credit Suisse	3.1
9	8	Goldman Sachs	3.4
10	11	Morgan Stanley	—
		Інші	20.1

Операції за участі «інших фінансових інститутів», серед яких треба назвати інвестиційний фонд «Quantum» Джорджа Сороса, зросли на 8 % і становили 1,9 трлн дол. США у квітні 2010 р. проти 1,3 трлн дол. США на квітень 2007 р. (див. рис. 4.11). Уперше діяльність дилерів на міжбанківському ринку порівняно з іншими фінансовими інститутами була нижча. На нашу думку, значне падіння спричинене насамперед підвищенням сучасних технологій, які зменшують потребу в посередниках.

Слід зазначити, що найбільший вплив на світовий валютний ринок мають центральний банк США — Федеральна резервна система (US Federal Reserve), Європейський центральний банк (European Central Bank) та центральний банк Великобританії (Bank of England)[79].

[78] Там само.

[79] *Гринзбург А.И.* Рынок валют и ценных бумаг / А. И. Гринзбург, М. В. Михейко. — СПб : Питер, 2004. — С. 10.

Ще однією групою суб'єктів валютного ринку є «нефінансові інститути». На сьогодні дедалі більшої популярності набуває участь приватних інвесторів на біржі. У свою чергу, фізичні особи дістали можливість провадити широкий спектр неторговельних операцій у частині закордонного туризму, переказів заробітної плати, пенсій, гонорарів, купівлі та продажу іноземної валюти.

Узагальнюючи, зазначимо, що, валютний ринок, як один з основних елементів валютної системи, незважаючи на світову фінансову кризу та дискусії з перетворення (трансформації) світової валютної системи, демонструє стійке та стабільне підвищення обсягів, диверсифікацію фінансових інструментів, збільшення учасників та запровадження новітніх технологій на світовому валютному ринку. Переконані, що основними факторами впливу продемонстрованих тенденції світового валютного ринку слід вважати саме глобалізацію, інтернаціоналізацію та трансформацію світового фінансового середовища.

Отже, для забезпечення стабільного глобального розвитку в майбутньому конче треба сконцентрувати всі зусилля на розв'язанні таких проблем, як розроблення структурних принципів нової валютної системи відповідно до вимог економіки глобалізму, багатоцентризму й регіоналізму, прийнятність цих принципів для країн з різним економічним рівнем розвитку. Функціонування валютної складової глобального розвитку значною мірою має бути спрямоване на підтримування відносної валютно-економічної стабільності у світі.

Розділ

КОНКУРЕНТНЕ ЛІДЕРСТВО ГЛОБАЛЬНИХ КОРПОРАЦІЙ

5.1. Методологія дослідження транснаціонального компоненту глобалізації

Домінантною тенденцією розвитку світового господарства на рубежі XX—XXI століття стала економічна глобалізація, яка внаслідок нового небаченого пришвидшення процесу багатовимірних структурних зрушень визначила об'єктивний характер інтеграції всіх основних фігурантів та інститутів глобального розвитку — політичних (нації, держави), економічних (корпорації), наддержавних (міжнародні об'єднання та міжнародні організації).

У сучасних дискусіях, розгорнутих науковцями всього світу щодо генезису, природи та перспектив глобалізації, реалізуються різні методологічні підходи, найбільш самобутні й оригінальні з яких вичерпно охарактеризував Дмитро Лук'яненко[1]. Теоретичні уявлення дослідників змістились у дві основні площини: по-перше, варто говорити про перенесення акцентів від дискусій щодо самого факту існування глобалістики до виваженості оцінок і формулювань стосовно перспектив і тенденцій, а по-друге, ідеться про «можливості всеосяжного і чітко детермінованого дослідження глобалізації з усіма її викликами, проблемами, суперечностями, перспективними і негативними проявами і наслідками»[2].

Однак виходячи лише з теоретичних положень не можна чітко й однозначно окреслити різновекторні параметри майбутньої глобальної організації життєдіяльності людей і націй. Тому актуалізується потреба дальшого вдосконалення методології і методик кількісної оцінки диспозиції всіх фігурантів глобальної економіки, що уможливить поглиблення її якісного аналізу.

Незважаючи на зростаючий протягом останніх десятиліть дослідницький інтерес до проблем глобалізації, дискусійними залишаються практичні та методологічні питання категоріально-понятійної ідентифікації, можливості економічної оцінки значення не тільки глобалізаційних, а й невід'ємних від них транснаціоналізаційних трансформацій у розрізі регіональних угруповань, окремих країн з різним рівнем економічного розвитку та світового господарства в цілому.

Комплексна методика розроблення моделі квантифікованої оцінки глобальних процесів, запропонована авторами, передбачає: 1) уточнення понятійно-категорійного апарату на основі порівняння сутнісного значення ключових дефініцій та виявлення їх змістового наповнення; 2) вивчення теоретичних засад прогнозування стану економічних явищ та процесів за допомогою: • фундаментального аналізу (Ф. Блок, Б. Грем, Д. Додд, І. Закарян, Г. Кім, С. Котл, В. Ліховідов, Р. Мюррей, С. Тернер, М. Томсет, М. Хаертфельдер); • кількісного аналізу (Башельє, Грехем);

---

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко — К. : Нац. підручник, 2008. — С. 3—7.

[2] Там само. — С. 67.

• технічного аналізу (Ч. Доу, Е. Найман, Н. Нісон, В. Твардовський, Дж. Швагер, Еліот, Де Марк, Фібоначчі); • економіко-математичного моделювання (П. Сіомп, Р. Фриш); 3) вибір математичної моделі для побудови графічної інтерпретації процесу й оцінювання на її основі прогнозу даних (методика Бокса—Дженкінса, статистика Дарбіна—Уотсона та Стьюдента, критерії Акайке та Байєса—Шварца, F-статистика Фішера, тренди, модель авторегресії, однокрокове прогнозування, логарифмування); 4) формування системи індикаторів для забезпечення квантифікованої оцінки досліджуваного процесу; 5) виконання емпіричних розрахунків на основі розробленої системи індикаторів; 6) побудову графіка динаміки основних індикаторів для візуальної інтерпретації і додаткової аргументації виявлених тенденцій та закономірностей; 7) аналітичну оцінку процесу, формування прогностичної інформації та вироблення відповідних планів дій на рівні національних або міжнародних інституціональних структур.

Отже, вивчення наукових джерел дало змогу встановити, що глобалізацію, яка вочевидь є феноменом XX та XXI століть, у найбільш широкому розумінні можна трактувати як процес, що виводить цивілізацію на вищий рівень розвитку із системною інтернаціоналізацією умов і сфер людської життєдіяльності[1], охоплює політичні, економічні, соціальні, екологічні, науково-технічні та інші складові, тобто має комплексний всеосяжний характер.

Характеристику глобалізму як світової мегасистеми, що склалась у результаті інтенсивних процесів глобальних трансформацій, глобалізації розвитку та нової стадії світової інтеграції в рамках глобального капіталізму і класичного імперіалізму як його сучасна специфічна форма та нова надвисока стадія, цілком вичерпно надав Олег Білорус[2]. Визначення інших аналогічних понять є досить неоднозначними (глобальність, глобалізм, глобалістика тощо), хоча сповна очевидною є їхня змістово-логічна підпорядкованість. Так, проведений Дмитром Лук'яненком аналіз літературних джерел показав, що російські вчені Ю. Осипов, С. Бабурін, В. Белоліпецький, Є. Зотова трактують глобальність як спільність, глобалізацію — як процес досягнення глобальності, а глобалізм — як свідоме здійснення глобалізації. Олег Білорус вважає глобалізацію об'єктивною закономірністю постіндустріально цивілізаційної еволюції, а глобалізм — парадоксальним наслідком силової глобалізації[3].

Попри очевидні феноменальні вияви глобалізація демонструє асиметричність, нерівномірність, асинхронність та диспропорційність розвитку. *З одного боку*, саме глобалізація має окреслити шлях ноосферного розвитку, де відбудеться докорінна трансформація суспільного виробництва в напрямі його інтелектуалізації, гуманізації, соціологізації, що має зумовити небачений ефект економічної мультиплікації і вибухового економічного розвитку. Сучасні до-

---

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008. — С. 66.

[2] *Білорус О. Г.* Проблеми трансформації та модернізації транзитивних країн в умовах глобалізму / О. Г. Білорус // Економічний часопис-XXI [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.soskin.info/ea/2007/7-8/200701.html; *Білорус О. Г.* Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму / О. Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. — 2008. — № 11—12. [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://soskin.info/ea/2008/11-12/zmist.html; *Білорус О. Г.* Глобалізація і нова парадигма глобального постіндустріального розвитку / О. Г. Білорус // Економічний часопис. — 2002. — № 10.

[3] Там само — С. 66.

слідження[1] пов'язують перспективи розвитку з моделлю інтелектуальної економіки, якою управляє інтелектуальний капітал (людський капітал як сукупність знань, навичок та творчих здібностей людини плюс структурний капітал як технічне, інформаційне та організаційне забезпечення його реалізації). Уже сьогодні в країнах ОЕСР понад половина ВВП створюється в інтелектуальному виробництві. *З другого боку,* дедалі більше дослідників, політичних і державних діячів доходять висновку, що ця нова система світопорядку невідворотно призведе до глобального апокаліпсису[2], маючи на увазі невідворотність і абсолютний характер глобальних викликів і загроз.

Оскільки об'єктивний зміст глобалізації становлять різнорідні за своїм походженням, сферами вияву, механізмами і наслідками процеси, глобалізація являє собою не однорідне, а складне, суперечливе явище, насичене різними, іноді полярними процесами економічного і соціального життя людства, а також новими викликами для національних економік, що зумовлює виникнення різноманітних теоретичних концепцій та наукових дискусій.

У цьому контексті в теоретичному плані показовим Дмитро Лук'яненко вважає осмислення концепції «нової економіки», справді глобальної як за охопленням сфер життєдіяльності, так і за технологіями ведення бізнесу[3]. Ідеться про феномен високотехнологічних компаній, інформаційну парадигму соціально-економічного розвитку, яка ґрунтується на тому, що умовою, основою і метою розвитку людського суспільства є нагромадження корисної інформації та вдосконалення засобів її обробки і використання тощо.

Як одну з головних рис нової економіки окремі автори виділяють її відносну незалежність від національних кордонів. На погляд Дмитра Лук'яненка, ця риса може розглядатись як базова, оскільки в «екстериторіальності» і «ексдержавності» закладено як глобальні позитиви «нової економіки», так і її можливі глобальні негативи. За його словами, нових імпульсів і нової більш суперечливої якості набувають як транснаціоналізація з формуванням глобальних корпоративних структур переважно способом злиттів і поглинань, так і регіональна економічна інтеграція, котра виходить на континентальний та міжконтинентальний рівні[4]. У справді глобальній економіці домінуватиме глобальний розум, а не глобальний інтерес[5].

Утім глобалізація кількісно охоплює весь світ, а якісно — усі сфери людської життєдіяльності. Тому лише умовно, у межах методу абстракції, можна говорити про політичну, економічну, соціокультурну глобалізацію.

---

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008. — С. 81—84.

[2] *Білорус О. Г.* Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму / О. Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. — 2008. — № 11—12 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://soskin.info/ea/2008/11-12/zmist.html; *Грищенко А.* Актуальні проблеми формування інвестиційного клімату для ТНК / А. А. Грищенко // зб. наук. пр. — Вип. 32 / відп. ред. В. Е. Новицький. — К. : Ін-т світової економіки і міжнар. відносин НАН України, 2003. — С. 34—35.; *Квятковський І.* Ліва ідея. Український і світові виміри / І. Квятковський // Народна воля. — 2001. — № 1. — С. 33.; *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008. — 220 с.

[3] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008. — С. 81.

[4] Там само. — С. 86.

[5] Там само. — С. 86—87.

Серед найбільш суттєвих ознак економічного глобалізму, за оцінками Олега Білоруса, сучасні дослідники найчастіше відзначають:

- виведення економічних інтересів національних суб'єктів господарювання за національно-державні межі;
- вихід національних корпорацій на глобальний ринок, що формується;
- перетворення національних корпорацій у ТНК, а відтак — у глобальні корпорації;
- розширення сфери діяльності транснаціональних економічних і фінансових структур до рівня глобальних ринків;
- неможливість вирішення більшості економічних та соціальних проблем на обмеженому національному рівні;
- зростаюча залежність економічної ситуації в більшості країн від ситуації у країнах—лідерах глобалізації;
- поширення доларизації національних економік;
- посилення добровільно-примусової координації національних економічних і фінансових стратегій та політик на глобальному рівні (особливо в галузі торгівлі, фінансів, екології, зайнятості, міграції).

У цьому контексті Дмитро Лук'яненко вважає економічну глобалізацію вищим рівнем інтернаціоналізації господарського життя з безпрецедентними масштабами та якісно новою динамікою міжнародного виробництва й обміну. За його словами, перебуваючи в тісному взаємозв'язку з іншими компонентами загального глобалізаційного процесу (політичним, науково-технічним, інформаційним, екологічним, соціокультурним), вона, у свою чергу, підпадає під вплив внутрішньої структуризації[1], тобто може бути диференційована на виробничу, торговельну, фінансово-інвестиційну, інфраструктурну тощо.

Слід зазначити, що в сучасних парадигмальних визначеннях глобалізації домінує розуміння первинності глобалізму економічного, основу якого становить фінансово-інвестиційна взаємодія, хоча глобальні асиметрії мають вочевидь об'єктивно системний характер. Саме через це фінансовий глобалізм стає більш привабливим напрямом наукових досліджень.

Справді, якщо розглядати функціонально-галузеву специфіку асиметрії економічної глобалізації, то очевидною стає випереджальна активність міжнародного руху капіталів, а не товарів і не фінансових послуг.

В епоху глобалізації фінансова сфера демонструє зростаючу самодостатність та незалежність від регуляторних механізмів впливу макроекономічної політики держав світу. Самостійно визначаючи параметри глобальних фінансових агрегатів, вона здатна забезпечувати собі одержання надприбутків та стимулює зростання у світовій економіці фінансових дисбалансів.

Виникнення поняття фінансової глобалізації як однієї зі складових економічної глобалізації пов'язане з різким збільшенням міжнародних валютно-кредитних і фінансових зв'язків протягом останніх десятиліть, що обумовлено насамперед розширенням інвестиційно-кредитної діяльності транснаціональних корпорацій і банків, лібералізацією валютних, інвестиційних і кредитних ринків, розширенням доступу різних держав до глобальних

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008. — С. 73—74.

фінансових ресурсів та диверсифікацією механізмів концентрації інвестиційних ресурсів[1]. Підтвердженням цього є, зокрема, великомасштабні вартісні обсяги світових транскордонних фінансових потоків: ПІІ, вливань у цінні папери та боргові цінні папери, а також транскордонних позик та депозитів, які з 2003 р. зросли більше ніж утричі, хоча з початку глобальної фінансової кризи дещо зменшилися.

Дуже часто це явище розглядається як істотний фактор, з одного боку, економічного розвитку, а з другого боку, загострення у світовому масштабі проблеми фінансових і, зокрема, валютних криз.

Незважаючи на те що фінансова глобалізація надає світовому господарству цілісної структури та внутрішньої єдності, проте вона спричиняє й поглиблення асиметричності регіонального та структурно-функціонального розподілу глобального капіталу (табл. 5.1), стимулюючи його надконцентрацію у невеликій групі постіндустріальних країн та створюючи своєрідний фінансовий полон відсталих країн, які через механізми зовнішнього фінансування та лібералізацію внутрішніх фінансових ринків опиняються перед загрозою втрати економічного та політичного суверенітету.

Таблиця 5.1

СВІТОВІ ПОТОКИ ПІІ ПО РЕГІОНАХ[2]

№ з/п	Регіон	Приплив ПІІ (млн дол. США)			Відплив ПІІ (млн дол. США)		
		2006	2007	2008	2006	2007	2008
1	Світ загалом	1 461 074	1 978 838	1 697 353	1 396 916	2 146 522	1 857 734
2	Розвинуті країни	972 762	1 358 628	962 259	1 157 910	1 809 531	1 506 528
3	Країни, що розвиваються	433 764	529 344	620 733	215 282	285 486	292 710
4	Азійський регіон	283 402	332 682	388 709	144 492	223 130	220 194
5	Південно-Східна Європа та країни ЦСЄ	54 548	90 866	114 361	23 724	51 505	58 496

У міждержавному плані реалізуються фінансово-інвестиційні схеми, учасниками яких є переважно всі основні фігуранти — фізичні особи, корпорації, уряди, міжнародні організації. У результаті не тільки суттєво коригується інвестиційна практика, а й певним чином дискредитується діяльність традиційних регулятивних інститутів[3]. Тож гіпотетично можна говорити про наявність певного взаємозв'язку та взаємозалежності таких явищ, як інвестиційна корпоративна активність та активність регуляторна державна та наддержавна, що підтверджується проведеними нами емпіричними дослідженнями (рис. 5.1).

---

[1] Міжнародна інвестиційна діяльність : підручник / [Д. Г. Лук'яненко, Б. В. Губський, О. М. Мозговий та ін.] ; за ред. Д. Г. Лук'яненка. — К. : КНЕУ, 2003. — 387 с.; Міжнародні фінанси : навч. посіб. / [О. М. Мозговий, Т. Є. Оболенська, Т. В. Мусієць та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. О. М. Мозгового. — К. : КНЕУ, 2005. — 504 с.

[2] UNCTAD, World Investment Report 2009. Transitional Corporation, Market Structure and Competition Policy. — New York and Geneva : United Nations, 2009. — 347 p.

[3] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008. — С. 100—102.

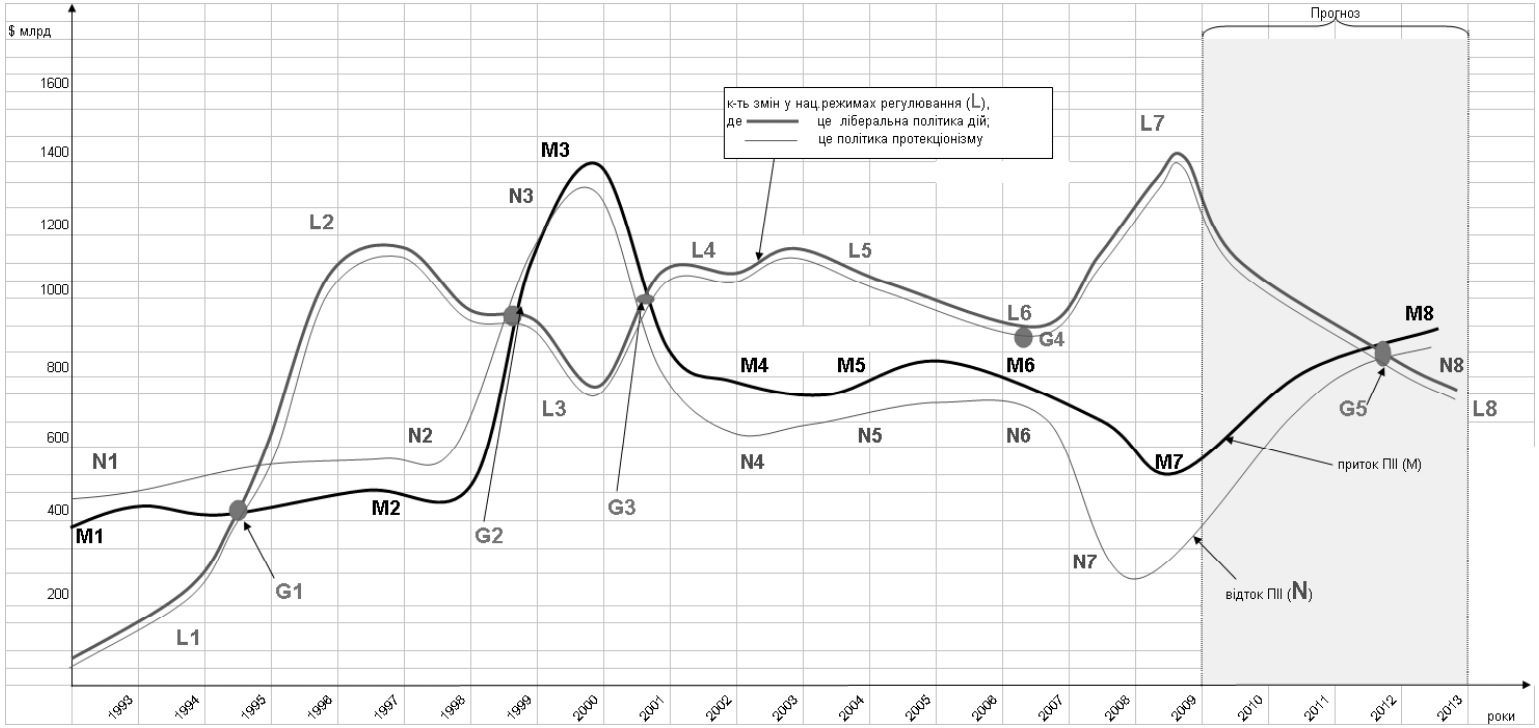


Рис. 5.1. Порівняння динаміки інвестиційної корпоративної активності
та регуляторної активності урядів національних економік (складено авторами)

У цілому не можна не погодитися з думкою Олега Білоруса, що глобалізм виявляє себе як система абсолютної економічної й політичної влади нових глобальних монополістичних корпорацій, які вийшли з-під контролю держав свого походження та базування, маневрують фінансовим капіталом, обертаючи його на світовому ринку зі «швидкістю світла», і, віртуозно уникаючи сплати податків, посилюють експлуатацію багатьох країн, у тому числі своїх власних. Цивілізацію глобальних корпорацій учений оцінює як зростаючу загрозу людству, яке повинно зробити свій вибір. Відповідні позиції демонструє У. Бек, наголошуючи, що в процесі глобалізації національні держави і їхній суверенітет вплітаються в павутину транснаціональних суб'єктів і підкоряються їхнім владним можливостям, їхній орієнтації й ідентичності[1]. З об'єднанням, інтеграцією ринків окремих продуктів, які виробляються ТНК, пов'язує поняття глобалізації Т. Левітт[2] та інші науковці.

Слід акцентувати увагу на тому факті, що принципово нової якості процес глобалізації набуває під впливом сучасних системних трансформацій — із тенденції до глобалізації відбувається пришвидшений розвиток і перетворення у всепоглинаючий процес, що має складну мотиваційну природу, позитивні та негативні впливи системного характеру.

Отже, компаративна оцінка концептуальних засад глобалізації, а також процесів, що лежать в основі фінансової глобалізації, сприяла більш предметному усвідомленню сучасних проблем розвитку глобального світового господарства і специфіки функціонування в ньому національних економік та взаємозв'язків між ними та уможливила такі теоретичні узагальнення і висновки:

- Однією з провідних тенденцій у розвитку сучасної світової економічної системи є глобалізація, що є якісно новим рівнем інтернаціоналізації, і передбачає встановлення безпосереднього зв'язку національної економіки й світового господарства. Глобалізація кількісно охоплює весь світ, а якісно — усі сфери людської життєдіяльності. Тому лише умовно, у межах методу абстракції, можна говорити про політичну, економічну, соціокультурну глобалізацію.
- Основу економічного глобалізму становить фінансово-інвестиційна взаємодія, оскільки глобалізація останніми роками розвивається переважно на фінансово-інвестиційній основі. Цьому сприяло багато факторів, зокрема, вільний рух транснаціонального капіталу та пришвидшення процесу структурних зрушень у руслі транснаціоналізаційного процесу.
- Нових імпульсів і нову більш суперечливу якість набуває транснаціоналізація, яка, у свою чергу, продукує нові вимоги, що постають перед країнами світу.
- Активність транснаціонального капіталу на глобальних фінансових ринках стає каталізатором глобальних трансформацій.

Отже, спираючись на проведені авторським колективом дослідження теоретичних моделей і концепцій, що пояснюють сутність, причини виникнення та еволюції досліджуваних процесів, пропонуємо ідентифікувати транснаці-

---

[1] *Бек У.* От индустриального общества к обществу риска / У. Бек // THESIS. — 1994. — № 5. — С. 45.
Бек У. Что такое глобализация? Ошибки глобализма — ответы на глобализацию / У. Бек; пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника ; общ. ред. и послесл. А. Филиппова. — М. : Прогресс-Традиция, 2001. — 304 с.

[2] *Levitt Th.* The Globalization of Market / B. de Witt, R. Meyer (ed.) // Strategy. Process, Content, Context. An International Perspective. Minneapolis, St.Paul, New York, Los Angeles, San Francisco, 1994. — P. 482—489.

оналізацію як найбільш зрілий і завершений етап у процесі інтернаціоналізації підприємницької діяльності суб'єктів будь-якої форми власності, який характеризується високим рівнем географічної диверсифікованості системи ресурсного забезпечення (матеріально-виробничий ресурс, інтелектуально-кадровий ресурс, фінансовий, інформаційний ресурс); гнучкою організаційною архітектурою з обов'язковим виділенням одного головного (або кількох) керівного ідеолого-стратегічного ядра, що продукує єдину бізнес-ідеологію із синтезом філософії волюнтаризму, прагматизму і лібералізму; пріоритетним використанням прямого іноземного інвестування як інструменту зовнішньоекономічної експансії; непереборним прагненням корпоративного топ-менеджменту до глобального панування на основі системного цілеспрямованого застосування фінансової потужності, інформаційного і політичного впливу, коаліційної сили зв'язків з урядами та засобів силового і прихованого тиску.

Як загальносвітове явище, транснаціоналізація являє собою об'єктивний процес посилення світової інтеграції в результаті експансивного розгортання міжнародних операцій ТНК. Виходячи із цього вважаємо за доцільне для диференціації окреслених понять і явищ увести ідентифікаційні ознакові акценти, які дозволяли б досить чітко конкретизувати масштабність процесу транснаціоналізації, а саме *транснаціоналізацію світову і транснаціоналізацію корпоративну*.

Суцільну глобалізацію ми ідентифікуємо як об'єктивно закономірний, кількісно всеосяжний і всепоглинаючий процес еволюційного формування нової ери зрощення наявного суспільного простору, націй, політичних, соціокультурних, економічних систем на фоні фундаментальних якісних перетворень у всіх сферах суспільного життя, який має складну мотиваційну природу, позитивні та негативні впливи і наслідки системного характеру.

У результаті системного дослідження процесу фінансової глобалізації його сутність розкривається як вкрай неоднозначний процес, який не тільки не здатен усунути регіональну нерівновагу нагромадження фінансових активів, але й дозволяє країнам—світовим фінансовим центрам перетворюватись у «фінансових менеджерів» глобального світу. Це дає змогу стверджувати, що *фінансова глобалізація* є одним з напрямків процесу суцільної глобалізації, який на тлі широкомасштабної лібералізації валютних режимів і розвитку інформаційних технологій уможливлює стрімке зростання обсягів світових фінансових потоків і операцій на світових фінансових ринках; розквіт фінансового інжинірингу, що сприяє поширенню фіктивних капіталів і провокує виникнення фінансових пузирів; посилення інтеграційних зв'язків національних фінансових ринків та їх стрімкого перетворення в єдиний світовий фінансовий простір з відповідною модифікованою конфігурацією світової фінансової архітектури. Отже, зазначені підходи до ідентифікації понять транснаціоналізації, суцільної глобалізації та фінансової глобалізації створюють передумови до оновлення показників їх виміру та виявлення тенденції розвитку й взаємообумовленості.

Наукова оцінка таких складних феноменів, як транснаціоналізація та глобалізація, неможлива без емпіричних досліджень стану, розвитку, а також прогнозування їх імовірних сценаріїв динаміки. Оскільки сучасний світовий

економічний розвиток характеризується глибинною складністю процесів, які в ньому відбуваються, то стандартні методи моделювання часових рядів задля аналізу та прогнозування в таких умовах не завжди дають задовільні результати, саме тому за основу побудови системи показників для наукового дослідження складних економічних явищ і процесів, зокрема еволюційного розвитку, динаміки, стану і прогнозування дальших ситуацій у процесі світової транснаціоналізації, ми вибрали методи, що базуються на компаративних принципах теоретичного узагальнення та вдосконалення ключових дефініцій, узагальненні концептуальних підходів до ретроспективного аналізу та прогнозування, зокрема, фундаментального, технічного, кількісного та економіко-математичного моделювання.

Селективний підхід до вибору математичної моделі та побудови графічної інтерпретації процесу спирається на виявлення за допомогою візуального аналізу позитивного тренду, для якого практично неможливо визначити незалежні змінні (регресори) через його довгостроковий напрям розвитку в бік збільшення значень із суттєвими коливаннями в кінці періоду. Це обумовлює необхідність вибірки релевантної моделі серед побудованих авторегресійних моделей-кандидатів за модифікованою методикою Бокса—Дженкінса[1], яка забезпечує одержання моделі високої міри адекватності за умови використання інформативних статистичних даних і додержання вимог методу оцінювання параметрів.

Для оцінювання якості (адекватності) моделі ми використали статистику Дарбіна — Уотсона (DW) з перевіркою значущості оцінок параметрів моделі за допомогою t-статистики Стьюдента, інформаційних критеріїв Акайке та Байєса—Шварца, F-статистики Фішера, з обчисленням середнього абсолютного значення похибки (САП), середнього квадрата похибки (СКП) і суми квадратів похибок (СмКП), середньої абсолютної похибки у відсотках (САПП). У процесі побудови авторегресійної моделі процесу розраховувалися значення автокореляційної та частково автокореляційної функцій, були використані метод найменших квадратів, трендів, однокрокове прогнозування, логарифмування. Усі одержані результати оцінювання розглянутих моделей і прогнозів наведені в табл. 5.2.

Таблиця 5.2

РЕЗУЛЬТАТИ МОДЕЛЮВАННЯ Й ОДНОКРОКОВОГО ПРОГНОЗУВАННЯ ДОСЛІДЖУВАНОГО ПРОЦЕСУ

Тип моделі	Характеристики моделі			Характеристики однокрокового прогнозу			
	R^2	$\Sigma e^2(k)$	DW	СмКП	САП	САПП	Коефіцієнт Тейла
АР(1)+тренд	0,874	669587	1,22	173,95	92,91	30,93	0,1761
АР(1,4)+тренд	0,890	545316	1,52	187,15	106,71	39,68	0,1779
АР(1,13)+тренд	0,865	513607	1,95	259,21	163,66	31,12	0,2079
Моделі для логарифмованих даних							
АР(1)+тренд	0,979	1,432	1,136	0,263	0,213	4,29	0,0256
АР(1,13)+тренд	0,956	1,029	1,366	0,280	0,226	3,985	0,0103

[1] *Бокс Дж.* Анализ временных рядов / Дж. Бокс, Г. Дженкинс : в 2 т. — М., 1974. — 406 с.

Результати моделювання свідчать, що ліпша з побудованих моделей дає можливість оцінити короткострокові і довгострокові прогнози із середньою абсолютною похибкою близько 3,985 %. Це цілком прийнятний результат, якщо взяти до уваги, що фінансово-економічні прогнози вважаються адекватними до рівня похибок 30 %.

Застосування економіко-математичних методів до визначення кількісних критеріїв дозволяє сформувати оновлену систему необхідних показників.

Індекс корпоративної (індивідуальної) транснаціоналізації. Відомий в економічній літературі індекс транснаціоналізації щодо кожної окремої ТНК ($I_{ТН}$) за методикою ЮНКТАД визначається як середня арифметична від трьох величин: i_A — частки закордонних активів у сукупному обсязі активів, $i_П$ — частки закордонного продажу в сукупному обсязі реалізації, $i_{ЧП}$ — частки закордонних працівників у їх сукупній чисельності (табл. 5.3).

Таблиця 5.3

10 НАЙБІЛЬШИХ НЕФІНАНСОВИХ КОРПОРАЦІЙ СВІТУ У 2009 р. ЗА ОБСЯГАМИ ЗАКОРДОННИХ АКТИВІВ (млн дол. США) ТА ІНДЕКС ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ (ЗА МЕТОДИКОЮ UNCTAD)

№ з/п	Назва ТНК	Країна базування	Галузь	Активи		Продаж		TNI, %
				закордонні	усього	закордонний	усього	
1	General Electric	США	Електротехнічне	420 300	795 337	86 519	172 738	51,4
2	Vodafone Group Plc	Сполучене Королівство	Телекомунікації	230 600	254 948	60 317	71 070	87,0
3	Royal Dutch/Shell Group	Нідерланди/ Сполучене Королівство	Нафтова	196 828	269 470	207 317	355 782	71,3
4	British Petroleum Company Plc	Сполучене Королівство	Нафтова	185 323	236 076	223 216	284 365	79,9
5	ExxonMobil	США	Нафтова	174 726	242 082	269 184	390 328	68,0
6	Toyota Motor Corporation	Японія	Автомобільна	153 406	284 722	145 815	230 607	51,9
7	Total	Франція	Нафтова	143 814	167 144	177 835	233 699	74,5
8	Electricité De France	Франція	Виробництво електроенергії	128 971	274 031	40 343	87 792	34,7
9	Ford Motor Company	США	Автомобільна	127 854	276 459	91 581	172 455	51,3
10	E.ON AG	Німеччина	Виробництво електроенергії	123 443	202 111	41 391	101 179	53,6

Утім, зважаючи на комплексний характер та багатоаспектність феномену транснаціоналізаційного процесу та керуючись необхідністю охоплення показ-

ником більшої кількості критеріїв, пропонуємо вдосконалену методику розрахунку індексу транснаціоналізації ($I_{ТН(У)}$) за допомогою додаткового введення в індекс двох показників:

1) *товарної* (*галузевої*) *диверсифікованості* ($i_{ТД}$) — відношення кількості охоплених діяльністю ТНК галузей до загальної кількості видів діяльності за статистикою (наприклад, за рекомендаціями UNCTAD до розрахунків беруться 33 сектори економічної діяльності[1]):

$$i_{ТД} = \frac{ТД_{Г}}{\sum ТД_{ГЗ}},$$

де $ТД_{Г}$ — кількість охоплених діяльністю ТНК галузей;

$\Sigma ТД_{ГЗ}$ — загальна кількість галузевих видів діяльності (у дальших розрахунках дорівнює 33).

2) *географічної диверсифікованості* ($i_{ГД}$) — відношення кількості країн географічної диверсифікації (присутності) корпорації до загальної кількості країн на геополітичній мапі світу (193 країни згідно з даними ООН станом на 2009 р.)[2]:

$$i_{ГД} = \frac{ГД_{К}}{\sum ГД_{КЗ}},$$

де $ГД_{К}$ — кількість країн географічної диверсифікації корпорації;

$\Sigma ГД_{КЗ}$ — загальна кількість країн світу (у дальших розрахунках дорівнює 193).

Відповідно до авторської методики з урахуванням внесених змін удосконалений індекс транснаціоналізації ТНК матиме вигляд:

$$I_{ТН} = \frac{\left(i_{А} + i_{П} + i_{ЧП} + i_{ТД} + i_{ГД}\right)}{5}.$$

Для акцентування належності даного показника до конкретної ТНК вважаємо за доцільне визначити його як *індекс корпоративної транснаціоналізації.*

У нашому дослідженні на основі вдосконаленої методики визначення індивідуального індексу транснаціоналізації ($I_{ТН(У)}$) емпіричні розрахунки даного показника виконані на основі двох динамічних рядів:

а) 100-елементного ряду ТНК (добір корпорацій виконується на основі ранжирування ТНК у 2008 р., опублікованого в доповіді WIR UNCTAD за 2009 р.[3] за рейтинговими таблицями «топ-25 найбільших ТНК з розвинутих країн», «топ-25 найбільших ТНК з країн, що розвиваються», «топ-25 найбільших ТНК з країн ЦСЄ», «топ-25 найбільших фінансових ТНК»);

б) 100-елементного часового ряду (від 1920 р. до 2020 р. (табл. 5.4).

---

[1] UNCTAD, World Investment Report 2009. Transitional Corporation, Market Structure and Competition Policy. — New York and Geneva : United Nations, 2009. — 347 p.

[2] Там само.

[3] UNCTAD, World Investment Report 2009. Transitional Corporation, Market Structure and Competition Policy. — New York and Geneva : United Nations, 2009. — 347 p.; World Investment Report 2009. FDI Policies for Development: National and International Perspectives. — UNCTAD: New York and Geneva, 2009. — 322 p.

Таблиця 5.4

РОЗРАХУНОК ІНДИВІДУАЛЬНОГО ІНДЕКСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ*

№ з/п	ТНК	Рік													
		1920	1930	1940	1950	1960	1970	1980	1990	2000	2005	2009	Прогноз		
													2010	2015	2020
Група 1. Топ-25 ТНК з розвинутих країн															
1	General Electric	10,14	12,59	19,42	20,71	43,48	55,50	71,07	77,00	50,38	82,64	58,93	66,40	91,78	94,53
2	Vodafone Group Plc	14,00	12,03	18,99	22,81	47,59	57,62	70,85	79,20	47,60	82,03	50,23	65,81	87,69	94,99
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
24	Eads	6,48	8,54	18,81	22,18	45,45	56,33	71,36	79,50	44,61	80,61	57,25	65,49	86,97	94,09
25	Nestlé SA	7,07	9,92	16,33	24,19	44,83	57,37	71,78	93,67	93,42	97,29	90,51	94,70	94,65	94,07
Група 2. Топ-25 ТНК з країн, що розвиваються															
26	Hutchison Whampoa Limited	*	*	11,38	13,89	24,31	36,51	52,70	60,56	57,43	83,74	67,66	73,64	88,54	90,90
27	Cemex S.A.	*	*	10,02	11,16	22,56	38,94	51,35	62,67	54,69	82,66	65,10	70,18	91,56	91,93
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
49	Flextronics International Ltd.	*	*	13,25	14,28	20,76	35,33	54,40	60,04	54,49	78,50	65,77	73,66	92,34	93,28
50	New World Development Co.	*	*	12,86	13,74	24,49	38,01	53,06	60,49	58,05	83,29	64,84	72,27	88,80	94,80
Група 3. Топ-25 ТНК з країн ЦСЄ															
51	Gazprom	*	*	*	*	*	*	*	38,07	54,06	74,79	54,18	74,68	78,90	79,29
52	Lukoil	*	*	*	*	*	*	*	37,56	56,22	72,96	49,63	74,63	72,24	80,08
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
74	Severstal	*	*	*	*	*	*	*	43,99	47,77	71,82	53,61	70,60	77,20	76,05
75	Mechel	*	*	*	*	*	*	*	47,10	45,13	72,36	51,01	70,66	75,84	82,72
Група 4.Топ-25 фінансових ТНК світу															
76	GE Capital Services	*	*	*	*	*	40,07	62,37	60,06	23,89	77,49	42,85	58,85	78,12	86,57
77	Citigroup	*	*	*	*	*	43,28	60,29	61,36	19,00	79,03	41,67	54,77	76,80	86,50
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
99	Royal Bank of Canada	*	*	*	*	*	42,67	61,32	63,31	17,32	75,31	44,86	59,37	77,82	89,95
100	Banca Intesa	*	*	*	*	*	43,97	62,64	61,34	18,20	79,83	44,65	55,38	83,90	80,66

* Для спрощення візуального сприйняття змісту таблиці тут подано лише вибірку одержаних результатів.

Проведення вибіркового порівняння вдосконаленого індексу I_{TH} із традиційним дало змогу підтвердити більш високу результативність та аналітичність запропонованого нами підходу (табл. 5.5). Вибірка виконана за корпораціями, що є лідерами в рейтингу за 2008 р., та за періодами, що відповідають початку кожної світової економічної кризи. Для зручності побудови таблиці нами взяті такі умовні позначення: А — значення I_{TH} за методикою UNCTAD, Б — значення I_{TH} за авторською методикою.

Таблиця 5.5

КОМПАРАТИВНИЙ АНАЛІЗ РЕЗУЛЬТАТІВ ЗА РОЗРАХУНКАМИ ІНДЕКСУ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ ЗА МЕТОДИКОЮ ЮНКТАД ТА АВТОРСЬКОЮ МЕТОДИКОЮ (%)

ТНК	1929		1970		1998		2004		2007	
	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б	А	Б
General Electric	7,39	5,40	55,50	19,30	52,56	30,80	84,42	53,90	51,81	45,60
Hutchison Whampoa Limited	*	*	36,51	4,50	58,88	52,70	80,42	70,50	69,66	82,70
Gazprom	*	*	*	*	47,82	17,65	69,58	29,50	56,90	57,50
GE Capital Services	*	*	40,07	*	20,76	21,70	79,12	26,50	47,28	39,40

Спираючись на результати проведеного компаративного аналізу розрахунків індексу транснаціоналізації за обома методиками, можемо стверджувати, що значення індексу за авторською методикою більш очевидно характеризує розвиток компанії як транснаціональної і доводить, що кількісні критерії товарної та географічної диверсифікованості є вкрай важливими індикаторами ступеня міжнародності фірми. Крім того, динаміка величини показника підтверджує, що на початку інтернаціоналізаційного періоду компанії мали незначну розгалуженість і переносили на іноземний ринок від 20 % до 25 % своєї діяльності через створення нечисленних, але досить потужних філій.

Найбільший приріст індексу в період з 1970 р. до кінця тисячоліття доводить суттєву активізацію інвестиційної діяльності ТНК, спрямовану переважно на створення нових структур у якнайбільшій кількості країн. Зниження темпу приросту величини індексу з початку третього тисячоліття є свідченням зміни тенденції інвестиційної поведінки ТНК в бік схильності до злиттів і поглинань інших потужних компаній. Характерним є продовження тенденції зростання величини індексу для компаній-агресорів чи стійких стратегів, таких як «Vodafone», «ExxonMobil», «Samsung Electronics» на фоні очевидного падіння індексу для компаній, що втрачають міжнародні позиції одночасно з часткою активів (GM, AIG).

Одержаний на попередньому етапі моделювання вдосконалений метод діагностики ступеня транснаціоналізації певної ТНК суттєво поліпшує якість здобутих результатів, утім, не дає змоги оцінити транснаціоналізацію в масштабах усього світу. Тому нами запропонований і розроблений новий індикатор рівня *світової транснаціоналізації*, який завдяки загальному охопленню найбільш потужних ТНК, об'єднаних у групи на основі загальновідомих класифікацій та рейтингів світових фінансових організацій, дозволяє зробити екстраполяцію одержаних результатів на весь світовий простір.

Додатково пропонуємо здійснювати узагальнену оцінку рівня транснаціоналізації з вибіркою за групами ТНК за основними галузями — окремо для американських ТНК, окремо щодо країн БРІК (Бразилія, Росія, Індія, Китай), що дозволить з огляду на стратегічні горизонти відстежувати сприятливі чи загрозливі для суспільного розвитку тенденції.

Індекс світової транснаціоналізації. Вихідним етапом для розроблення середньостатистичного індексу світової транснаціоналізації може бути базова матриця, в якій горизонтальний динамічний ряд (*j*) складається з *m*-елементного часового ряду (роки від 1 до *m*); вертикальний динамічний ряд (*i*) каскадований за порядковими номерами ТНК, згрупованих за Топ-25 за чотирма групами, та набуває значень в інтервалі від 1 до *n*. Виходячи з зазначеного щорічний середньостатистичний індекс світової транснаціоналізації розраховується за формулою

$$I_{\text{TH}_{ij}} = \left(\frac{\sum_{i=1}^{n} I_{\overline{\text{TH}}_{ij}}}{n} \right) = \left(\frac{I_{\overline{\text{TH}}_{1j}} + I_{\overline{\text{TH}}_{2j}} + \ldots + I_{\overline{\text{TH}}_{(n-1;j)}} + I_{\overline{\text{TH}}_{nj}}}{n} \right),$$

де $i = [1; n]$, $j = [1; m]$; $I_{\text{TH}_{ij}}$ — індивідуальний індекс транснаціоналізації окремої ТНК за конкретний рік (табл. 5.6).

Таблиця 5.6

РОЗРАХУНОК СЕРЕДНЬОСТАТИСТИЧНОГО ІНДЕКСУ СВІТОВОЇ ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЇ *

№ з/п	Назва ТНК	Країна базування	Пріоритетна галузь	1920	1970	2000	2009	2015	2020
Група 1. Топ-25 ТНК з розвинутих країн									
1	General Electric	США	Електроніка та електротехнічне обладнання	10,14	55,50	50,38	58,93	91,78	94,53
2	Vodafone Group Plc	Сполучене Королівство	Телекомунікації	14,00	57,62	47,60	50,23	87,69	94,99
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
24	Eads	Нідерланди	Літакобудування	6,48	56,33	44,61	57,25	86,97	94,09
25	Nestlé SA	Швейцарія	Харчова та тютюнова промисловість	7,07	57,37	93,42	90,51	94,65	94,07
Загалом за групою № 1				*9,78*	*57,44*	*48,39*	*55,55*	*89,71*	*93,10*
Група 2. Топ-25 ТНК з країн, що розвиваються									
26	Hutchison Whampoa Limited	Гонконг	Різногалузевий	*	36,51	57,43	58,88	61,81	58,88
27	Cemex S.A.	Мексика	Хімічна промисловість	*	38,94	54,69	51,04	62,89	51,04
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…

Закінчення табл. 5.6

№ з/п	Назва ТНК	Країна базування	Пріоритетна галузь	1920	1970	2000	2009	2015	2020
49	Flextronics International Ltd.	Сингапур	Електротехнічна	*	35,33	54,49	56,09	63,83	56,09
50	New World Development Co.	Гонконг	Різногалузевий	*	38,01	58,05	45,73	64,33	45,73
Загалом за групою № 2				*	*36,21*	*57,33*	*42,60*	*22,75*	*42,60*
Група 3. Топ-25 ТНК з країн ЦСЄ									
51	Gazprom	Росія	Нафтогазова промисловість	*	*	54,06	54,18	78,90	79,29
52	PKN Orlen	Польща	Нафтова промисловість	*	*	56,22	49,63	72,24	80,08
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
74	Severstal	Росія	Металургія	*	*	47,77	53,61	77,20	76,05
75	Mechel	Росія	Металургія	*	*	45,76	51,01	75,84	82,72
Загалом за групою № 3				*	*	*50,85*	*54,72*	*77,39*	*78,32*
Група 4. Топ-25 фінансових ТНК світу									
76	GE Capital Services	США	Фінансові послуги	*	40,07	23,89	42,85	78,12	86,57
77	Citigroup	США	Фінансові послуги	*	43,28	19,00	41,67	76,80	86,50
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…
99	Royal Bank of Canada	Канада	Фінансові послуги	*	42,67	17,32	44,86	77,82	89,95
100	Banca Intesa	Італія	Фінансові послуги	*	43,97	18,20	44,65	83,90	80,66
Загалом за групою № 4				*	*42,35*	*18,28*	*46,02*	*79,44*	*85,96*
Індекс світової транснаціоналізації				9,78	45,33	43,71	56,18	83,66	87,39

* Для спрощення візуального сприйняття змісту таблиці подано лише вибірку одержаних результатів

Проведені розрахунки дають змогу оцінити стан транснаціоналізаційних процесів не тільки в загальносвітовому вимірі, а й окремо за різними групами ТНК.

Одержані на основі запропонованої нами методики результати динаміки індексу світової транснаціоналізації дали можливість побудувати графічні моделі розвитку цього процесу. Побудова окремих графіків, що характеризують процес транснаціоналізації за окремими групами країн (рис. 5.2) показала, що в розвинутих країнах, які повсякчас залишались лідерами транснаціоналізації, демонструючи стійку позитивну тенденцію до зростання середньостатистичного індексу транснаціоналізації, його величина за неповні 100 років зросла майже в чотири рази і становила в середньому за групою понад 40 %. Слід зазначи-

ти, що за даною групою країн величина середньостатистичного індексу транснаціоналізації має суттєвий стримувальний фактор, який виявляється в процесах корпоративних злиттів і поглинань.

Річ у тім, що одночасно з поглинанням значно слабшої корпорації материнська ТНК одержує набагато нижчі від її власних показники діяльності, що в результаті математичного додавання дає в сукупності занижений індекс транснаціоналізації, хоч і динамізуючий позитив та перспективи розвитку.

Щодо ТНК із країн ЦСЄ, то оцінювати активний розвиток їхньої діяльності доцільно починати лише із середини 1990-х рр., коли внаслідок відомих політичних змін на пострадянському просторі став можливим розквіт приватного капіталу та підприємницької діяльності. Утім темпи транснаціоналізаційних трансформацій у них настільки пришвидшені, що за окремими ТНК з цього регіону («Лукойл», «Газпром» тощо) величина індексу транснаціоналізації вже випереджає середньостатистичний світовий рівень.

Процеси активної транснаціоналізації в країнах, що розвиваються, завдяки лібералізації світового економічного життя були розпочаті з 70-х років минулого століття. Як наочно ілюструє графічна інтерпретація динаміки процесу транснаціоналізації (рис. 5.1), простежується досить усталена тенденція щодо паралельності розвитку процесу із досить стабільним інтервалом, який характеризує ступінь відриву групи розвинутих країн (крива $T_р$) від групи країн, що розвиваються (крива $T_{рв}$).

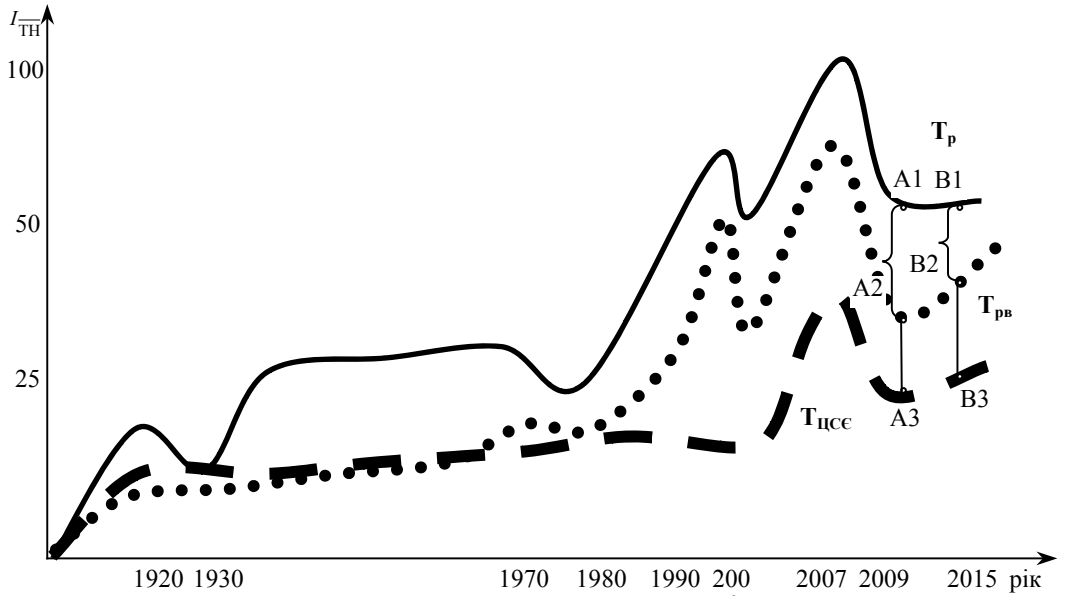


Рис. 5.2. Динаміка індексу транснаціоналізації за групами:
для 25 найбільших ТНК з розвинутих країн (крива $T_р$);
25 найбільших ТНК з країн, що розвиваються (крива $T_{рв}$);
25 найбільших ТНК з країн ЦСЄ (крива $T_{ЦСЄ}$)

Утім, попри попередні очікування аналітиків, перебіг останньої світової фінансової кризи показав, що хоча країни, які розвиваються, постраждали від неї найбіль-

ше і їх відрив (відрізок *A1A2*) є величезним, у перспективі вони стануть головними вигодонабувачами, і центр розвитку транснаціоналізації переміститься в бік саме цих країн, які наздоженуть розвинуті не тільки номінально, про що свідчить величина відрізка *B1B2*, яка порівняно з величиною відрізка *A1A2* менше ніж за 10 років проілюструвала скорочення цього відриву майже вдвічі.

Зокрема, передбачається, що зближення в рівнях транснаціоналізації до 2014 р. буде зумовлено зростанням приблизно на 60 % економічного рівня країн, що розвиваються, на фоні зростання розвинутих економік лише на 12 %, що у 5 разів повільніше.

Як демонструє поведінка кривої $T_{рв}$, локомотивом світової транснаціоналізації фактично були азійські країни і перш за все Китай, тимчасом як країни Латинської Америки і Східної Європи були значно слабшими, оскільки очікували інвестиційних траншів від іноземних ТНК.

Але одержані прогнозні дані та побудований на їх підставі графік (рис. 5.3) показують, що вже починаючи з 2010 р. дистанція між розвинутими країнами та тими, що розвиваються, почала стрімко скорочуватися завдяки прискоренню транснаціоналізаційних процесів передусім у країнах Латинської Америки і Східної Європи, які з аутсайдерів перетворюються на рушійну силу світової транснаціоналізації. Це підтверджують і аналітики «Merrill Lynch», які заявляють про швидке оздоровлення і готовність до оновлювального зростання економік цих країн, спираючись на фінансові індикатори Росії і Бразилії, де зростання ВВП прогнозується відповідно на 5 % і 5,3 %[1].

Динаміка розвитку індексу транснаціоналізації американських ТНК та ТНК з країн БРІК зазнає суттєвих модифікацій у зв'язку із стрімким проривом компаній з таких країн, як Бразилія, Індія, Росія та Китай. Даний індекс показав різке зростання ТНК з країн БРІК, які на основі максимальної мобілізації національної ресурсної бази та ефективного використання глобалізаційних факторів економічного розвитку мають цілком реальні перспективи в недалекому майбутньому стати новими світовими центрами економічної та фінансової влади. Основною рушійною силою такого бурхливого розвитку ТНК країн БРІК стало те, що наприкінці 1990-х рр. світові інвестори, які розчарувались у компаніях — «азійських тиграх», почали повально вкладати кошти у економіку країн ЦСЄ, Індії, Китаю та деяких країн Південної Америки, що й стимулювало їх зростання.

Утім сьогодні американські ТНК, незважаючи на послаблену капіталізацію своїх компаній, все ще залишаються ключовими гравцями на світовій арені, про що свідчить показник індексу траснаціоналізації.

Викликає певний інтерес динаміка значення індексу фінансових ТНК, який протягом останніх 40 років перевищує не тільки середньостатистичні значення, але й навіть рівень транснаціоналізації найбільших ТНК з 1-ї групи країн, а в періоди кризових потрясінь (1920—1935, 1970—1975, 1990—2000, 2007 рр. та до сьогодні) їхній показник так само стрімко падає (рис. 5.4), що обґрунтовує особливість процесу розвитку фінансових ТНК.

---

[1] *Білорус О. Г.* Сучасна світова фінансово-економічна криза як прояв тотальної кризи системи глобалізму / О. Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. — 2008. — № 11—12 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://soskin.info/ea/2008/11-12/zmist.html; UNCTAD, World Investment Report 2009. Transitional Corporation, Market Structure and Competition Policy. — New York and Geneva : United Nations, 2009. — 347 p.; World Investment Report 2009. FDI Policies for Development : National and International Perspectives. — UNCTAD : New York and Geneva, 2009. — 322 p.

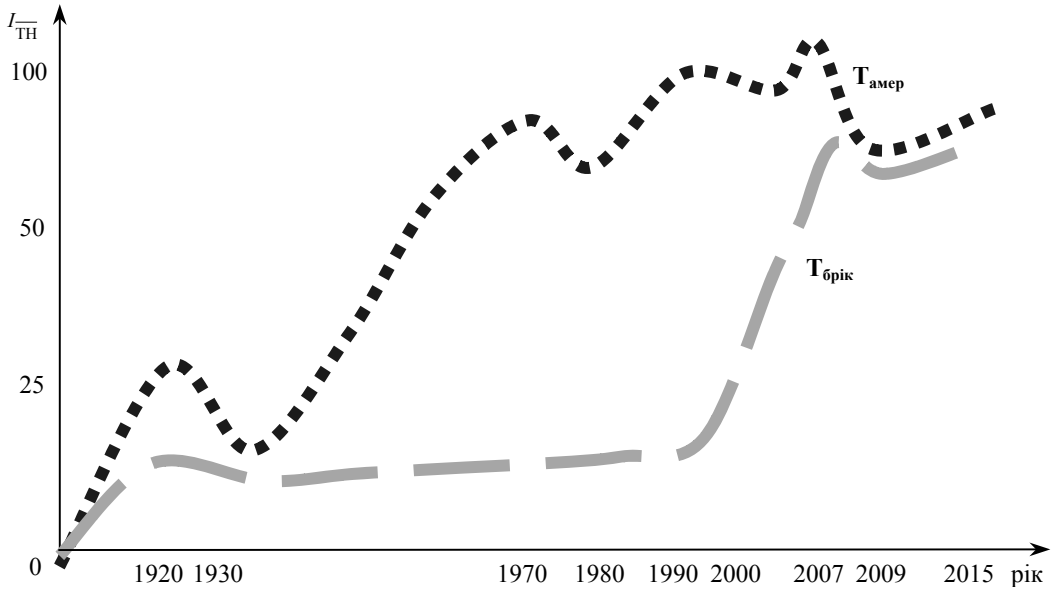


Рис. 5.3. Динаміка індексу транснаціоналізації в середньому для американських ТНК (крива $T_{амер}$) та ТНК з країн БРІК (крива $T_{брік}$)

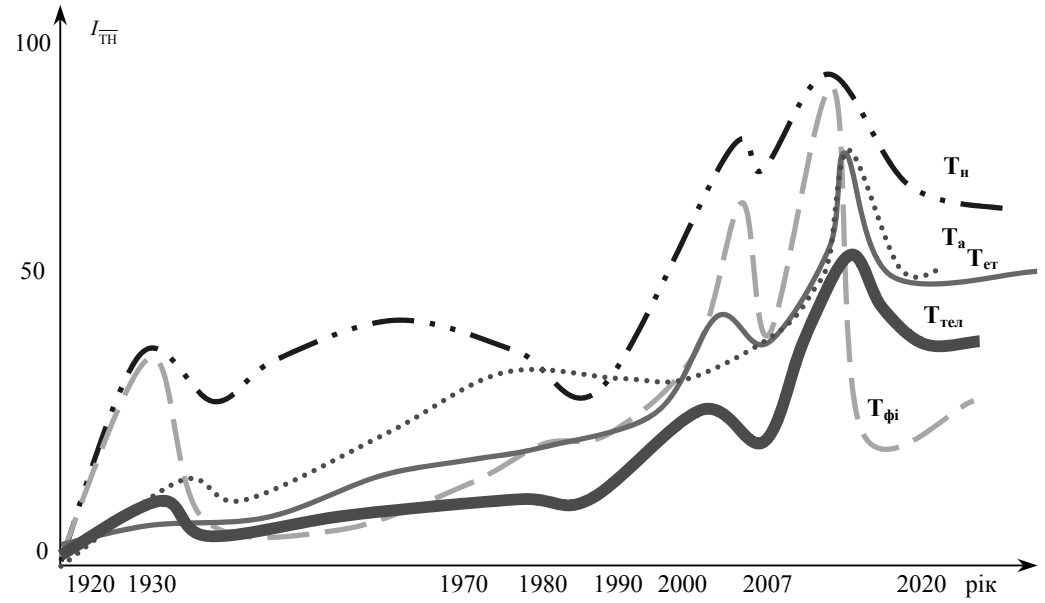


Рис. 5.4. Динаміка індексу транснаціоналізації за основними галузями: нафтогазовою (крива $\mathbf{T_н}$), фінансовою (крива $\mathbf{T_{фін}}$), електротехнічною (крива $\mathbf{T_{ет}}$); телекомунікаційною (крива $\mathbf{T_{тел}}$), автомобільною (крива $\mathbf{T_а}$).

Демонструючи карколомні злети завдяки переважно фіктивним капіталам, фінансові ТНК стрімко нарощують свою капіталізацію та прибутковість на ета-

пах стійкого розвитку світового господарства, чим певною мірою зумовлена і їхня надзвичайна інвестиційна активність. Особливо стосовно до рецесії найнижче падіння індексу простежується саме за цією групою компаній.

Динаміка індексу транснаціоналізації підтверджує особливість діяльності фінансової галузі, а саме те, що вона дуже вразлива та швидкозмінна стосовно до загальносвітової ситуації. Також підтверджується теза про значну її відірваність від реального сектору економіки. У результаті поступового переходу світової спільноти до енергоощадних технологій процес транснаціоналізації виявляє тенденцію до зменшення в нафтогазовій галузі, хоч цей сектор економіки ще залишається дуже потужним. Електротехнічна та телекомунікаційна галузі економіки мають майже однакову тенденцію розвитку, натомість остання показала більшу вразливість у кризові періоди часу.

Щодо поширення траснаціоналізації в автомобільній галузі, то очевидним є відносно стабільний зростаючий характер розвитку починаючи із середини 1930-х рр. і до нинішньої глобальної кризи, яка поставила цю галузь на колосальне збиткування та на невизначену в часі стабілізацію.

Отже, застосування створеної нами комплексної методики розроблення моделі квантифікованої оцінки процесу транснаціоналізації уможливлює проведення аналітичних досліджень динаміки розвитку транснаціоналізації не тільки на рівні окремої ТНК, але й на галузевому рівні, за окремими групами країн та світовим господарством у цілому.

Показники для оцінки процесу суцільної глобалізації. Відомий з економічних джерел[1] індекс глобалізації розраховується з 2001 р. за власною методикою авторитетного журналу «*Foreign Policy»* і базується на статистичних даних, які характеризують найважливіші сфери соціально-економічного розвитку понад 60 країн світу. Ця методика забезпечує, на думку аналітиків FP, максимальну інформативність і достатність даного динамічного ряду для виявлення загальних закономірностей аналізованого процесу завдяки охопленню обстеженнями понад 90 % світової економіки та 85 % населення земної кулі.

До розрахунку беруться чотири основні групи факторів: *група 1*: економічна інтеграція (обсяг міжнародної торгівлі, обсяг прямих іноземних інвестицій, обсяг портфельних інвестицій, обсяг виплат і виторгу від інвестицій); *група 2:* технологічна здатність до взаємодії (кількість користувачів Інтернету, кількість мережних вузлів, кількість серверів безпеки, через які проводяться зашифровані трансакції); *група 3*: особисті міжнаціональні контакти (міжнародні подорожі і туризм, міжнародний телефонний трафік, міжнародні грошові перекази й особисті трансфери, включаючи оплату праці нерезидентів, компенсації службовцям та інші приватні грошові перекази); *група 4:* залучення до світових політичних процесів (членство в міжнародних організаціях, фінансова й гуманітарна участь у місіях Ради безпеки ООН, кількість ратифікованих міжнародних угод ООН, обсяг державних міжнародних фінансових потоків).

На основі одержаних результатів розрахунків щодо обстежених країн щороку публікується рейтинг країн світу за рівнем їх глобалізованості (табл. 5.7).

[1] UNCTAD, World Investment Report 2009. Transitional Corporation, Market Structure and Competition Policy. — New York and Geneva : United Nations, 2009. — 347 p.; World Investment Report 2009. FDI Policies for Development : National and International Perspectives. — UNCTAD : New York and Geneva, 2009. — 322 p.

Таблиця 5.7

РАНЖИРУВАННЯ КРАЇН СВІТУ
ЗА ІНДЕКСОМ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У 2005—2006 рр.[1] (ВИБІРКОВО)

Місце у 2006 р.	Країна	Зміна стосовно до 2005 р.	Рейтинговий вимір				Критерії рейтингового виміру												Місце у 2005 р.
							Економічна інтеграція		Персональні контакти			Технологічні зв'язки			Політична участь				
			економічний	особистий	технологічний	політичний	торгівля	ПІІ	телефон	подорожі	грошові перекази	кількість користувачів Інтернету	кількість Інтернет-хостів	кількість серверів	міжнародні організації	миротворчі місії ООН	міжнародні угоди	урядові програми допомоги	
1	Сінгапур	0	1	3	12	29	1	1	1	4	49	10	12	13	33	10	42	47	1
2	Щвейцарія	1	9	1	7	23	17	7	2	6	2	17	15	5	33	9	42	10	3
3	США	1	58	40	1	41	62	36	18	33	52	6	1	1	1	25	58	38	4
4	Ірландія	–2	4	2	14	7	4	5	3	3	9	26	20	8	11	1	31	12	2
5	Данія	2	8	8	5	6	20	6	6	16	16	12	3	7	11	13	6	8	7
...	...																		
39	Україна	–1	17	38	46	46	12	38	44	28	19	47	42	48	48	40	31	30	38
...	...																		
47	Росія	5	33	52	42	36	43	22	51	37	44	40	37	46	25	26	42	40	52
...	...																		
62	Іран	0	57	62	48	61	46	62	55	49	60	46	57	57	58	58	58	61	62

[1] UNCTAD, World Investment Report 2009. Transitional Corporation, Market Structure and Competition Policy. — New York and Geneva : United Nations, 2009. — 347 p.

Зважаючи на те що наведена інформація характеризує рейтингову позицію країни, а не величину її глобалізованості, пропонуємо авторський варіант визначення індексу глобалізації.

Спираючись на наявні й опубліковані за даними FP рейтинги країн, виконаємо низку методичних трансформацій для побудови нового економічного показника. З цією метою в табл. 5.7 як у вихідну базу введемо додаткову графу, яка міститиме значення арифметичної суми чисел (рейтингових позицій) за кожним рядком:

$$R_{ij} = \sum_{i=1}^{12}.$$

Узявши за базу вже наявну усталену кількість рейтингових критеріїв (i) [стовпчики 8—19 (див. табл. 5.7)] у загальній чисельності 12 та зважаючи на потенційну можливість розширення діапазону охоплення дослідженням усієї географічної мапи світу ($j = [1; n]$), визначимо, що величина загальної рейтингової позиції (R_{ij}) коливатиметься в межах від 12 до 2400, тобто:

$$R_{ij} = \sum_{i=1}^{12} \in [12; 2400].$$

Найліпший, або найвищий, рейтинг здобуде країна з найменшими значеннями R.

Таблиця 5.8

ДИНАМІКА РІВНЯ ГЛОБАЛІЗОВАНОСТІ КРАЇН ЗА 2001—2006 рр. (НА БАЗІ АВТОРСЬКОЇ МЕТОДИКИ)

№ з/п	Країна	Загальна рейтингова позиція (R_{ij} = [12; 2400]) та величина індексу глобалізованості країн $ІГ_{ij}$											
		2001		2002		2003		2004		2005		2006	
		R_{1j}	$ІГ_{1j}$	R_{2j}	$ІГ_{2j}$	R_{3j}	$ІГ_{3j}$	R_{4j}	$ІГ_{4j}$	R_{5j}	$ІГ_{5j}$	R_{6j}	$ІГ_{6j}$
1	Сінгапур	1061,69	44,24	1277,8	53,24	1602,8	66,79	1405,4	58,56	557,63	23,23	811,11	Ф
2	Щвей-царія	1124,32	46,85	415,17	17,30	1029,8	42,91	2182,7	90,95	1153,8	48,08	1988,71	82,86
3	США	802,77	33,45	571,29	23,80	1623,9	67,66	1150,3	47,93	1075,8	44,83	1492,82	62,20
4	Ірландія	307,49	12,81	887,69	36,99	1589,9	66,25	1856,7	77,37	1474,7	61,45	1629,19	67,88
5	Данія	697,38	29,06	479,65	19,99	1683,7	70,16	784,75	32,70	2154,5	89,77	434,54	18,11
6	Канада	1750,88	72,95	1417,2	59,05	1468,4	61,19	616,55	25,69	1797,8	74,91	1469,10	61,21
7	Голлан-дія	1186,31	49,43	1257,0	52,38	878,57	36,61	778,43	32,43	1257,9	52,42	1372,66	57,19
8	Австралія	572,19	23,84	517,08	21,55	899,40	37,47	1445,1	60,21	1141,9	47,58	1050,10	43,75
9	Австрія	792,55	33,02	1705,6	71,07	842,33	35,10	371,98	15,50	997,23	41,55	607,08	25,30
10	Швеція	462,04	19,25	395,16	16,46	1355,3	56,47	1991,5	82,98	603,66	25,15	2009,16	83,72
	…												
39	Україна	1088,55	45,36	434,96	18,12	1633,03	68,04	1065,01	44,38	1021,56	42,56	454,88	18,95

З метою оцінки динаміки розвитку глобалізаційних процесів побудуємо узагальнену таблицю рейтингів за весь охоплений даним дослідженням період з 2001 до 2006 рр. (табл. 5.8). Узявши максимально можливе значення показника $R_{ij} = 2400$ за 100 % (або за 1), обчислимо відповідні ***індекси рівня глобалізованості країн*** ($ІГ_{ij}$), поділивши R_{ij} на сталу величину 2400:

$$ІГ_{ij} = 100 - \left(\left(\frac{R_{ij}}{2400} \right) 100 \right),$$

де $ІГ_{ij}$ — індекс рівня глобалізованості країни;

R_{ij} — величина загальної рейтингової позиції країни.

Виходячи із сутності одержаних показників слід узяти до уваги, що максимально глобалізованою буде така країна, яка виявить мінімальну величину показника R_{ij} та, відповідно, максимальне значення $ІГ_{ij}$.

Отже, запропонована нами методика уможливлює системне визначення рівня глобалізованості окремих країн, завдяки чому суттєво поліпшуються і збагачуються теоретичні надбання у сфері вивчення глобалізації, проте загальносвітової картини щодо суцільного охоплення згаданим процесом ще не одержано. На наш погляд, цьому сприятиме розроблена нами модель розрахунку середньостатичного ***індексу суцільної глобалізації*** ($\overline{I_{СГ}}$), яка може мати такий вигляд:

$$\overline{I_{СГ}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} ІГ_{ij}}{n} = \frac{\left(ІГ_{1j} + ІГ_{2j} + ... + ІГ_{nj} \right)}{n},$$

де $ІГ_{ij} = 100 - \left(\left(\frac{R_{ij}}{2400} \right) 100 \right)$ — індекс глобалізованості країни за авторською методикою, $i = [1; m]$; m — кількість рейтингових критеріїв (за використаним авторами підходом $m = 12$), $j = [1; n]$; n — кількість країн у рейтингу (за використаним авторами підходом $n = 200$).

На основі проведених та узагальнених у табл. 5.8 емпіричних розрахунків рівня глобалізованості країн світу (R) визначимо середньостатистичний індекс суцільної глобалізації ($\overline{I_{СГ}}$) за період з 2001 до 2009 рр. (табл. 5.9).

Проведені розрахунки показали, що індекс суцільної глобалізації має чітку тенденцію до зростання, незважаючи на її явну нерівномірність. Деяке зниження величини індексу з рівня 49,71 до 46,23 в часовому інтервалі з 2001 р. до 2003 р. пояснюються розширенням діапазону охоплення дослідженням кількості країн, більшість з яких мала досить серйозний відрив за багатьма чинниками від країн—глобальних лідерів, узятих за основу на початку експертного рейтингування. Те, що 2007 року індекс сягнув за 50 %, переконливо свідчить, що глобалізація вже вступила у фазу повного домінування, тобто більша половина сфер життєдіяльності як у територіальному, так і галузево спрямованому векторах є глобалізованими в суцільному плані.

Таблиця 5.9

ДИНАМІКА СЕРЕДНЬОСТАТИСТИЧНОГО ІНДЕКСУ СУЦІЛЬНОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЗА 2001—2009 рр.

Період — рік $j = [1; m]$	Середньостатистичний індекс суцільної глобалізації $\overline{I_{\text{СГ}}}$, %	Темпи приросту, %	
		до попереднього року	до базового року
2001	49,71	—	—
2002	47,86	– 3,72	– 3,72
2003	46,23	– 3,41	– 3,28
2004	46,94	1,54	1,43
2005	48,52	3,37	3,18
2006	49,97	2,99	2,92
2007	54,57	9,21	9,25
2008	55,69	2,05	2,25
2009	51,13	– 8,19	– 9,17

Показники для оцінки процесу фінансової глобалізації. З огляду на те, що процеси фінансової глобалізації впливають передусім на національні економіки, а основними фігурантами, що визначають перерозподіл фінансових глобальних потоків, є ТНК та міжнародні організації, пропонується провадити її дослідження у двох площинах: у країнному вимірі та в корпоративному.

Для аналізу та оцінювання ступеня розвитку фінансової глобалізації в розрізі *однієї окремої країни світу* пропонуємо ввести показник ($I_{\text{ФГК}_\text{Р}}$), який характеризуватиме ступінь залучення країни до процесів акумулювання глобальних фінансових ресурсів:

$$I_{\text{ФГК}_\text{Р}} = \sqrt{\left(1 - I_{\text{АК}}\right)^2 + \left(1 - \text{К}_{\text{РА}}\right)^2 + \left(1 - \text{К}_{\text{ІЗ}}\right)^2} ,$$

де $I_{\text{АК}}$ — індекс акумулювання капіталів,

$$I_{\text{АК}} = \frac{\left(FA + FL\right)}{GDP},$$

де *FA* — залучені сукупні іноземні фінансові активи країни; *FL* — погашені закордонні фінансові зобов'язання країни; *GDP* — ВВП окремої країни світу.

- $\text{К}_{\text{РА}}$ — коефіцієнт регуляторної активності уряду країни:

$$\text{К}_{\text{РА}} = \frac{\left(\frac{\text{М}}{t} \cdot \frac{\text{М}_{\text{л}}}{\text{М}_{n}}\right)}{\text{М}},$$

де М — загальна за період кількість змін режимів регулювання; $\text{М}_{\text{л}}$ — більш сприятливі (ліберальні) умови для ПІІ; $\text{М}_{\text{п}}$ — менш сприятливі (протекціоністські) умови для ПІІ; *t* — тривалість періоду, років;

- $\text{К}_{\text{ІЗ}}$ — рівень інтеграційних зв'язків національних фінансових ринків.

Дуалістичність інтеграційних зв'язків виявляється у двох різноспрямованих процесах: з одного боку, у рівні залучення країни до зовнішніх ринків, що характеризується відношенням кількості вітчизняних емітентів, репрезентованих на міжнародних фінансових ринках, до сукупної кількості всіх емітентів, що розміщують цінні папери на міжнародних ринках; з другого боку, у рівні залучення, що характеризується відношенням кількості репрезентованих на національному ринку емітентів-нерезидентів до загальної кількості емітентів національного ринку.

Здобутий у такий спосіб *індекс залучення країни до фінансової глобалізації* уможливлює одержання результатів щодо рівня та ступеня фінансової глобалізації окремої країни в загальносвітовому масштабі (табл. 5.10).

Таблиця 5.10

ІНДЕКС ЗАЛУЧЕННЯ КРАЇНИ ДО ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У 2009 р.*

Країна	Показники фінансової глобалізованості			
	$I_{АК}$	$К_{РА}$	$К_{ІЗ}$	$I_{ФГК_Р}$
Сінгапур	82,55	76,09	84,76	**74,96**
Щвейцарія	98,26	90,03	93,15	**92,71**
США	72,40	82,99	70,62	**70,50**
Ірландія	77,23	79,15	79,28	**77,21**
Данія	58,24	51,66	44,77	**45,30**
Канада	79,98	76,36	83,35	**64,21**
…	…	…	…	**…**
Венесуела	35,33	44,25	40,55	**30,80**
Індонезія	30,74	39,09	42,86	**32,42**
Індія	30,63	34,44	45,50	**29,32**
Іран	21,98	26,84	19,99	**21,56**

* Результати розрахунків наведені вибірково.

Утім для забезпечення критерію зіставлення з іншими загальносвітовими процесами і явищами нами запропонований і розроблений новий індикатор визначення рівня світових потоків капіталу — *середньостатистичний індекс світових акумульованих потоків капіталу країнами світу* ($\overline{I_{ФГК_Р}}$), котрий розраховується за формулою

$$\overline{I_{ФГК_Р}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} I_{ФГК_Р\,ij}}{n} = \frac{\left(I_{ФГК_Р\,1j} + I_{ФГК_Р\,2j} + \ldots + I_{ФГК_Р\,nj}\right)}{n}.$$

Аналогічно до оцінювання фінансової глобалізації на країнному рівні проведемо дослідження ступеня фінансової глобалізованості *однієї окремої ТНК*. Із цією метою введемо показник *індексу залучення окремої ТНК до фінансової глобалізації*, який розраховується на основі визначених авторами складових показників, котрі характеризують міру участі окремої ТНК у фінансовій глобалізації, а саме:

- коефіцієнта співвідношення експорту та імпорту ПІІ ($К_{ПІІ}$);
- коефіцієнта співвідношення експорту та імпорту портфельних інвестицій ($К_{Портф.інв.}$);
- коефіцієнта співвідношення екстернальних та інтернальних потоків кредитних ресурсів ($К_{КР}$);
- частку активів, одержаних від злиттів та поглинань у загальному обсязі активів ($К_{АП}$);
- коефіцієнта фінансової позиції ТНК ($К_{ФП}$), що являє собою співвідношення загального обсягу емітованих цінних паперів за номінальною вартістю до величини ринкової капіталізації ТНК;
- коефіцієнта співвідношення експорту та імпорту фінансових послуг ($К_{ФП}$) (для нефінансових ТНК);
- коефіцієнта співвідношення вхідних та вихідних потоків платежів роялті та ліцензійних угод ($К_{Р, ЛУ}$);
- частоти міжнародних трансакцій компанії ($К_{МТ}$):

$$К_{МТ} = \frac{\text{Кількість міжнародних трансакцій на рік}}{360};$$

- коефіцієнта середньої вартості однієї трансакції компанії ($К_{СВТ}$):

$$К_{СВТ} = \frac{\text{Середня вартість однієї трансакції}}{\text{Сукупна вартість трансакцій компанії}}.$$

Отже, *індекс залучення окремої ТНК світу до фінансової глобалізації* ($i_{ФГ}$ТНК) розраховується за формулою

$$I_{ФГ}\text{ТНК} = \sqrt[2]{\begin{array}{l}(1-К_{ПІІ})^2 + (1-К_{Портф.інв.})^2 + (1-К_{КР})^2 + (1-К_{АП})^2 + \\ + (1--К_{ФП})^2 + (1-К_{ПФ})^2 + (1-К_{Р,ЛУ})^2 + (1-К_{МТ})^2 + (1-К_{СВТ})^2\end{array}}$$

і демонструє такі результати (табл. 5.11):

Таблиця 5.11

ІНДЕКС ЗАЛУЧЕННЯ ОКРЕМОЇ ТНК СВІТУ ДО ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ У 2009 р.*

ТНК	Показники фінансової глобалізованості									
	$К_{ПІІ}$	$К_{портф.інв.}$	$К_{КР}$	$К_{АП}$	$К_{ФП}$	$К_{ПФ}$	$К_{Р,ЛУ}$	$К_{МТ}$	$К_{СВТ}$	$I_{ФГ}$ТНК
General Electric	77,2	77,3	73,7	71,3	79,9	73,1	74,3	82,9	82,8	**70,86**
Vodafone Group Plc	71,74	72,86	74,37	84,27	77,08	73,38	83,71	78,53	75,58	**70,63**
Royal Dutch/Shell Group	80,50	76,46	81,30	81,92	72,58	73,05	74,39	72,06	72,99	**73,60**
British Petroleum Company Plc	84,42	75,69	74,78	79,28	72,62	74,60	81,20	83,12	71,09	**74,17**
ExxonMobil	81,78	71,41	78,92	83,74	84,06	82,51	81,33	83,68	71,73	**73,50**
…	…	…	…	…	…	…	…	…	…	**…**

* Результати розрахунків наведені вибірково.

Для уможливлення дослідження цього процесу на корпоративному рівні у глобальному масштабі пропонуємо ввести показник *середньостатистичного індексу світових акумульованих потоків капіталу ТНК світу* ($I_{\text{ФГ}}$ТНК), який дасть можливість зробити екстраполяцію одержаних результатів на весь світовий простір, який характеризуватиме розвиток фінансової глобалізації в розрізі всіх ТНК світу у загальносвітовому масштабі:

$$\overline{I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}} = \frac{\sum_{i=1}^{n} I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}_{ij}}{n} = \frac{\left(I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}_1 j + I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}_2 j + \ldots + I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}_{nj}\right)}{n},$$

де $I_{\text{ФГ}}$ТНК — індекс залучення окремої ТНК світу до фінансової глобалізації;

n_1 — кількість ТНК у розрахунку; m — кількість аналізованих років; $i = [1; n]$; $j = [1; m]$.

Отже, на підставі наведених та розрахованих раніше показників середньостатистичного індексу світових акумульованих потоків капіталу країн світу ($\overline{I_{\text{ФГК}_\text{Р}}}$) та середньостатистичного індексу світових акумульованих потоків капіталу ТНК світу ($\overline{I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}}$) виведемо формулу загального індексу фінансової глобалізації ($I_{\text{ФГ}}$):

$$I_{\text{ФГ}} = \sqrt{\left(1 - \overline{I_{\text{ФГК}_\text{Р}}}\right)^2 + \left(1 - \overline{I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}}\right)^2}.$$

Здійснимо емпіричні розрахунки індексу фінансової глобалізації за роками (2001—2009) виходячи зі складових цього показника (табл. 5.12).

Таблиця 5.12

ДИНАМІКА ІНДЕКСУ ФІНАНСОВОЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЗА РОКАМИ

Період рік $j = [1; m]$	$\overline{I_{\text{ФГК}_\text{Р}}}$	$\overline{I_{\text{ФГ}}\text{ТНК}}$	Середньостатистичний індекс фінансової глобалізації	Темпи приросту, %	
				до попереднього року	до базового року
2001	65,03	72,66	**61,24**	—	—
2002	59,62	64,84	**58,17**	– 5,01	– 5,01
2003	67,66	69,55	**62,93**	8,18	7,77
2004	66,73	68,76	**65,74**	4,47	4,59
2005	72,05	69,70	**69,24**	5,32	5,72
2006	74,12	76,08	**68,05**	– 1,72	– 1,94
2007	60,54	62,82	**56,68**	– 16,71	– 18,57
2008	58,23	61,47	**57,88**	2,12	1,96
2009	58,50	54,23	**53,00**	– 8,43	– 7,97

Виявлені в процесі проведеного авторами дослідження особливості розвитку процесів світової та корпоративної транснаціоналізації, суцільної та фінансової

глобалізації дають змогу висунути гіпотезу про наявність певного кореляційного зв'язку між цими процесами, що обумовило потребу побудови в єдиній системі координат усіх трьох зображень графічної інтерпретації (рис. 5.5).

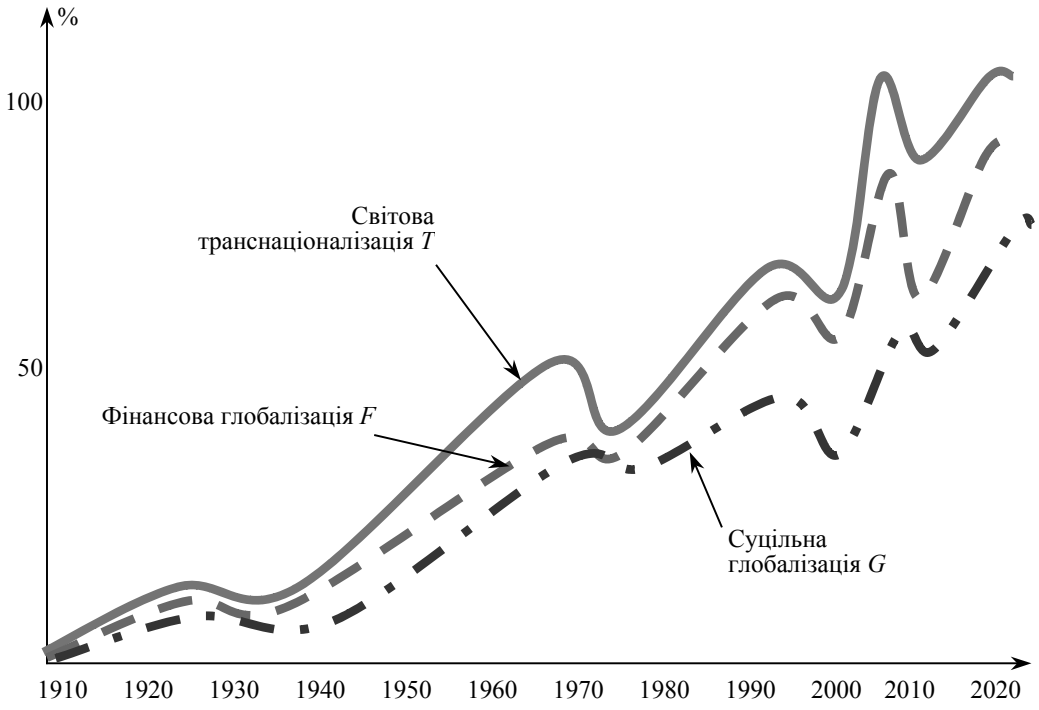


Рис. 5.5. Подвійний лаг у процесі розвитку світової транснаціоналізації, фінансової глобалізації та суцільної глобалізації за період 1910—2020 рр.

Якщо зосередити увагу на окремих ділянках графіка, то можна виявити функції ТНК у глобальному просторі фінансових ринків, визначити перспективні орієнтири в русі транснаціонального капіталу світових корпорацій, переконатись у поглибленні фінансової взаємодії останніх зі світовою економічною спільнотою. Це може стати науковим підґрунтям для підвищення ефективності зовнішньоекономічних зв'язків та відносин.

Поведінка кривої індексу світової транснаціоналізації доводить сутнісну видозміну засадничо-визначальної функції капіталу від виключно ресурсозабезпечувальної до повноцінної основи дальшого функціонування ТНК під впливом інтернаціоналізаційних процесів та глобалізації світового економічного життя. Виходячи з цього можемо стверджувати про видозміну як фінансових, так і загальнокорпоративних стратегій розвитку компаній. Аналіз графіка доводить, що процес фінансової інтеграції на транснаціональному рівні випередив процес розвитку фінансової глобалізації і свідчить про наявність подвійного лагу такого випередження: просторово-часового та просторово-критеріального (ділової активності).

Отже, удосконалення наявної методики гарантування національної безпеки на основі використання сформованих нами індексів суцільної глобалізації, фінансової глобалізації уможливить всебічну оцінку стану економічної безпеки та дасть змогу науково обґрунтувати найбільш сприятливий та безпечний сценарій інтеграційного процесу для України.

5.2. Глобальні інвестиційні стратегії ТНК

Однією з головних рис сучасного розвитку глобалізації є формування і динамічне зростання транснаціональних тенденцій у світі. Це перш за все пов'язано зі стрімким збільшенням кількості транснаціональних компаній, які, у свою чергу, з кожним роком розширюють обсяги інвестиційних потоків (рис. 5.6)

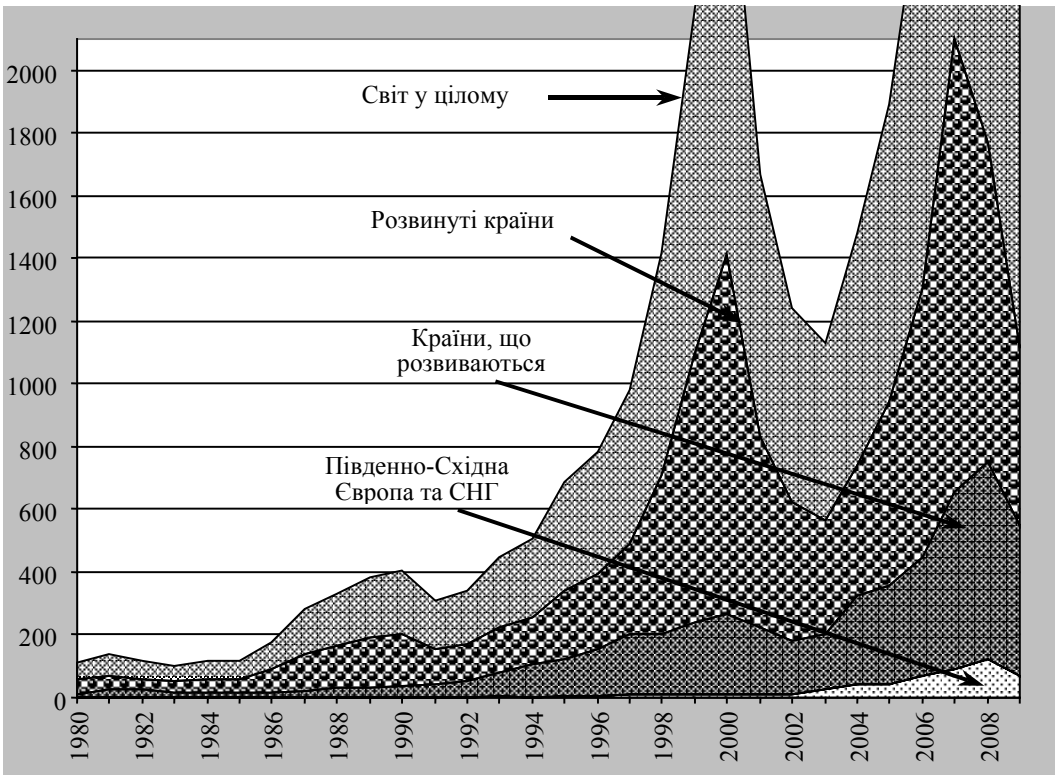


Рис. 5.6. Приплив ПІІ, глобальний та за групами країн, 1980—2009 рр., млрд дол. США[1]

Так, у 2005 р. приріст припливу ПІІ сягнув 29 % після збільшення на 27 % у 2004 р. Загальний обсяг інвестицій становив 916 млрд дол. США, наблизившись до піку у 2000 р. (1,411 млрд дол. США).

[1] UNCTAD / World Investment Report 2010.

Приплив ПІІ у розвинутих країнах зріс на 37 % стосовно до показників 2004 р. 41 % ПІІ серед розвинутих країн припадає на країни ЄС. Перші позиції як країни-реципієнта закріпили за собою США.

Приплив ПІІ до країн, що розвиваються, та країн з перехідною економікою досяг свого найвищого рівня і збільшився відповідно на 21 % та 68 %. Лідером з залучення інвестицій серед цієї групи країн виступає Азія. Як і в попередні роки, прямі іноземні інвестиції залишаються головною можливістю зовнішнього фінансування для країн, що розвиваються.

Трансформуючись і розширюючись, ТНК проникають в економіку інших держав, при цьому вони впливають на національну політику і законодавство, примушуючи уряди тих чи інших держав визначати, наприклад, структуру галузей народного господарства, лобіюють зміни та введення нових нормативних актів, що дозволяє їм здійснювати впровадження ефективніше. Природно, що корпорація кожної країни перед тим, як стати транснаціональною, досить довгий період часу повинна розвиватися всередині країни. Тільки завершивши певний цикл розвитку, корпорація приходить до необхідності розширити свою діяльність і винести частину виробничого процесу за кордон. Тому кожна сучасна ТНК виросла з компанії, яка початково діяла виключно на внутрішньому ринку, а потім зайнялася міжнародним бізнесом і лише після цього стала справді транснаціональною[1].

Останнім часом дедалі більше зростає роль ТНК на міжнародному ринку інвестицій. На їх частку припадає переважна кількість угод. Прямі іноземні інвестиції здійснюються, як правило, способом створення нових підприємств або придбання наявних місцевих фірм, що забезпечує зростання обсягів виробництва. Здійснюючи ПІІ, транснаціональні корпорації беруть до уваги насамперед стан розвитку міжнародного ринку інвестицій.

Важливою тенденцією, що визначає розвиток міжнародного ринку інвестицій і полегшує міжнародну міграцію капіталу, є проведення національними урядами й міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору і вироблення уніфікованих норм державного регулювання інвестиційних процесів. Вони містяться як у двосторонніх, так і в багатосторонніх міждержавних, регіональних угодах про захист і заохочення капіталовкладень, які чинні в рамках міжнародних економічних організацій, зокрема СОТ. До норм державного регулювання ПІІ можна віднести:

- надання державних гарантій як країною базування, так і країною що приймає. Гарантією інвестицій на багатосторонньому рівні займається Багатостороннє агентство з гарантування інвестицій, створене під егідою Світового банку. Гарантії інвестицій містяться в Ломейській конвенції, підписаній між країнами ЄС і багатьма країнами, що розвиваються. В угоді «Про торговельні аспекти інвестиційних заходів» (TRIMS), підписаній країнами—членами СОТ, міститься пряма заборона на використання стосовно до іноземних інвесторів заходів державної промислової політики;

[1] *Мовсесян А. Г.* Американские транснациональные корпорации в современной мировой экономике / А. Г. Мовсесян // США. Канада : экономика, политика, культура. — 2000. — № 12. — С. 103—117.

• урегулювання інвестиційних спорів. Так, у рамках країн—членів ОЕСР діє принцип міжнародного арбітражу, оскільки часто врегулювання спорів на базі національного законодавства не влаштовує ані країни базування, ані країни, що приймають;

• усунення подвійного оподаткування;

• страхування іноземних інвестицій;

• дипломатична й адміністративна підтримка[1].

Основною тенденцією розвитку ринку ПІІ є підвищення частки розвинутих країн і зниження частки країн, що розвиваються. Так, у сфері імпорту інвестицій близько 73 % припадає на промислово розвинуті країни, понад 24 % — на країни, що розвиваються, і менше ніж 3 % — на країни Центральної і Східної Європи. У сфері експорту інвестицій розвинуті країни концентрують понад 90 %, країни, що розвиваються, — 8 %, а країни Центральної і Східної Європи — менше ніж 1 %. Основну частку загального обсягу вивезення (92 %) і ввезення (80 %) інвестицій припадає на США, Європейський Союз та Японію[2].

Найбільш ліберальний підхід до залучення ПІІ серед країн, що розвиваються, характерний для Латинської Америки. А з-поміж країн, ринок яких ще формується, найбільш привабливими для іноземного інвестора є Бразилія, Аргентина, Мексика, Польща, Чехія.

Світова економічна міць сконцентрована в руках 100 найбільших ТНК («Microsoft», «General Electric», «Exxon Mobil», «Wai Mart Stores», «Citigroup», «Johnson&Johnson», «Royal Dutch/Shell», BP, IBM, «Ford», «Nestle», «Phillip Morris» та ін.). Ринкова капіталізація окремих ТНК перевищує 500 млрд дол., а щорічні обсяги їх продажу становлять 150—200 млрд дол. Чистий прибуток будь-якої з найбільших ТНК є адекватним річному бюджету України, а обсяг товарно-грошового їх обороту нерідко перевищує ВВП кількох країн разом узятих[3].

Експерти виділяють 500 найбільших глобальних компаній (табл. 5.13). Лідирують американські ТНК (140 компаній), далі — японські (67), французькі (40), німецькі (39), китайські (37), британські (26). Динамічно розвиваються ТНК з країн БРІК [Бразилія (6), Росія (8), Індія (7) і Китай][4].

Нафтовий гігант «Royal Dutch Shell» дістав пальму першості в новому рейтингу найбільших корпорацій світу «Fortune Global 500». Незважаючи на кризу, компанія збільшила за рік свої доходи на третину — до 458,4 млрд дол. До п'ятірки найбільших корпорацій увійшли крім «Shell» ще три нафтові компанії — «Exxon Mobil», BP і «Chevron», а лідер рейтингу 2009 р. — «Wal-Mart» змістився на третє місце.

---

[1] *Рогач О.* Міжнародні інвестиції: теорія і практика бізнесу транснаціональних корпорацій / О. Рогач. — К. : Либідь, 2005. — 720 с.

[2] Транснаціональні корпорації: особливості інвестиційної діяльності : навч. посіб. / [С. О. Якубовський, Ю. Г. Козак, О. В. Савчук та ін.] ; за ред. С. О. Якубовського, Ю. Г. Козака, О. В. Савчука. — К. : Центр навч. літ., 2006. — 488 с.

[3] The Metanational Corporation / Y. L. Doz, K. Asakawa, J. F. P. Santos, P. J. Williamson. Fontainebleau, France: INSEAD Working Paper, 97/60/sm, 1997.

[4] *Загашвили В. С.* На пороге нового этапа экономической глобализации / В. С. Загашвили // МЭиМО. — 2009. — № 3.

Таблиця 5.13

10 НАЙБІЛЬШИХ КОРПОРАЦІЙ У СВІТІ У 2009 р. ЗА ДАНИМИ ЖУРНАЛУ FORTUNE[1]

Компанія	Країна	Галузь	Обсяги продажу, млрд дол.
Royal Dutch Shell	Нідерланди	Видобуток і переробка нафти та газу	458,361
ExxonMobil Corporation	США	Видобуток і переробка нафти та газу	442,851
Wal Mart	США	Роздрібна торгівля	405,607
BP	Великобританія	Видобуток і переробка нафти та газу	367,053
Chevron Corporation	США	Видобуток і переробка нафти та газу	263,159
Total S.A.	Франція	Видобуток і переробка нафти та газу	234,674
ConocoPhillips	США	Видобуток і переробка нафти та газу	230,764
ING Group	Нідерланди	Банківські послуги	226,577
Sinopec	Китай	Видобуток і переробка нафти та газу	207,814
Toyota Motor	Японія	Виробництво автомобілів	204,352

За даними «Fortune» до першої сотні з числа найбільших у світі корпорацій увійшли дві російські компанії — «Газпром» (22 місце) і «ЛУКОЙЛ» (65 місце). Далі йдуть «Роснефть» (158 місце), ТНК-ВР (234 місце), Сбербанк РФ (310 місце), «Северсталь» (409 місце), «Сургутнефтегаз» (420 місце), і замикає російське представництво в рейтингу американського видання компанія «Євразгруп», що посіла 454 місце (табл. 5.14).

Таблиця 5.14

ВІСІМ НАЙБІЛЬШИХ РОСІЙСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ У 2009 р. ЗА ДАНИМИ ЖУРНАЛУ «FORTUNE»[2]

Компанія	Ранг	Оборот, млрд дол.
Газпром	22(▲+25)	141,455
ЛУКОЙЛ	65(▲+25)	86,340
Роснефть	158(▲+45)	46,985
ТНК-ВР	234(▲нов)	34,668
Сбербанк	310(▲+96)	28,309
Северсталь	409(▲нов)	22,393
Сургутнефтегаз	420(▼-63)	21,976
Евразгруп	454(▲нов)	20,380

[1] Global 500 // Fortune. Retrieved July 10, 2009 [Electronic resource]. — Available from : http://money.cnn.com/magazines/fortune /global500/ 2009/

[2] Global 500 // Fortune. Retrieved July 10, 2009 [Electronic resource]. — Available from : http://money.cnn.com/magazines/fortune /global500/ 2009/

Усього в рейтинг «Fortune Global 500» за 2009 р. увійшли вісім компаній з Росії. У 2008 р. їх було п'ять.

Масштаб діяльності ТНК характеризується величезними розмірами. Сьогодні ТНК контролюють понад 57 % світового промислового виробництва, 69 % міжнародної торгівлі, більш як 81 % патентів і ліцензій на нову техніку, технології та ноу-хау, майже 90 % прямих зарубіжних інвестицій. Ринкова капіталізація окремих ТНК становить близько 300—500 млрд дол. США, а щорічні обсяги продажу сягають приблизно 150—200 млрд дол. США [8, с. 35—36].

Установлено, що за останні роки спостерігається зростання кількості закордонних філій ТНК порівняно зі збільшенням кількості материнських компаній. Водночас необхідно зазначити, що основна частина материнських ТНК, зокрема понад 80 %, і близько 33 % афілійованих зосереджена на території промислово розвинених держав, таких як США, країни ЄС і Японія. Зокрема, 23 материнські компанії зі 100 найбільших ТНК розміщені в США, 16 — в Японії, 13 — у Франції, 9 — у Німеччині і 10 — у Великобританії. У країнах, що розвиваються, розташовано 19,5 % материнських і майже 50 % іноземних філій, у країнах СНД — приблизно 0,5 % і 17 %[1].

Кількість ТНК зростає швидкими темпами (рис. 5.7): у 1970 р. у світі налічувалося 7,3 тис. ТНК, їх оборот становив близько 626 млрд дол. На початку 90-х рр. їх кількість досягла 37 тис. з оборотом у 7 млрд дол, а у 2008 р. у світі існувало вже близько 82 тис. ТНК, а їх оборот перевищував 30 трлн дол.[2] Більшість ТНК є промисловими компаніями (Toyota Motor Corporation, Ford Motor Company, General Electric)[3].

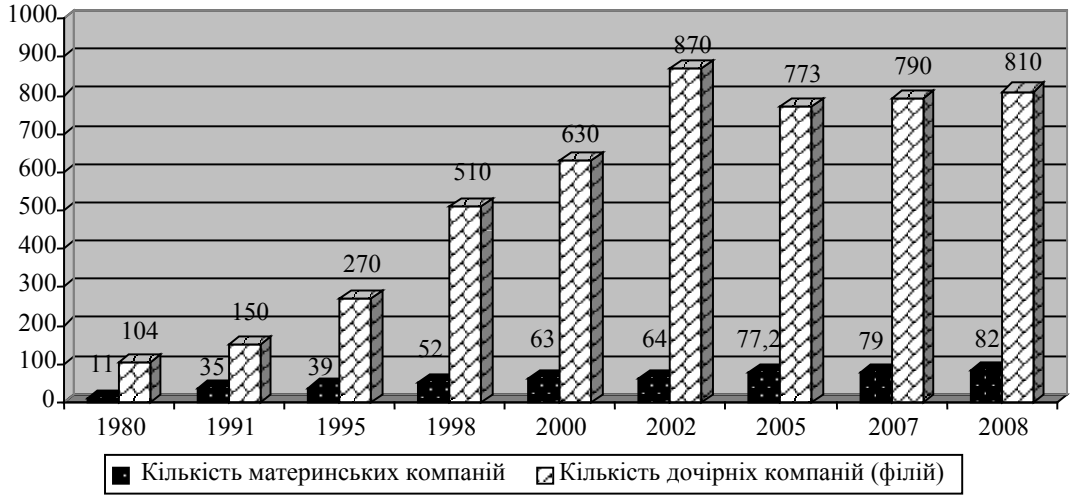


Рис. 5.7. Динаміка кількості ТНК та їхніх закордонних підрозділів, тис. од.

Джерело: складено за матеріалами UNCTAD World Investment Report 1996—2009: UNCTAD, UN. — New York, Geneva.

[1] *Федоренко В. Г.* Транснаціональні корпорації як системоутворюючий фактор розвитку національних економік / В. Г. Федоренко // Інвестиції: практика та досвід. — 2009. — № 7. — С. 32.

[2] *Конина Н. Ю.* Менеджмент в международных компаниях / Н. Ю. Конина. — М. : Проспект, 2008.

[3] World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN. — New York, Geneva, 2009.

Головну роль у діяльності найбільших ТНК світу відіграють: електроніка, нафтопереробка, банківські послуги, виробництво продуктів харчування і автомобілебудування, фармацевтика і біотехнології. Їх продаж становить близько 80 % загальної активності ТНК. Зі 100 найбільших ТНК перелічені щойно види діяльності здійснюють понад 30 корпорацій, 25 з яких належать і до перших двох галузей. Структура сфер діяльності найбільших ТНК світу зображена на рис. 5.8.

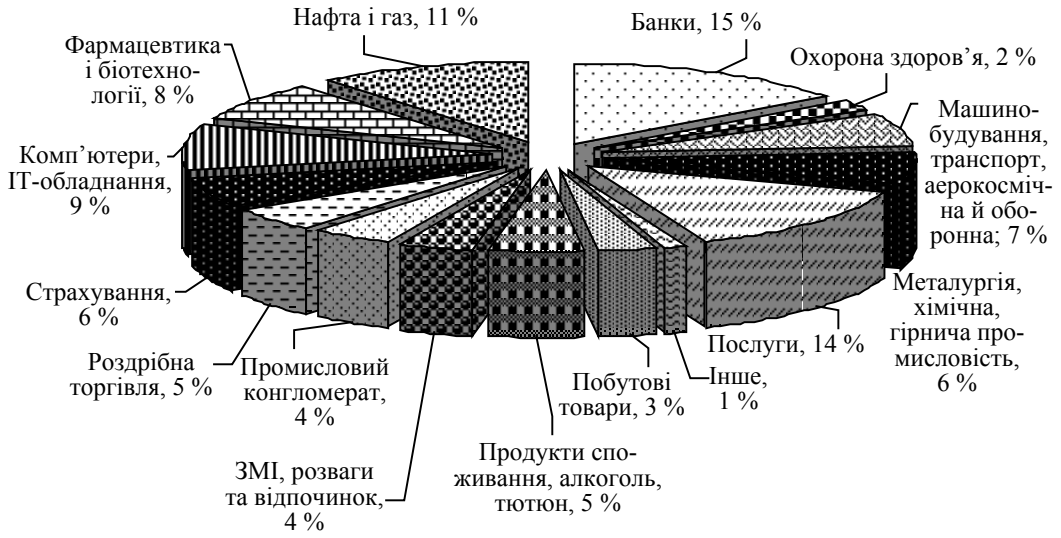


Рис. 5.8. Структура сфер діяльності найбільших ТНК світу [12]

Міжнародні економічні зв'язки охопили практично всі країни, і кожна з них тією чи іншою мірою залежить від міжнародного інвестиційного бізнесу. Світова фінансова криза, що розпочалась у 2008 р., стала цьому яскравим доказом. Величезна і складна глобальна економічна мережа виявилася дуже вразливою внаслідок високої міри інтеграції її складових. Глобалізація сформувала умови, які дали змогу фінансовій кризі швидко поширитись і зачепити всіх учасників світової економічної системи.

Фінансова криза призвела до того, що ринкова вартість усіх провідних ТНК, досягнувши історичного максимуму в жовтні 2007 р., стала нестримно падати, практично повертаючись до рівня 2002—2003 рр. З жовтня 2007 р. до березня 2009 р. вартість американських компаній («Dow Jones Industrial Average») знизилася на 53 %, вартість європейських компаній впала більше ніж на 50 %[1]. У 2008 р. приплив ПІІ знизився на 14 % до 1,697 млрд зі свого історичного максимуму 1,979 млрд доларів у 2007 р. Загальний обсяг транскордонних операцій зі злиття та поглинання цього ж року знизився на 39 %, у Європі на 56 %, а в Японії на 43 %[2]. У 2009 р. цей показник і далі знижувався. Найбільшою мірою постраждали країни з перехідною економікою.

[1] *Конина Н. Ю.* Менеджмент в международных компаниях / Н. Ю. Конина. — М. : Проспект, 2008.
[2] World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN. — New York, Geneva, 2009.

Фінансово-економічна криза надзвичайно серйозно позначилася на глобальних потоках ПІІ у всьому світі. Вона змінила ландшафт ПІІ: інвестиції в країни, що розвиваються, і в країни з перехідною економікою різко збільшилися, а їх частка в глобальних потоках ПІІ у 2009 р. досягла 42,9 %. Частково це було обумовлено одночасним значним скороченням припливу ПІІ до розвинених країн світу до 566,0 млрд дол.

За даними аналізу більшість (58 %) великих ТНК повідомили про свої наміри скоротити витрати за ПІІ у 2009 р. проти рівня 2008 р. Прогнозується, що лідерами майбутнього пожвавлення у сфері ПІІ стануть США, а також Бразилія, Індія, Китай і Російська Федерація (країни БРІК). Двигунами наступного буму ПІІ, найімовірніше, будуть галузі, які менш чутливі до циклів ділової активності і діють на ринках зі стабільним попитом (такі як агропромисловий комплекс і багато секторів послуг) і які мають триваліші перспективи зростання (такі як фармацевтична промисловість). Усі тенденції, а також світова фінансова криза мають різний вплив на регіональну структуру ПІІ (табл. 5.15).

Згідно з таблицею фінансово-економічна криза і поглиблення економічного спаду серйозно зачепили всі основні економічні держави світу, приплив ПІІ в розвинені країни і відплив інвестицій з них, які досягли своїх історичних піків у 2007 році, у 2008—2009 роках різко скоротились. Увезення прямих іноземних інвестицій скоротилось у 2009 р. у світі на 37 % проти попереднього року, знизившись до 1114,0 мрлд дол. США, а вивезення — на 43 %, до 1101,0 млрд дол.

Таблиця 5.15

ПОТОКИ ПІІ ЗА РЕГІОНАМИ І ОКРЕМИМИ КРАЇНАМИ У 2005—2009 рр., (у млрд дол. США і відсотках)[1] [1, 11]

Країна	Увезення ПІІ					Вивезення ПІІ				
	2005	2006	2007	2008	2009	2005	2006	2007	2008	2009
Розвинені країни	613,1	972,8	1444,0	1018,0	566	742,0	1157,9	1924,0	1572,0	821,0
Європа	506,1	631,7	899,6	518,3	н/д	689,9	799,6	1270,5	944,5	н/д
Японія	2,8	–6,5	22,5	24,4	н/д	45,8	50,3	73,5	128,0	н/д
США	104,8	237,1	271,2	316,1	н/д	15,4	224,2	378,4	311,8	н/д
Країни, що розвиваються	329,3	433,8	565,0	630,0	478,0	122,7	215,3	292,0	296,0	229,0
Південно-Східна Європа та СНД	30,9	54,5	91,0	123,0	70,0	14,3	23,7	52,0	61,0	51,0
Усі країни світу	973,3	1461,1	2100,0	1771,0	1114,0	879,0	1396,9	2268,0	1929,0	1101,0

Процеси інтеграції, що відбуваються в сучасному світі, стосуються й України, яка переживає економічну кризу, а тому особливо відчуває потребу у фінансовій підтримці, технологічній допомозі та широкому досвіді міжнародних компаній. Світові економічні зв'язки та взаємодія національних економік можуть стабілізувати розвиток продуктивних сил і забезпечити зростання життєвого рівня населення. При цьому рушійними силами поглиблення та розширення цих зв'язків є ТНК.

[1] UNCTAD, World Investment Report 2010; World Investment Report 2009, UN Transnational Corporations, Agricultural Production and Development UNCTAD, UN. – New York, Geneva, 2009.

У межах вітчизняної національної економічної системи розвиток транснаціональної діяльності передбачає вирішення двох основних завдань: залучення необхідного для розвитку капіталу та проведення власної політики експансії на іноземних ринках. Із цієї позиції розглянемо динаміку поширення ідей транснаціоналізації в українському бізнесі.

В Україні станом на 1 січня 2009 р. було зареєстровано 2307 іноземних підприємств, що порівняно зі станом на 1 січня 2008 р. (2323) свідчить про зниження іноземної активності на українському ринку[1].

Серед об'єктивних проблем, які існують в Україні щодо розширення діяльності ТНК, назвемо такі: нестабільність політичного і правового середовища країни та курсу національної валюти; нерозвиненість ринкової інфраструктури, внутрішнього інвестиційного ринку; обмежена зовнішня орієнтація бізнесу; інформаційна відсталість країни; невеликі (у світовому масштабі) розміри бізнес-груп; криза високотехнологічних галузей економіки тощо.

На сьогоднішній день транснаціональні корпорації є одним з основних інвесторів в Україні порівняно з іншими. Станом на 2007 р. в Україні було зафіксовано близько 7362 філій іноземних ТНК (табл. 5.16), водночас у світі загалом їх налічувалось понад 800 000. Тобто на Україну припадало лише 0,9 % загальної їх кількості.

В Україні розміри іноземних інвестицій від ТНК на даний час незначні, і в основному вони вкладені у виробництво для задоволення потреб внутрішнього ринку, власного споживання, а не в експортоорієнтовані галузі. Серед найвідоміших ТНК, що відкрили дочірні компанії, філіали та спільні підприємства в Україні, слід назвати шведсько-швейцарський концерн «ASEA — Brown Bovery» (ABB) в електротехнічній галузі, SKF — у машинобудуванні, «Tetra-pak» — пакувальний, «Procter & Gambel», «Dow Chemical Company» — у хімічній, «Лукойл» — у нафтопереробній, «Damen Shipyards» — у суднобудуванні.

У тютюновій промисловості домінують інвестиції відомих американських та британських ТНК «Reynolds», «Philip Morris Inc.», «British American Tobacco», у пивоварінні — інвестиції консорціуму скандинавських фірм «Balticbevrage Holding», бельгійської ТНК «Interbrue». У харчовій індустрії функціонують дочірні підприємства ТНК «Kraft Jacobs Sushard», «Nestle», «Coca-Cola», «Cargill». А такі всесвітньо відомі транснаціональні корпорації, як BP («British Petroleum») та «Royal Dutch Shell» робили спроби ввійти на нафтовий ринок України, але відмовились від своїх намірів працювати в нашій країні через нестабільність нормативної законодавчої бази та високу собівартість робіт[2].

Великих промислових концернів, таких як, приміром, «Westinghouse», «ExxonMobil» або «General Electric», на українському ринку немає. Виняток — Mittal Steel, для якої її український актив — Криворіжсталь — проміжна, а не кінцева ланка виробничого ланцюга[3]. У табл. 5.17 наведені дані щодо найбільших інвестицій іноземних компаній.

---

[1] *Терехов Є. М.* Вплив транснаціональних корпорацій на розвиток національних економічних систем / Є. М. Терехов, О. В. Прокопенко ; Вісник СумДУ. Серія Економіка. — № 1. — 2010. — С. 103—113.

[2] *Гончаров Ю. В.* Світ. Європа. Україна: Трансформація економіки та інтеграція / Ю. В. Гончаров, Ю. О. Петін, О. М. Сальник. — К. : Знання України, 2007. — 504 с. — С. 134.

[3] *Дубогриз Є.* Війна кошиків / Є. Дубогриз // Галицькі контракти. — 2006. — № 14. — С. 27.

Таблиця 5.16

КРАЇНИ СВІТУ ІЗ НАЙБІЛЬШОЮ КІЛЬКІСТЮ ТНК ТА ЇХ ФІЛІЙ У 2007 р.[1]

Країна	Материнські компанії (одиниць)		Філії (одиниць)	
	Кількість	Місце	Кількість	Місце
Данія	9356	1	2305	32
Німеччина	8492	2	12042	10
Швеція	5118	3	4 324	20
Швейцарія	4506	4	5 774	17
Ізраїль	4334	5	3321	23
США	3387	6	19103	7
Канада	1722	7	4562	19
Франція	1695	8	9494	11
Нідерланди	1608	9	2771	27
Бразилія	1225	10	8050	12
Фінляндія	1200	11	2006	37
Португалія	1100	12	3500	22
Великобританія	1094	13	2683	28
ПАР	941	14	2044	36
Норвегія	900	15	3100	25
Австрія	896	16	2464	30
Іспанія	857	17	7465	14
Гонконг	819	18	6247	16
Італія	806	19	1769	40
Чехія	660	20	71 385	2
Австралія	610	21	2539	29
Китай	379	23	364 345	1
Польща	58	34	35 840	4
Румунія	20	37	71 318	3
Угорщина	—	—	28 772	5
Сінгапур	—	—	24 114	6
Малайзія	—	—	15 567	8
Філіппіни	—	—	14 802	9
Росія	—	—	7793	13
Україна			**7362**	**15**
Словаччина			5560	18

[1] http://www.nationmaster.com

Проаналізувавши табл. 5.17, можна зробити висновки, що найбільшими інвесторами у Україні є США та Росія. США як інвестор віддає перевагу харчовій промисловості та виробництву безалкогольних напоїв, а Росія вкладає свої гроші в переробку нафти.

Таблиця 5.17

НАЙБІЛЬШІ ІНВЕСТИЦІЇ ІНОЗЕМНИХ КОРПОРАЦІЙ В УКРАЇНУ СТАНОМ НА 01.01.2008 р.

Компанія	Країна	Вид діяльності	Млн дол.
Coca- Cola	США	Виробництво безалкогольних напоїв	241,0
ТНК	Росія	Переробка нафти	186,0
Daewoo	Корея	Виробництво легкових автомобілів	160,0
Sigma-Bleyzer	США	Інвестиції в телекомунікації, суднобудування та інші галузі	160,0
Western NIS Enterprise Fund	США	Інвестиції у харчову, будівельну та інші галузі	150,0
Укртатнафта	Росія	Переробка нафти	134,95
Macdonald's Ukraine Ltd	США	Громадське харчування	82,0
Cargill	США	Переробка та торгівля	57,0
PepsiAmericas і PepsiCo	США	Виробництво безалкогольних напоїв	542,0

Серед корпорацій, які вклали прямі закордонні інвестиції в українську економіку, перше місце посідають американські. За 1999—2009 рр. їхні прямі інвестиції досягли 898 млн дол. (16,8 % від загального обсягу ПІІ, залучених до України); за компаніями США йдуть інвестори з Кіпру — 603 млн дол. (11,3 %); Великобританії — 511 млн дол. (9,6 %); Нідерландів — 399 млн дол. (7,5 %); Російської Федерації — 323 млн (6,0 %); Німеччини — 312 млн (5,8 %); Швейцарії — 312 млн (5,1 %); Австрії — 273 млн (3,9 %); Республіки Корея — 171 млн (3,2 %) (рис. 5.9).

Активізація інтересів російських ТНК щодо України має кілька об'єктивних причин. Перш за все це спорідненість економік, спільне історичне минуле та розуміння ментальних особливостей, які спрощують ведення російського бізнесу. Крім того, вигідне геополітичне та географічне положення приваблює переважну більшість інвесторів[1].

Одним з основних недоліків функціонування ТНК в Україні для вітчизняних виробників є неспроможність утримувати конкурентні позиції порівняно з великими міжнародними корпораціями. Нині на українському ринку оперують понад 30 ТНК, інтереси яких в основному сфокусовані на таких галузях, як телекомунікації, електроенергетика, нафтохімічна промисловість, сільське господарство, харчова та тютюнова промисловість, громадське харчування, виробництво господарських товарів та засобів гігієни.

[1] *Сорока І. Б.* Транснаціональні корпорації та їх роль у процесі активізації міжнародної інтеграції / І. Б. Сорока // Актуальні проблеми економіки. — 2009. — № 9. — С. 35.

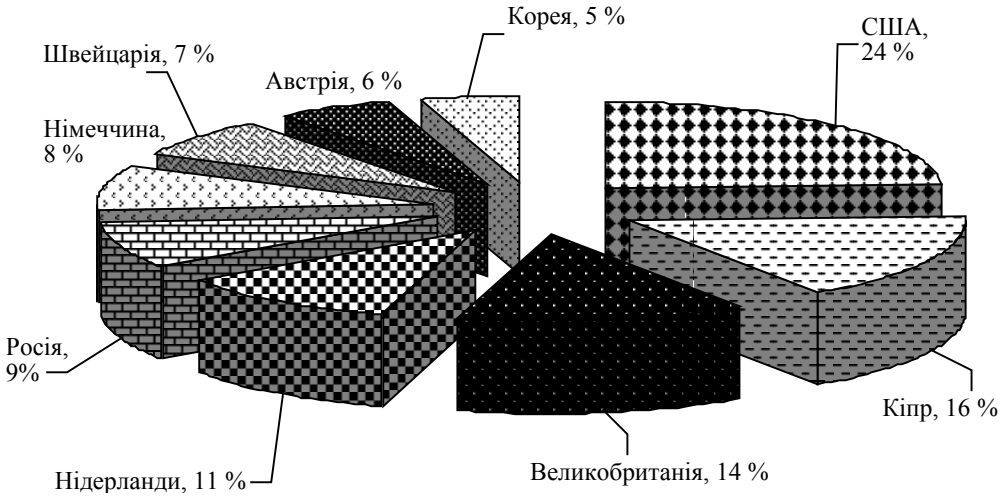


Рис. 5.9. Географічний розподіл ТНК-інвесторів в Україну, %

Входження західних ТНК у вітчизняну економіку супроводжується вливанням нових технологій, підвищенням якості менеджменту, зростанням продуктивності праці, якими характеризуються західноєвропейські компанії. Разом з тим такі інвестори заінтересовані лише у високоприбуткових секторах та галузях економіки, що може негативно позначитися на інших сферах економіки країн, що приймають.

На сьогоднішній день найвищою формою господарської діяльності, яка існує всередині країни, є фінансово-промислові групи, які мають на меті дальше розширення своєї діяльності і перетворення на транснаціональні корпорації. До найбільш впливових ФПГ належать «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ), «Приват», «Індустріальний союз Донбасу» (ІСД); до групи середнього впливу — «Інтерпайп» та «Укрпромінвест»; до груп менш впливових — «Славутич», «Укрсоцбанк», «Фінанси і кредит», «Енергетичний стандарт»[1]. Найбільш залежний від іноземного капіталу «Енергетичний стандарт», найменш залежні СКМ та ІСД. При цьому саме ці групи виявляють найбільшу активність у придбанні виробничих активів за кордоном.

Учасники національного підприємницького середовища в переважній більшості характеризуються розподілом на експортоорієнтовані компанії та підприємства, що працюють на внутрішній ринок. З огляду на використання всіма суб'єктами господарювання в процесі виробництва дешевих вітчизняних ресурсів (людських, природних, виробничих) стає зрозумілим одержання високих дивідендів першими, які реалізують свою продукцію за світовими цінами, та незначні прибутки других, які змушені формувати свою політику ціноутворення з огляду на низьку купівельну спроможність вітчизняних споживачів. Виходом з даного становища вважаємо інтеграцію українських виробників у світові глобалізаційні процеси. Формування власних ТНК означає, що український бізнес формує стратегічний

[1] Організаційні та правові механізми формування та регулювання ФПГ в Україні : наук.-аналіт. записка / Ін-т економіки та прогнозування. — 2007.

напрям свого розвитку в ролі повноцінного та рівноправного учасника загальносвітових економічних процесів. На думку аналітиків, в Україні існують компанії, яким залишилося зробити лише кілька кроків для того, щоб створити гідну конкуренцію у глобальному економічному просторі. Найближче до створення вітчизняної ТНК — інтегрованої нафтової компанії з усіма елементами технологічного ланцюга «видобуток—переробка—збут» — підійшли Приватбанк та Укр-Сиббанк. Структури Приватбанку володіють найбільшою в Україні мережею АЗС «Сентоза», контрольним пакетом акцій НПЗ «Нафтохімік Прикарпаття» і більш як 30 % акцій НПК «Галичина»[1].

До найбільших українських ТНК, що здійснюють прямі іноземні інвестиції, можна віднести невелику кількість корпорацій, серед яких вагоме місце посідають компанія «Систем Кепітал Менеджмент» (СКМ) та «Корпорація Індустріальний союз Донбасу» (ІСД). Остання належить до найбільших транснаціональних компаній у секторі виробництва сталі центрального і східноєвропейського регіону та 30 найбільших металургійних компаній світу (виробничі потужності досягають 10 млн тонн сталі на рік). Активи компанії розміщені в країнах СНГ і Євросоюзу, зокрема металургійні активи крім України розміщені також в Угорщині та Польщі. СКМ — ще одна з найбільших фінансово-промислових груп України, консолідований дохід якої у 2009 р. становив 8,151 млрд дол. Компанія здійснює діяльність у гірничо-металургійному секторі, електроенергетичному, фінансовому, телекомунікацій, медіабізнесі та нерухомості. Активи групи крім України розміщені також у США, Італії, Великобританії, Швейцарії. До складу компанії входять понад 100 підприємств, на яких працює близько 150 тис. осіб, що виводить її в когорту провідних не тільки українських, але і європейських компаній. За офіційними даними, що оприлюднюються СКМ, у період с 2006 до 2010 рр. вона планувала інвестувати в національну економіку близько 6 млрд дол.[2]

З наукового погляду певний інтерес являє така форма виходу ТНК на зовнішній ринок, як стратегічні альянси. Вони набувають безліч різних форм — починаючи від простого договору про співпрацю між двома незалежними компаніями і закінчуючи спільними підприємствами. Ядром стратегічного альянсу є міжфірмові кооперативні відносини, які підвищують ефективність конкурентних стратегій компаній, що беруть у ньому участь, за допомогою розподілу взаємовигідних ресурсів, таких як технології, досвід та ін.

Стратегічні альянси охоплюють широкий діапазон міжфірмових зв'язків, включаючи спільні підприємства, портфельну пайову участь, обмін акціями, спільні науково-дослідні розробки, спільне виробництво, спільний маркетинг, угоди про довгострокові постачання тощо.

Перевагою стратегічних альянсів порівняно з іншими формами входження на ринок є гнучкість, яка дозволяє фірмам адаптуватися до змінних ринкових умов, не змінюючи структури власності фірм, що беруть у них участь.

---

[1] *Болгарова Н. К.* Транснаціональні корпорації в аспекті розвитку глобалізаційних процесів / Н. К.Болгарова, Т. М. Паневник // Ефективна економіка. — 2011. — № 1 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=445

[2] Там само.

Кількість міжнародних стратегічних альянсів збільшилася з 830 у 1989 р. до 4520 у 2000, до 5570 у 2008 р. Транскордонні стратегічні альянси створюються іноді й компаніями, що конкурують між собою. Більше того, до союзу можуть вступити не тільки фірми-конкуренти з різних країн, але й з різних секторів. Наприклад, стратегічний альянс «Du Pont/Sony» — для розроблення оптичних пристроїв зберігання інформації; «Motorola/Toshiba» — для розроблення процесів виробництва мікропроцесорів; «General Motors/Hitachi» — партнерство для розроблення автомобільних електронних компонентів і спільне підприємство «Fujitsu/Siemens» — для виробництва й реалізації комп'ютерних продуктів. Ці приклади показують, що стратегічні альянси є інструментом комбінування кооперації й конкуренції в корпоративних стратегіях[1].

Безумовно, глобалізація світової економіки створила надзвичайно висококонкурентне середовище, в якому більшість потужних компаній уважають вирішальною умовою зростання своєї економічної потужності та перемоги в конкурентній боротьбі участь у процесах транснаціональних злиттів та поглинань.

Злиття і поглинання є найрадикальнішими методами концентрації та централізації виробництва і капіталу в міжнародному масштабі. Ці процеси активно відбуваються вже не перше десятиліття і не згасають. Оскільки це явище є характерним передусім для розвинутих країн світу, саме на них припадає переважна більшість іноземних інвестицій.

Динаміка обсягів злиттів і поглинань протягом останніх років продемонструвала стрімке їх зростання з 1995 до 2000 рр., після чого відбувся їх стрімкий спад, що одночасно викликало різке падіння їхньої частки у світовому ВВП і порівняно незначне зростання до 2004—2005 рр., після чого цей процес дещо вповільнився.

На частку транснаціональних корпорацій з Великобританії припадало 15,4 % (27 зі 175) угод з міжнародних злиттів і поглинань вартістю понад 1 млрд дол., або 38,7 % у вартісному виразі. Головний внесок у забезпечення такого лідерства британських ТНК у статистику світових ЗІП зробило поглинання найбільшим британським оператором стільникового зв'язку «Vodafone Airtouch Group Services» німецької корпорації «Mannesmann AG», яка також спеціалізувалася на галузі стільникових комунікацій. Вартість цієї угоди оцінюється в 202,8 млрд дол. США[2].

До інших найзначніших угод (вартістю понад 10 млрд дол.) за участі британських ТНК варто віднести поглинання нафтопереробною компанією BP Amoco PLC американської компанії ARCO; концерном «Unilever PLC» (харчова промисловість) — американської компанії «Bestfoods»; корпорацією «Vodafone Airtouch Group Servies» — іспанського оператора стільникового зв'язку «Airtel SA», а також фінансовою компанією HSBS Holding PCL французького фінансового холдингу «Credit Commercial de France». Вартість цих угод становила, за оцінками експертів ООН, 27,2 млрд, 25,1 млрд, 14,4 млрд і 11,1 млрд дол. відповідно[3].

---

[1] *Сиволап Л. А.* Трансформація фінансових стратегій транснаціональних корпорацій в умовах глобальної фінансової кризи / Л. А. Сиволап // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект : сб. науч. тр. — 2010. — Ч. 2. — С. 691—694.

[2] Strategic Financial Management / R.G. Clarke, B. Wilson, R.H. Daines, S.D. Nadauld. — Homework : Irwin, 1988. — 729 p.

[3] *Руденко Л. В.* Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л. В. Руденко // Національна безпека: український вимір : щокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України ; Ін-т пробл. нац. безпеки ; редкол.: В. П. Горбулін (голов. ред.) [та ін.]. — К., 2008. — Вип.1 (20—21). — С. 58—68.

Таблиця 5.18

НАЙБІЛЬШІ ОПЕРАЦІЇ ЗІ ЗЛИТТІВ І ПОГЛИНАНЬ У XXI СТ.

Компанія	Країна	Сфера	Вартість
Aventis SA	Франція	Фармацевтичні препарати	49 989,9 млн євро
Sanofi-Synthelabo SA	Франція	Фармацевтичні препарати	
Bank One Corp.	США	Національні комерційні банки	46 015,4 млн євро
JP Morgan Chase&Co	США	Національні комерційні банки	
Guidant Corp.	США	Хірургічні та медичні інструменти	92 681 млн євро
Johnson&Johnson	США	Фармацевтичні препарати	
Abbey National PLC	Велико-британія	Національні комерційні банки	12 994,6 млн євро
Santander Central Hispano	Іспанія	Національні комерційні банки	
Rouse Co	США	Інвестиційні трасти у сфері нерухомості	10 221,9 млн євро
General Growth Properties Inc.	США	Інвестиційні трасти у сфері нерухомості	
Pfizer	США	Фармацевтичні препарати	57 822 млн дол.
Pharmacia	США	Фармацевтичні препарати	
Olivetti	Італія	Телекомунікації	24 392 млн дол.
Telecom Italia Spa (59,65 %)	Італія	Телекомунікації	

Серед інших найбільш активних корпорацій виділяються БП, «Даймлер-Бенц/Даймлер Крайслер», «Дойч Телеком», «Маннесманн», хоч обсяги їх злиттів у 3—6 разів менші за «Водафон». Доцільно звернути увагу, що останніми роками на світовій арені з'явились нові надгіганти інвестиційних процесів (табл. 5.18).

Підприємницькі мотивації таких явищ органічно випливають з логіки ринкової поведінки економічних агентів і мають досить універсальні характеристики[1]. У принципі, означена логіка покладена в основу діяльності й інших господарських акцій. Наприклад, поглинання чи повне об'єднання з конкурентами дає змогу розв'язувати питання власне конкурентної боротьби, зокрема усунення конкурентів за допомогою об'єднання з ними капіталів та господарських стратегій.

Якщо в 1980-х роках транснаціональні злиття та поглинання здійснювалися передусім з міркувань забезпечення короткострокових фінансових результатів, то нині транснаціональні злиття та поглинання диктуються загальностратегічними цілями ТНК та обумовлені наявною бізнес-моделлю розвитку корпорації.

[1] *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. — К. : Кондор, 2004. — 480 с.; *Хамел Г.* Конкурируя за будущее / Г. Хамел, К. Прахалад. — М. : Олимп-Бизнес, 2002. — 216 с.; *Czinkota M. R.* International Business. 3-ed. / M. R. Czinkota, I. A. Ronkainen, M. H. Moffett. — Orlando : The Dryden Press, 1997. — 748 p.

Емпіричні дослідження розвитку низки ТНК показали, що сьогодні домінантними факторами, які актуалізують пріоритетність злиттів та поглинань для ТНК, є необхідність пошуку та завоювання нових ринків збуту, забезпечення диверсифікації діяльності й продуктового асортименту для мінімізації бізнес-ризику, досягнення синергетичних ефектів, особисті амбіції вищого керівництва ТНК, страх перед загрозою поглинання іншою корпорацією[1].

На додаток до названих конвенціональних рушійних сил нинішній бум злиттів і поглинань підкріплюється іншими факторами. Зміна в деяких країнах підходу до особливо ворожих поглинань (takeovers) знижує бар'єри в напрямку деяких великомасштабних злиттів і поглинань. Зміна на ринках капіталів також є помітною. Високо оцінені акції забезпечують перевагу фірмам, що використовують їх як валюту поглинання. У Європі введення євро знизило трансакційні витрати і валютні ризики угод злиттів і поглинань у рамках зони дії євро.

З інституціонального погляду роль, яку відіграють агенти (такі як інвестиційні банки), значно зростала протягом другої половини 1990-х рр. Ці агенти активізували можливості ринкових поглинань і взяли на себе ініціативу проведення угод. Нова тенденція перебуває в повному контрасті з традиційною, відповідно до якої компанії самі ініціювали угоду.

Окремо від глобальних сил активності злиттів і поглинань сприяють індустріально-специфічні чинники[2]. Переваги в технології уможливили управління мережею закордонних постачальників і централізацію купівлі більше ніж для однієї країни. Це підштовхнуло закордонні злиття і поглинання в роздрібний сектор та викликало конкуренцію серед власників великих закордонних мереж роздрібного продажу. Щоб витримати натиск конкурентів такі компанії укрупнюються з метою утримання ринкової частки. Активність злиттів і поглинань у фармацевтичній і хімічній промисловості значною мірою підтримується зростаючими прибутками, а індустрія фінансових послуг у Європі пропонує відносно фрагментарний ринок, що може провокувати злиття і поглинання мотивованою консолідацією.

Телекомунікаційна індустрія — найбільш активна на світовому ринку злиттів і поглинань, зокрема, угоди в цій галузі становлять близько 20 % загальносвітових. Хімічна промисловість — на другому місці, а нафтова і газова — на третьому. Банківські і фінансові послуги, виробництво і постачання електроенергії, газу й інших видів енергії стали наступними найбільш активними секторами.

Інтернаціональне зрощування капіталу часто набуває форми особистої участі транснаціональних банків у капіталі іноземної промислово-торговельної компанії, що не входить у структуру відповідних національних для банку корпорацій. Розроблення нових продуктів (деривативів на цінні папери і валюту) та утворення розгалуженої мережі торгівлі цінними паперами дозволяють транснаціональним банкам здійснювати емісії цінних паперів у всьому світі. Це сприяє просуванню банку до вершин свого бізнесу. Так діяли «Men-ill Lynch», «E.F. Hutton», «Dean Witter», «Prudential Securities», «Paine Webber» та інші компанії. Однак конкурентна боротьба на цьому сегменті світового ринку капіталів дуже

---

[1] *Руденко Л. В.* Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л. В. Руденко // Національна безпека: український вимір : щокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України ; Ін-т пробл. нац. безпеки ; редкол.: В. П. Горбулін (голов. ред.) [та ін.]. — К., 2008. — Вип.1 (20—21). — С. 58—68.

[2] Strategic Financial Management / R.G. Clarke, B. Wilson, R.H. Daines, S.D. Nadauld. — Homework : Irwin, 1988. — 729 p.

висока, тому лідерські позиції провідних компаній постійно змінюються. Так, у 1980-ті рр. перше місце посідав банк «Salomon Brothers», що розробив технологію гарантування нових емісій фінансових інструментів із фіксованим доходом. Банк «Morgan Stanley» спеціалізувався на фінансуванні злиттів і поглинань, а коли в США в листопаді 1999 р. скасували закон Гласса—Стігалла, який забороняв банкам торгувати цінними паперами, можливості банків значно зросли, чим відразу скористалися найбільші банківські об'єднання «J.P. Morgan», «Bankers Trust», «Citicorp», «Chase Manhattan» та ін.[1]

Тому сьогодні транснаціональні банки пропонують величезну кількість послуг, сполучають різні види діяльності і являють собою величезні фінансові холдинги: «Citicorp», «Credit Swiss Group», «UBS Warburg», «Lloyds», «HSBC Holdings», «Deutsche Bank», «J.P. Morgan Chase & C°.», «Goldman Saclis», «Morgan Stanley Dean Witter» та ін. Найбільшою угодою поглинання, наприклад у 1998 р., стала операція купівлі «Chase Manhattan Bank» американської корпорації «J.P. Morgan», у результаті чого сформувався універсальний конгломерат «J.P. Morgan Chase & 30» з активами понад 660 млрд дол. США. За кількістю і розмірами злиттів і поглинань Європа не поступалася США: «Phillips & Drew» перейшов до «Schweizerische Bankgesellschaft», «Morgan Grenfell» — до «Deutsche Bank», «Hoare Govett» — до «ABN AMRO», «Barings» — до «ING», «Warburg» — до «Schweizerischer Bankverein», «Kleinworth Benson» — до «Dresdner Bank», «Panmure Gordon» — до «Westdeutsche Landesbank» тощо.

За свідченням окремих фахівців[2], злиття та поглинання є головними двигунами в процесі розширення інвестиційної діяльності ТНК. У контексті такого твердження постає потреба розгляду проблеми співвідношення капіталовкладень у мікроекономічному (внутрішньокорпоративному) та макроекономічному (відтворювальному) розумінні. Річ у тім, що такий компонент капіталовкладень корпорацій, як злиття та поглинання наявних фірм, з народногосподарської позиції взагалі не є інвестиціями. Вони відображають перехід власності з рук у руки, але аж ніяк не свідчать про реальні вкладання в економіку (у розширення або модернізацію потужностей, запаси тощо). На перший погляд, наведене твердження свідчить про неспроможність будь-якої спроби виявити наслідки політики поглинань для загальнонаціональної інвестиційної активності. Водночас, не заперечуючи різниці між капіталовкладеннями в мікро- і макроекономічному розумінні, слід зазначити, що масштаби поглинання вже наявних компаній і розміри реальних капіталовкладень в економіку взаємозалежні, і цей зв'язок має альтернативний характер. Так, альтернативність обох названих напрямків капіталовкладень з погляду самої ТНК, що здійснює захоплення, не викликає сумнівів і визнана в літературі.

Поглинання і реальні капіталовкладення виступають як конкуренти і стосовно до ресурсної бази фірми (оскільки фінансові ресурси обмежені, збільшена частка витрат на захоплення автоматично веде до зменшення коштів, які можна спрямувати на розширення виробництва), і за своїми завданнями в рамках підприємницької політики (скажімо, ухвалення рішення щодо проникнення на ри-

[1] Strategic Financial Management / R. G. Clarke, B. Wilson, R. H. Daines, S. D. Nadauld. — Homework : Irwin, 1988. — 729 p.; *Хажински А.* Гуру менеджмента / А. Хажински ; пер. с англ. — СПб : Питер, 2002. — 480 с.

[2] *Білорус О. Г.* Новий тоталітаризм глобальних корпорацій — зростаюча загроза безпеці розвитку у 21 столітті / О. Г. Білорус // Економічний часопис-XXI. — 2004. — № 9. — С. 186.

нок країни способом захоплення місцевої фірми, як правило, виключає там будівництво нового підприємства), і за іншими параметрами.

З позицій колишніх власників захопленої компанії зв'язок поглинання і реальних вкладань в економіку менш однозначний. Одержана ними плата від корпорацій за продану фірму в принципі може бути продуктивно використана на будівництво нового підприємства. Знов-таки в принципі це може компенсувати втрати, що їх зазнало господарство країни через те, що компанії витратили свої ресурси не на реальні капіталовкладення, а на захоплення.

Транснаціональні корпорації знайшли новий спосіб існування в умовах слабкої кон'юнктури. В інвестиційній сфері він виявляється в тому, що зростання фірми забезпечується великою мірою за рахунок захоплень. У макроекономічному плані ця політика веде до зниження реальних капіталовкладень. Заслуговує на увагу й інший негативний бік підвищеної орієнтації ТНК на поглинання — зростання нестійкості інвестиційного процесу. Справді, великі інвестиційні проекти, пов'язані з реальними капіталовкладеннями (будівництвом нових цехів, заводів, модернізацією технології), вирізняються відомою стійкістю за самою своєю природою. Їх не можна розпочати без тривалої підготовки — процес будівництва триває кілька років, неможливим є (принаймні без значних витрат) і раптове припинення капіталовкладень. Політика захоплень, навпаки, припускає виняткову фінансову рухливість. Значні ресурси мають бути у високоліквідній формі, що однаковою мірою припускає і швидке вкладення в справу (за успішного результату переговорів з фірмою, що поглинається), і збереження в стані постійної готовності (у разі затягування переговорів), і можливість спрямування на інші цілі (у разі зриву переговорів), що пояснюється високою мірою невизначеності, яка притаманна процесам амальгамації як однієї з форм організації бізнесу ТНК в рамках динамічної полісистемної бізнес-моделі. Масштабність транснаціональних злиттів і поглинань підтверджує їхню важливість у функціонуванні ТНК, що обумовлює потребу в дослідженні методологічних підходів до цього процесу. Перш за все доцільно чітко ідентифікувати самі поняття злиттів та поглинань.

У сучасній економічній енциклопедії процес амальгамації визначається як «злиття товариств, корпорацій, союзів тощо в єдину компанію з метою централізації капіталу»[1].

З юридичного погляду злиття є об'єднанням, у результаті якого одна з компаній продовжує існувати як юридична особа. Технічно консолідація («об'єднання статутів») злиттям не є. Для злиття необхідне об'єднання пайової участі й обмін звичайних акцій (які не оподатковуються — це так зване «безподаткове злиття»). Якщо купівля здійснюється готівкою або через кредитні зобов'язання, то таке злиття оподатковується податком на приріст капіталу. Він сплачується компанією-продавцем чи її акціонерами. Однак для мінімізації оподаткування компанія-покупець може амортизувати активи купленої компанії на суму перевищення їхньої ринкової вартості над балансовою. Різниця включається в загальну амортизацію і не підлягає оподаткуванню.

[1] Економічна енциклопедія : у 3 т.— К. : Академія, 2000. — Т. 1. — 656 с.

Отже, злиття може відбуватись у різних формах залежно від різних критеріальних характеристик. Домінантним є підхід до злиття як до об'єднання двох чи більше компаній за допомогою[1]:

- придбання, коли сплачена сума, що дорівнює балансовій вартості (плюс відсоток), записується в книгах бухгалтерського обліку компанії як гудвіл;
- консолідації, що веде до утворення нової компанії, яка і здобуває об'єднані чисті активи консолідованих компаній;
- об'єднання пайової участі, рахунків, утворення «пулу інтересів» (pooling of interests);
- методу бухгалтерського обліку під час об'єднання чи злиття компаній, коли статті бухгалтерського балансу просто складаються. Це не призводить до додаткового оподаткування прибутку.

Водночас такий підхід не відображає економічної функції злиття, а тому може вважатись недосконалим. Більш комплексною, такою, що враховує функціональний механізм та економічний ефект, вважаємо класифікацію злиттів, запропоновану нами (табл. 5.19).

В окремих літературних джерелах[2] виділяють концентричні (поєднання компаній, подібних у технологічному чи виробничому плані) та конгломератні (об'єднання компаній, що раніше не були пов'язаними ні продуктами, ні ринками злиття). Однак такий поділ злиттів, на наш погляд, є надуманим, оскільки певною мірою дублює попередню класифікацію.

Принципово відмінним від злиття є процес поглинання, який можна визначити як придбання, купівлю, одержання однією компанією контрольного пакета акцій іншої, що здійснюється рейдером. Рейдер (raider) — скупник акцій — приватна особа чи корпорація, що бажає одержати контроль над компанією. Наприклад, у США, нагромадивши понад 5 % неоплачених акцій, відповідно до закону Уільямса 1968 р. рейдер повинен повідомити за формою 13d Комісію з цінних паперів і бірж, біржу і саму компанію, що поглинається.

У разі поглинання (purchase acquisition) компанія-покупець розглядає компанію, що здобувається, як інвестиції. У результаті купівлі до реальної ринкової вартості (fair market value) додається премія, що відображається в балансі покупця як плата за репутацію (goodwill). У разі об'єднання інтересів звітна сума доходів вища. У разі плати за репутацію компанії віддають перевагу принципу бухгалтерського обліку pooling of interests. Метод об'єднання інтересів використовується, якщо:

- компанії незалежні мінімум два роки до об'єднання і одна з них володіє не більш як 10 % акцій іншої;
- об'єднання здійснюється в результаті одноразової операції (а якщо використовується план, то терміном не більше від 1 року); проведення платежів залежно від настання визначених умов не допускається;
- покупець повинен емітувати звичайні акції своєї компанії в розмірі, еквівалентному чи більшому за 90 % звичайних акцій компанії, що купується;
- нова компанія не має права погасити чи викупити випущені під час об'єднання акції або укласти угоду в інтересах колишніх акціонерів, продавати активи компанії, що поглинається, протягом щонайменше двох років.

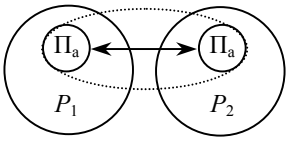
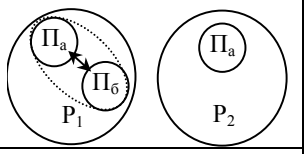
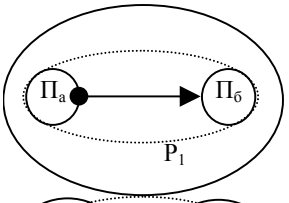
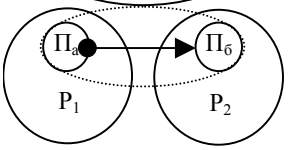
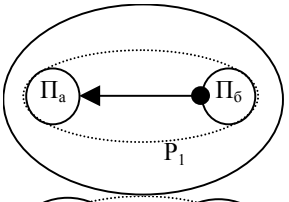
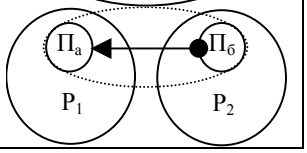
---

[1] *Пашин С. Т.* Функционирование транснациональных компаний, организационно-экономическое обеспечение / С. Т. Пашин. — М. : Экономика, 2002. — 348 с. — С. 216.

[2] Там же.

Таблиця 5.19

КЛАСИФІКАЦІЯ ЗЛИТТІВ

Види злиттів	Характерні ознаки	Модель
Горизонтальні	Об'єднання прямих конкурентів, що спеціалізуються на виробництві однотипної продукції та розміщують її на тих самих ринках	
— злиття, що розширюють ринок (market extention)	Об'єднання компаній, що працюють на різних ринках (P_1 і P_2), але виробляють однотипний продукт ($П_а$)	
— злиття, що розширюють асортимент (product extention)	Об'єднання різних компаній, що виробляють пов'язані продукти ($П_а$; $П_б$) та розміщують їх на тому самому ринку (P_1)	
Вертикальні	Об'єднання постачальника і споживача	
— злиття «вперед» (forvard fashion vertical merger)	Створюється джерело стабільного попиту на продукцію ($П_а$) даної ТНК, що повністю нею контролюється	
	— на одному ринку (P_1)	
	— на різних ринках (P_1; P_2)	
— злиття «назад» (backward fashion vertical merger)	Створюється стабільне і дешеве джерело сировини для виробництва продукції ($П_б$) даної корпорації, що повністю нею контролюється:	
	— на одному ринку (P_1)	
	— на різних ринках (P_1; P_2)	

У спеціальній літературі існує певна класифікація видів поглинань[1], зокрема: залежно від суб'єкта — внутрішнє (поглинання здійснюється внутрішнім акціонером чи інвестором) та зовнішнє (поглинання здійснюється інвестором, що не входить до складу компанії); залежно від мети та способів — дружнє придбання (офіційна пропозиція про поглинання, яка схвалюється керівництвом компанії, що поглинається, якщо в результаті поглинання реалізується синергетичний ефект) та агресивне, або вороже (тобто недружня перекупка, на яку топ-менеджмент компанії не погоджується добровільно).

Водночас характерні ознаки дружнього поглинання практично збігаються з ознаками злиття, що обумовлює необхідність уникнення зайвого нагромадження у класифікації. Отже, під терміном «злиття» доцільно розуміти дружнє придбання, а під терміном «поглинання» — агресивне (hostile takeover), тобто рейдерське.

«Магія захоплень», яка притаманна для сучасних ТНК, вимагає від них розроблення різноманітних методів організації цих процесів (табл. 5.20).

Таблиця 5.20

МЕТОДИ ПОГЛИНАНЬ

Методи	Сутність
Раптове поглинання (britzkreig tender offer)	Швидка скупка акцій (bust-up takeover), викуп контрольного пакета акцій із залученням кредиту (leveraged buyout). Активи поглинутої компанії продаються для виплати боргу, що виник для фінансування поглинання. У такій ситуації рейдер наказує брокерові скуповувати всі акції іншої компанії на ринку якнайшвидше і потай від компанії, що поглинається. Дана практика (названа dawn-raid) у промислово розвинутих країнах заборонена
Стратегія «Леді Макбет» (Lady Macbeth Strategy)	Компанія-загарбник спочатку виступає в ролі «білого лицаря» (white knight), тобто дружньої компанії, що залучається для захисту від поглинання. («Білий лицар» має можливість купити додаткову частку капіталу компанії, якій загрожує поглинання, за ціною нижчою від номіналу). Пізніше він об'єднується з ворожим загарбником. Рейдер може виступати в ролі «сірого лицаря» (gray knight) — поглинача, що може знизити ціну, пропоновану «білим лицарем», але для компанії, що поглинається, він переважніший, ніж ворожий поглинач
«Ведмежі обійми» (bear hug)	Дуже вигідна пропозиція про поглинання компанії, зроблена її директорам, проти якої не заперечують акціонери, нав'язана угода (cram-down deal), купівля компанії через позикові кошти, коли в акціонера немає іншої альтернативи, як прийняти невигідні для нього умови, наприклад, обмін своїх акцій на «сміттєві» облігації, а не на готівку. Різновидами цієї тактики поглинання є: — дуже щедра пропозиція про поглинання, у разі неприйняття якої акціонери подадуть до суду на керівництво компанії (godfather offer); — дуже вигідний контракт, запропонований керівному співробітнику компанії, який забезпечує йому дуже велику компенсацію в разі поглинання його компанії іншою та його звільнення (golden parachute). Передбачає оплату готівкою, опціон на купівлю акцій чи премію

[1] *Руденко Л. В.* Оптимізація організаційних форм господарювання корпорацій : аутсорсинг / Л. В. Руденко, І. І. Заводовська // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. — Вип. 207 : у 5 т. — Дніпропетровськ : ДНУ, 2005. — 302 с.

Т. IV. — 302 с.; *Руденко Л. В*. Організація транснаціональних процесів амальгамації та їх наслідки для активізації припливу капіталу / Л. В. Руденко, І. І. Заводовська // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : наук. зб. — Вип. II / за ред. І. Г. Ткачук. — Івано-Франківськ : ВДВ ЦІТ, 2006. — 275 с.

У свою чергу, компанії, яким загрожує захоплення, виробляють власну стратегію уникнення ворожого поглинання, спрямовану на запобігання і протистояння цьому процесу. Часто компанія — об'єкт поглинання бореться зі спробами рейдерів методом «відлякування акул» (shark repellent techniques). Якщо компанія, що поглинається, не починає ніяких дій, вона називається «сплячею красунею» (sleeping beauty).

Практика запобігання поглинанням виробила кілька тактичних методів проти агресивної політики корпорацій, серед яких найчастіше застосовують такі:

- пильне відстежування керівництвом компанії торговельнх операцій з акціями, характерних для поглинання;
- звернення до компаній, що спеціалізуються на ранньому виявленні спроб поглинання (компанії називаються shark watchers);
- запрошення фахівців, інвестиційних банків (вони називаються killer bees), що розробляють стратегії протистояння рейдерам;
- утворення «військової скарбниці» (war chest) — виділення коштів (ліквідних активів, готівки), збережених поза компанією на випадок поглинання.

Коли загроза поглинання реально постає перед компаніями, їм доцільно виробити стратегію опору ворожому поглинанню, яка може мати різні варіанти реалізації, згруповані нами на рис. 5.10.

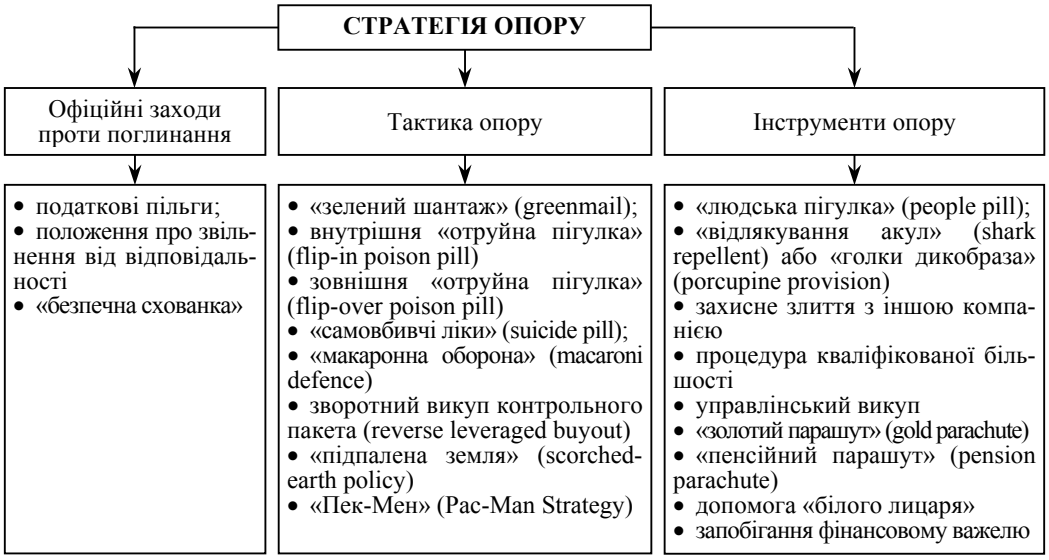


Рис. 5.10. Стратегічні і тактичні методи опору ворожій амальгамації [9]

Володіння тактикою та інструментами опору ворожому поглинанню є вкрай важливим для компанії на всіх організаційних рівнях. Наприклад, для компанії «Ibbotson&Accociates» серед загальної кількості угод на світовому корпоративному ринку 85 % припадає на операцію типу «управлінський викуп», що є од-

ним із різновидів тактики опору поглинанням[1]. З огляду на зазначене вважаємо за доцільне визначити сутність окремих тактичних заходів та інструментів опору поглинанням.

Застосовуючи тактику «зеленого шантажу» компанія—об'єкт поглинання викуповує з премією в потенційного поглинача придбані ним акції за обіцянку протягом визначеного терміну не викуповувати контрольний пакет акцій. Її основними різновидами є «прощальний поцілунок» (good-bye kiss) і bon voyage bonus.

«Отруйна пігулка» спрямована на демонстрацію своїх акцій у непривабливішому світлі. Наприклад, випуск нових серій привілейованих акцій із правом їх погашення — з премією й після поглинання, що викликає розливання акціонерного капіталу і може запобігти спробі поглинання, збільшивши витрати поглинача. Основні різновиди означеної тактики — «внутрішня отруйна пігулка» обумовлює додаткову емісію акцій, що дозволяє всім акціонерам компанії (за винятком поглинача) купувати додаткові акції за зниженими цінами, та зовнішня «отруйна пігулка» (flip-over poison pill), що надає право власникам звичайних акцій купити (а привілейованих — конвертувати) акції покупця за заниженою ціною в разі небажаного об'єднання компаній та ін.;

«Самогубчі ліки» є заходом з потенційними катастрофічними наслідками для поглинача; наприклад, обмін акцій компанії, що поглинається, на її кредитні зобов'язання. Однак це може не тільки відлякати рейдера, але і призвести до банкрутства компанії, що поглинається.

«Макаронна оборона» полягає в емітуванні великої кількості облігацій з можливістю дострокового погашення за вищою ціною під час поглинання.

Політика «випаленої землі» передбачає, що компанія, яка поглинається, погоджується на продаж найпривабливішої частини бізнесу (щоб вона не дісталася рейдеру) або призначає виплату всіх заборгованостей відразу після злиття.

Застосовуючи тактику «Пек-Мен» компанія, що поглинається, починає скуповування акцій рейдера, загрожуючи поглинути його самого. Інакше кажучи, у цьому разі реалізується принцип «ліпшою обороною є напад».

Інколи компанія вдається до тактики викупу власного контрольного пакета керівництвом компанії, залучивши для цієї мети позикові кошти.

Реалізувати означені тактики дозволяє спеціальний інструментарій опору агресивному поглинанню.

Найбільшого успіху у світовій практиці набули засоби «відлякування акул» (shark repellent), також названі «голки дикобраза» (porcupine provision):

- вимога установити справедливу ціну, однакову для всіх акціонерів (any-at-all-bid) — це запобігає умовній тендерній пропозиції (two-tired bid). При цьому вирізняють два типи тендерних пропозицій: умовну і безумовну. Any-at-all-bid — безумовна пропозиція заплатити однакову ціну за всі акції, пред'явлені протягом визначеного періоду. Two-tired bid — умовне поглинання, коли покупець платить за необхідні для одержання контрольного пакета акції більше, ніж за інші:
- «людська пігулка» (people pill) — домовленість про звільнення керівного складу і провідних спеціалістів, тоді поглинання стає недоцільним;

[1] *Руденко Л. В.* Вплив еволюції діяльності ТНК на формування стратегії управління / Л. В. Руденко // Наук. вісн. Чернівецьк. торг.-екон. ін-ту КНТЕУ. — Чернівці : АНТ ЛТД, 2002.

• «пенсійний парашут» (pension parachute) — пенсійна угода, відповідно до якої в разі спроби ворожого поглинання надлишкові активи компанії будуть виплачені учасникам програми у вигляді збільшених пенсій. Тому рейдер не зможе фінансувати поглинання з активів компанії;

• запобігання «фінансовому важелю» (leveraged recapitalization) — компанія, що поглинається, бере велику позику і виплачує акціонерам великі суми, виконуючи роль «білого лицаря» стосовно до себе;

• управлінський викуп (management buyout) — викуп керівництвом із премією всіх акцій компанії, що є в обороті. Компанія стає приватною;

• захисне злиття з іншою компанією;

• уведення до статуту корпорації застереження переобрання щороку частини ради директорів;

• процедура квантифікованої більшості (наприклад, 90 %) під час голосування про поглинання.

Нарешті, компанія, що поглинається, може звернутися до «білого лицаря». Привілей «білого лицаря» — закритий опціон — можливість купити додаткову частку капіталу компанії, що поглинається, за ціною нижчою від номіналу[1].

Міжнародні спекулянти (треті особи в поглинанні — арбітражери) не можуть втратити такого слушного моменту, як поглинання. Вони здійснюють ризиковий арбітраж — одночасне придбання акцій компанії, що поглинається, і продаж акцій поглинача. По суті, це арбітраж на поглинанні компанії. У разі провалу поглинання арбітражер зазнає величезних збитків.

На сьогоднішній день більшість підприємств, які приносять прибуток своїм власникам, є потенційними об'єктами для поглинання. Будь-яка фірма зазнає атак рейдерів, якщо у своїй діяльності вона має один з таких критеріїв: неконсолідований пакет акцій, привабливі активи, успішний бізнес, міцну конкурентну позицію, конфлікт з-поміж акціонерів, непідконтрольну кредиторську заборгованість.

Незважаючи на потенційну загрозу, більшість українських підприємств не приділяють превентивному захисту належної уваги і звертаються по допомогу до фахівців тільки тоді, коли загроза втрати бізнесу стає очевидною. Натомість вибудовування своєчасних оборонних перешкод дає змогу максимально ефективно протидіяти захопленню й знизити витрати на їх створення. Комплекс превентивних заходів, що розробляються індивідуально для кожного підприємства з урахуванням його специфіки й особливостей, стосується всіх аспектів оборони — юридичних, фінансових, соціальних тощо, що дозволяє виключити або істотно знизити ймовірність захоплення.

У процесі інституціонально-економічних перетворень у країнах з перехідною економікою дискусія про роль ворожих поглинань набула особливої актуальності. Рейдерство заважає розвиватися середньому бізнесу, конкуренції й становленню цивілізованого ринку, і його масштаби загрожують уповільненням зростання економіки. Крім того, дії рейдерів часто серйозно ускладнюють соці-

[1] *Руденко Л. В.* Переваги і ризики транснаціоналізації економічного розвитку України / Л. В. Руденко // Національна безпека: український вимір : щокв. наук. зб. / Рада нац. безпеки і оборони України ; Ін-т пробл. нац. безпеки ; редкол.: В. П. Горбулін (голов. ред.) [та ін.]. — К., 2008. — Вип.1 (20—21). — С. 58—68.; *Руденко Л. В.* Управління потоками капіталів у сучасній бізнес-моделі функціонування транснаціональних корпорацій : монографія / Л. В. Руденко. — К. : Кондор, 2004. — 480 с.

ально-економічну ситуацію. Через те що пострадянський бізнес практикує безкомпромісні й конфліктні методи вирішення проблем, іноземні інвестори, як і раніше, з недовірою ставляться до «радянської» економіки й не поспішають з інвестиціями в неї. А спроби рейдерських структур залучити до спільного бізнесу іноземних партнерів часто обертаються скандалами, що погіршують репутацію вітчизняного бізнесу.

Поглинання підприємств перетворилось у прибуткову індустрію переділу власності. Це нічого спільного не має із цивілізованим процесом злиття й поглинання організацій як одного зі способів підвищення ефективності виробництва. Причинами виникнення ворожого поглинання слід уважати: невідповідність розміру статутного капіталу реальній вартості активів підприємств (вартість бізнесу незначна порівняно з вартістю землі, на якій розташоване підприємство); прогалини в чинному законодавстві, що дозволяє здійснювати махінації з реєстром акціонерів, скуповувати за безцінь акції, одержувати легальним способом будь-яку інформацію про підприємство, у тому числі невмотивовано через усілякі перевірки з боку силових відомств, фальсифікувати установчі документи, рішення органів управління суб'єктів господарювання, зловживати правом на судовий захист, змінювати цільове призначення використання земельних ділянок тощо; низький рівень відповідальності окремих керівників суб'єктів господарювання за трудові колективи, збереження їхньої чисельності, невиправдане перепрофілювання виробництва, цілеспрямоване зниження вартості активів з метою зменшення розмірів податкових та інших платежів, а також брак у більшості керівників і менеджерів юридичних і економічних знань, які допомогли б їм учинити належний опір поглинанню (рейдерству).

У цілому терміном «рейдерство» позначають досить широкий спектр дій — від звичайного законного недружнього поглинання до зовсім бандитського захоплення підприємства. З метою впорядкування поняття рейдерства використовується його розподіл на «біле», «сіре» і «чорне». При цьому реальним є тільки «біле» і частково «сіре» рейдерство, тимчасом як те, що називається «чорним» рейдерством, це просто букет карних злочинів, якими забезпечується силове захоплення власності.

Рейдерство взагалі вважається характерним для країн з перехідною економікою, в яких перед бізнесменом відкривається можливість стати мільярдером, за безцінь «приватизувавши» стратегічне підприємство або цілу галузь. Умови для рейдерства створюються в той момент, коли підприємство незаконним способом приватизується.

Сумнівна історія приватизації об'єкта, наявність незадоволених міноритарних акціонерів — практично найперша необхідна умова для успішної рейдерської атаки. Рейдер не може захопити об'єкт, якщо його корпоративна історія бездоганна й не має ні найменшого приводу для судового позову. Рейдер також не зможе атакувати об'єкт, власник або менеджмент якого консолідував 80—100 % акцій. На практиці іноді буває досить консолідувати й менший пакет. Наприклад, рейдерская атака на «Оболонь» була припинена після того, як її менеджмент консолідував понад 51 % акцій.

Недружні захоплення з застосуванням арсеналу сучасного рейдерства відомі із XVII ст., з часу виникнення перших буржуазних держав, класичної буржуазної приватної власності, і, відповідно, появи можливості більш-менш за-

конно (або зовсім незаконно) привласнити чужий бізнес. Навіть у феодально-бюрократичній Російській імперії траплялися випадки рейдерства. Класичний приклад — відбір маєтку за допомогою свідомо неправомірного рішення, винесеного корумпованим суддею, описаний О. Пушкіним у повісті «Дубровський».

Поглинання концерну «Arcelor» добре відомою в Україні корпорацією «Mittal Steel» також являє класичний приклад рейдерства. Санкціонована менеджментом угода з компанією «Северсталь» була дезавуйована внаслідок звернення «Mittal Steel» безпосередньо до акціонерів. При цьому озвучена корпорацією позиція була елементарним підкупом (акціонери в обмін на лояльну позицію одержували більший пакет акцій нової компанії, ніж планувалося раніше). Завдячуючи інсайдерській інформації «Mittal Steel» зробила свою пропозицію акціонерам так вчасно, зі знанням усіх деталей угоди з компанією «Северсталь».

Українським прикладом такого високопрофесійного «білого рейдерства» могла б послужити спроба «Сармата» захопити «Оболонь» через скуповування акцій за завищеними цінами, якби вона не була в останній момент зірвана менеджментом «Оболоні». Однак більша частина найвідоміших скандалів, пов'язаних з рейдерськими атаками на найбільші стратегічні підприємства, відгриміли до 2005 р.

Слід зазначити, що в Україні сьогодні немає навіть статистики недружніх злиттів-поглинань суб'єктів господарювання. І хоч аналітики раптом почали заявляти, що тисячі українських підприємств перебувають у небезпеці рейдерської атаки вже протягом найближчих місяців, а також відзначають зростання рейдерської активності в Україні й прогнозують збільшення кількості недружніх злиттів-поглинань в українській економіці в найближчі 2—3 роки, незрозуміло, звідки беруться ці дані і з чим вони порівнюються. У найліпшому разі — це просто оцінка законності української приватизації. Адже практично йдеться про те, що рейдерської атаки може зазнати кожне друге підприємство в країні, а значить, у всіх у них приватизаційна історія не зовсім чиста.

Живильне українське середовище рейдерства крім високої корумпованості чиновників і недосконалості законодавства підкріплюється такими явищами, як брак у країні нормального фондового ринку, непублічність більшості власників, непрозорість фінансових потоків підприємств, прагнення приховати прибуток, практика виплати зарплат у конвертах і готівковий розподіл дивідендів.

Серйозно ускладнює боротьбу з рейдерством той факт, що витрати на захоплення й на протидію захопленню приблизно рівні. При цьому рейдер керується тим, що захопити бізнес, який його цікавить, значно дешевше, ніж купити. Це означає, що власник змушений оплачувати заходи протистояння рейдерові за кошти прибутку або з оборотних коштів підприємства. Причому ці його витрати найчастіше ще й оподатковуються. Водночас рейдер відносить свої витрати на майбутній прибуток. Саме тому, як правило, рейдери можуть довше витримувати протистояння без явних фінансових проблем. Рейдер може відмовитися від захоплення тільки тоді, коли атака стає нерентабельною, тобто витрати перевищують потенційний дохід від захоплюваного бізнесу. Це, у свою чергу, веде до того, що рейдер може сплачувати значно більші хабарі чиновникам і суддям, а тому не відчуває проблем з потрібними адміністративними рішеннями. Незважаючи на те що в Україні звільнений далеко не один суддя, котрий ухва-

лював неправомірні рішення в інтересах рейдерів, відбою від суддів, що прагнуть співпрацювати з рейдерами, немає.

У зв'язку з цим з різкою критикою української влади виступили представники транснаціональних корпорацій, що працюють в Україні. Вони вважають за необхідне більш інтенсивно реформувати національне законодавство з метою ліквідувати практику корпоративного рейдерства. Аналогічні оцінки є й у звіті щодо розвитку перехідних економік організації EBRD (Transition Report 2006). Фахівці EBRD віднесли Україну до групи країн з найгіршою якістю корпоративного законодавства (поряд з Азербайджаном, Білоруссю і Таджикистаном). У звіті Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) за 2008 р. зазначається, що головним пріоритетом для України має стати забезпечення належного корпоративного управління і прозорості. Для цього треба відкоригувати закони про акціонерні товариства, вести боротьбу з корупцією на всіх рівнях, просувати вперед судову реформу, зберігати рівні умови для діяльності всіх підприємств.

Отже, проведений аналіз практики поведінки компаній у разі потенційної загрози поглинання дає змогу розв'язати два проблемні питання: по-перше, яким є арсенал модифікованих (тактичних) заходів для уникнення рейдерської атаки; по-друге, якими можуть бути наслідки впровадження тих чи інших заходів і методів для дальшого власного розвитку компанії. У цьому полягає квінтесенція необхідності вивчення й адаптації іноземного досвіду в питаннях безпечної участі в процесах злиттів і поглинань.

5.3. Імперативи глобального корпоративного лідерства

Глобалізація суттєво коригує національні та міжнародні стратегії, наповнює діяльність мікро- та макроекономічних структур якісно новим змістом. Мікрорівень глобалізації, що протягом останніх десятиліть характеризується як транснаціональний через міжнародні злиття і поглинання безпрецедентних масштабів за стратегічною орієнтацією, з диверсифікованими сферами діяльності, інтересами вищого менеджменту в прогресуючому постіндустріальному сегменті світової економіки, набуває суто глобальних рис, коли лідерські амбіції глобальних корпорацій у поєднанні з динамічною квазіекономічною культурою генерують новітні якісні структурно-організаційні зрушення.

Домінуючи на ринках товарів, послуг, капіталів, технологій, управлінських інновацій, глобальні корпорації стають реально найвпливовішими суб'єктами світової економіки й одночасно — найдинамічнішими її структурними елементами. За мобільністю, здатністю адекватно реагувати на зміни в зовнішньому конкурентному середовищі, інноваційною спрямованістю вони вочевидь переважають забюрократизовані не тільки національні, але й міжнародні організації та регіональні наддержавні утворення. Необхідні дальші вдосконалення методології й методик кількісної оцінки диспозиції суб'єктів глобальної економіки, що дозволить поглибити її якісний аналіз.

У цьому зв'язку потребує наукового аналізу й узагальнення діяльність глобальних корпорацій щодо забезпечення їх лідерських позицій у світі порівняно з іншими суб'єктами міжнародних економічних відносин. Імперативи глобаль-

ного корпоративного лідерства чимраз частіше стають предметом повсякденної діяльності професійних менеджерів усіх рівнів управління, керівного складу штаб-квартири і закордонних відділень. З одного боку, глобальні корпорації формулюють місії свого існування в такий спосіб, щоб слугувати своєрідним зразком і наріжним каменем фінансово-господарської і соціальної діяльності у світі. Наприклад, Коносоке Мацусіта, легендарний засновник і лідер японської корпорації «Matsushita Electric» (з 1931 до 1961 рр.), відомої в усьому світі своїми брендами «Panasonic», «Technics», «National» та ін., проголосив місію своєї компанії ще в 1932 р.: «Місія промислового підприємства має полягати в подоланні бідності, позбавленні від страждань суспільства в цілому, у тому, щоб зробити людей багатими»[1]. Корпорація зберігає цю місію і сьогодні. Місія іншої американської корпорації «Sun Microsystems», заснованої в 1982 р., формулюється так: «Привнесення інноваційних ідей на ринок із практичними результатами для наших покупців»[2]. Цей аспект можна вважати, за Кантом, категоричним імперативом, що має загальнокорпоративний характер. Згідно з етичними поглядами Е. Канта, викладеними ним у «Критиці практичного розуму», *категоричний імператив* — це загальнообов'язковий моральний закон, якому всі люди незалежно від свого походження, соціального становища тощо повинні підкорятись. Категоричний імператив приписує кожному діяти за правилом: вчиняй так, щоб твоя поведінка могла слугувати зразком загального законодавства[3]. Цілком зрозумілою є в цьому зв'язку назва скульптури «Лідерство», яка встановлена біля ротонди перед штаб-квартирою корпорації «Кока-Кола» у м. Атланта (штат Джорджія, США). А колишній видатний керівник цієї компанії Роберто Гісуета, на думку не менш відомого керівника корпорації «Істман Кодак» Джорджа М. Фішера, «встановив стандарти ділової людини в усьому світі, і спадок, який він залишив, являє собою блискучу компанію, котра, безперечно, є частиною нашого життя»[4].

Категоричний імператив глобального корпоративного лідерства реалізується на практиці через розвиток систем управління компаніями, використанням метакорпоративної моделі управління і формування глобального менеджменту.

Однак для послідовного і стійкого глобального корпоративного лідерства категоричний імператив має взаємодіяти із функціональними імперативами інвестиційного характеру, оскільки, з одного боку, інвестиції є джерелом посилення лідерських позицій глобальних корпорацій, а з другого боку, міжнародний рух капіталів за своїми масштабами й активністю випереджає рух товарів і нефінансових послуг.

У сучасній системі корпоративного менеджменту (рис. 5.11) спостерігається: перехід від вузькофункціональної спеціалізації до інтеграції у складі й характері та стилі управлінської діяльності; дебюрократизація, відмова від формалізації, ієрархії, уособлення функціональних та штабних ланок; скорочення кількості ієрархічних рівнів; трансформація пірамідальних організаційних структур

---

[1] *Мацусита К.* Мисия бизнеса / К. Мацусита; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2010. — С. 26.

[2] *Стауффер Д.* Sun: Секреты мегабренда Новой экономики / Д. Стауффер ; пер. с англ. — М. : Смарт-Бук, 2008. — С. 22.

[3] Словарь иностранных слов. — 11-е изд. стереотип. — М. : Рус. яз., 1984. — С. 189 ; Философский энциклопедический словарь. — М. : Сов. энциклопедия, 1983. — С. 287.

[4] *Грейзинг Д.* Я хотел, чтобы весь мир покупал «Коку-Колу». Судьба лидера Роберто Гисуэта / Д. Грейзинг ; пер. с англ. — М. : Красивая страна, 2006. — С. 287.

компаній для мінімізації кількості рівнів між вищим керівництвом та безпосередніми виконавцями; децентралізація функцій управління, перш за все виробничих і збутових; створення в межах компаній напівавтономних чи автономних, стратегічних бізнес-одиниць; підвищення значущості інноваційності, створення в межах великих компаній венчурних фірм; підвищення статусу інформаційних і кадрових засобів інтеграції; установлення інтернальних форм зв'язку між материнською компанією й іншими підприємствами; формування автономних менеджмент-груп (команд) тощо[1].

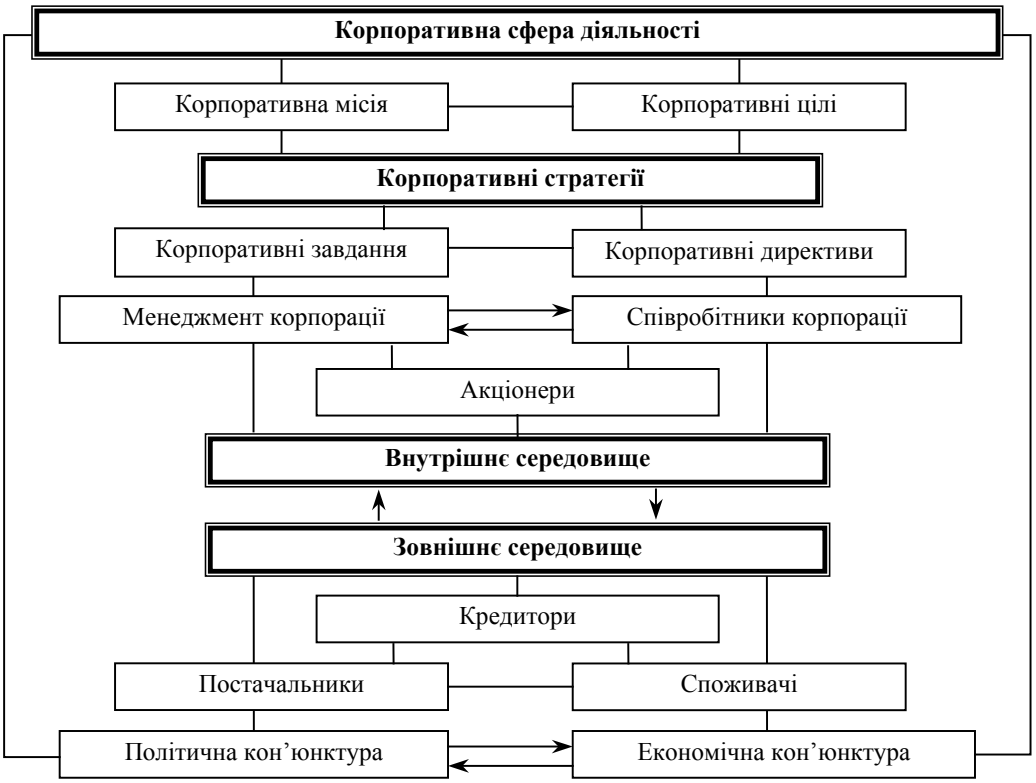


Рис. 5.11. Система корпоративного менеджменту

У глобальному бізнесі генеруються нові пріоритети розвитку (інтелектуалізація із здатністю до постійних інновацій, соціалізація із можливостями самореалізації, екологізація виробництва і середовища життєдіяльності), реалізувати які на сьогодні здатні лише корпорації — глобальні лідери, що капіталізували прогресивні і найбільш прибуткові сегменти ринку. Загалом, у прогресуючому постіндустріальному сегменті світової економіки лідерські амбіції глобальних корпорацій у поєднанні з динамічною квазіекономічною культурою генерують якісні зрушення у корпоративному управлінні (табл. 5.20).

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економічна інтеграція : монографія / Д. Г. Лук'яненко. — К. : Нац. підручник, 2008. — С. 84—94.

Таблиця 5.20

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ТРАДИЦІЙНИХ І НОВИХ ПІДХОДІВ ДО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ[1]

Об'єкт зміни	Традиційна модель управління (модерн)	Сучасна метакорпораційна модель управління (глобалізація)
Організація	Ієрархія, бюрократія	Мережі
Основний принцип організаційної діяльності	Функціональна спеціалізація	Переважно горизонтальна інтеграція
Критичний фактор конкурентної переваги	Матеріальні і фінансові активи (капітал)	Інтелектуальні активи (знання)
Організаційні структури управління	Структури вертикального підпорядкування	Адаптивні (органічні) структури
Персонал компанії	Функціонери	Потенційні ресурси (центри визначення здібностей)
Основні дійові особи	Спеціалісти, професіонали	Групи і перш за все віртуальні
Очікування персоналу	Задоволення поточних потреб	Якісне зростання персоналу
Керування	Автократичність	Цільова орієнтація
Стиль керування	Авторитарний	Координаційний, демократичний
Джерело влади	Посадова позиція	Знання
Діяльність	Індивідуальна	Групова
Статус ланок виробничої й організаційної структури управління	Замкнені та самодостатні одиниці	Певні ресурси, що доступні для всіх
Ринки	Внутрішні	Глобальні
Вигідність	Вартість	Час
Орієнтація діяльності компаній	Прибуток, підвищення ефективності виробництва	Задоволення потреб конкретного споживача
Реакція на зміни середовища	Реактивність	Проактивність
Якість	Виконання поставленого завдання	Безкомпромісне досягнення можливого

Новітнім явищем глобальної інтеграції бізнесу є *метакорпоратизація*. Зазначимо, що в міжнародній економічній науці склалися теоретичні концепції метакорпорацій, що враховують їхню внутрішню природу та місце у глобалізованій економіці. Багато авторів спираються на аналіз метакорпорацій як специфічних форм злиття окремих компаній відповідно до синергічної теорії злиттів,

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Стратегії глобального управління / Д. Г. Лук'яненко, Т. В. Кальченко // Міжнар. екон. політика. — 2008. — № 8—9. — С. 12.

хоч існують і альтернативні теорії злиттів з акцентуванням уваги на такому важливому факторі функціонування будь-якої корпорації взагалі й особливо будь-якої метакорпорації, як диференціація інтересів різних груп, які беруть участь в управлінні подібною структурою. Існує і трактування метакорпорацій як альтернативних стосовно до злиттів форм ринкової експансії. Становлення метакорпорацій пояснюється компромісом інтересів інсайдерів та аутсайдерів в управлінні компаніями, які є залежні від центру і намагаються використати всі вигоди інтеграції, одночасно зберігаючи певну автономію (моделі інтернаціоналізації, інституціональні теорії, контрактна історія фірми, теорія економічної влади).

У новітній бізнес-практиці утворюються принципово нові форми метакорпорацій, що пов'язано з розвитком внутрішнього підприємництва і децентралізацією компаній (кругові корпорації, горизонтальні корпорації, квазіхолдинги, проектні товариства, віртуальні корпорації). Серед принципово нових виділяють *мережні корпоративні структури*, які адекватно до глобальних умов відображають зв'язки між елементами внутрішнього і зовнішнього середовищ компаній. Процес формування мережної структури є ітеративним, безперервним і досить тривалим. Об'єктивно не маючи власної культури, мережні структури, як правило, її «імпортують» із глобального бізнес-середовища. Це, у свою чергу, обумовлює правомірність порівняння мережної корпорації з віртуальною, коли в процесі заміни старої структури втрачаються фізичні і правові характеристики компаній, їхня корпоративна культура.

Одному з перспективних варіантів мережної структури Майкл Дейл, засновник і лідер глобальної корпорації «Dell Computer Corporation», дав назву *віртуальна інтеграція*. Вона поєднує переваги жорстко координованого ланцюга поставок, що традиційно притаманні вертикальній інтеграції, з перевагами чіткої фокусованості і спеціалізації, притаманними віртуальним корпораціям. На думку автора цієї ідеї, віртуальна інтеграція має потенціал, який дозволяє досягти і координації, і чіткої фокусованості. Якщо вона виправдає надії, то цілком може стати новою організаційною моделлю в інформаційну еру[1].

Як відомо, М. Делл поклав у основу створення в 1984 р. комп'ютерної компанії просту ідею — відмовитись від послуг усіх торгових посередників і продавати комп'ютери безпосередньо споживачам, виробляючи їх на замовлення. Модель «прямого продажу Dell» дозволила усунути дилерську націнку і ризик, пов'язаний із великими запасами продукції. Поряд зі своєрідною корпоративною культурою, що має демократичний характер, та використанням сучасних інструментів менеджменту, ця модель дала можливість «Dell Computer» стати глобальним лідером на комп'ютерному ринку і посідати протягом останніх п'яти років друге місце за обсягами продажу і перше місце за прибутками і доходами акціонерів.

Однак модель прямого продажу була не кінцем реінжинірингу бізнесу «Dell», а лише його початком. Ідея полягала в тому, щоб, використовуючи сучасні виробничі, логістичні та інформаційні технології, усунути кордони між розташованими в усьому світі постачальниками, виробниками та споживачами в ланцюгу створення вартості.

[1] Interviews with CEOs. — Boston : Harvard Business School Publishing, 2000. — P. 111—116.

На перший погляд, окремі елементи організації бізнесу «Dell» є загальновідомими. Ідеться про орієнтацію корпорації на споживачів, партнерство з постачальниками, урахування індивідуальних запитів клієнтів, виробництво на основі загальновідомої системи «Toyota» «точно в час» і т. ін. Кожен з наведених елементів широко використовується багатьма корпораціями-лідерами міжнародного бізнесу. Новаторство «Dell Computer» полягає в поєднанні всіх елементів у рамках однієї транснаціональної корпорації на всіх рівнях менеджменту й у всіх закордонних відділеннях. При цьому корпорація не просто виготовляє і продає споживачам комп'ютери, а, користуючись напрацюваннями інших компаній — лідерів у цій галузі, концентрується на гранично індивідуалізованих рішеннях і системах. Віртуальна інтеграція при цьому означає ведення бізнесу разом з партнерами, до яких працівники ставляться як до частини власної компанії.

Оскільки обіг запасів є ключовим показником операційної ефективності для «Dell Computer», то першочергову увагу було приділено оптимізації складських запасів. Компанії вдалось досягти фантастичного результату. За середнього запасу за галуззю 70—80 днів «Dell» досяг рівня в 11 днів, тобто в сім разів ліпшого за конкурентів[1]. Коли «Intel» надала новий чіп у 450 мегагерц усім виробникам комп'ютерів, то «Dell» вийшов на ринок з новою продукцією на 69 днів раніше за конкурентів, що дуже важливо для клієнтів, які мають своїх конкурентів і клієнтів. Отже, випереджальне виведення на ринок нового виробу забезпечує посилення конкурентних позицій клієнтів, замовлення яких від заявки будь-яким способом до встановлення комп'ютера у споживача становить 5—6 днів залежно від географічного розташування. Хоча 70 % доходів приносять корпоративні клієнти, що замовляють комп'ютерів щороку на суму не менше ніж 1 млн дол., частка кожного з найбільших покупців не перевершує 2 %.

«Dell» приділяє першочергову увагу дослідженням і розробкам нових архітектур комп'ютерів. R&D має близько 1,5 тис. висококваліфікованих дослідників, на потреби яких виділяється чверть мільярда доларів. Чимало пропозицій надходить від партнерів. На одній з партнерських конференцій у Токіо в 1993 р. в корпорації «Sony» один із працівників запропонував М. Деллу інформацію про характеристики літій-іонних батарей нового покоління. Після належних досліджень «Dell» через півтора року стала першою комп'ютерною компанією, яка випустила ноутбуки, що мали рекордний строк роботи на той час — шість годин.

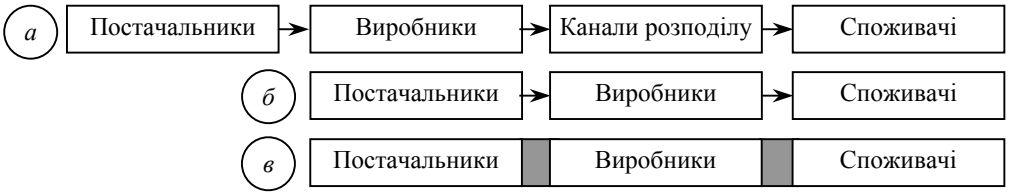


Рис. 5.12. Еволюція моделі швидкого бізнесу[2]

[1] *Dell Michael*. Direct from Dell. Strategies That Revolutionized an Industry / Michael Dell. — New York : Harper Business, 1999. — P. 68—69.

[2] Интервью с генеральными директорами ведущих компаний / пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2006. — С. 132.

Наведені на рис. 5.12 схеми узагальнюють досвід «Dell Computer» у створенні віртуальної інтеграції. Схема *а* на рисунку ілюструє домінантну модель функціонування бізнесу в галузі персональних комп'ютерів, яка включає у ланцюг створення вартості трьох учасників і транзакції між ними. Схема *б* віддзеркалює модель прямого продажу Dell, яка усуває затрати часу і витрати коштів, пов'язаних з послугами зовнішніх каналів розподілу і збуту. Нарешті, схема *в* дає уявлення про віртуальну інтеграцію, яка забезпечує найшвидшу роботу в результаті, з одного боку, усунення традиційних кордонів і жорстких ролей між партнерами в ланцюгу створення вартості, а з другого боку, інтенсифікації партнерських відносин.

Варіантом еволюції структури управління корпорацією на глобальному етапі її розвитку є утворення *оболонкових корпорацій*, які частину бізнес-функцій, перш за все виробничих, передають на контрактній основі стороннім підрядникам, а самі концентрують фокус активності на трансакційній складовій бізнесу. Як достатньо новаторському, такому підходу притаманні недоліки, серед яких головними є: конкуренція з боку власних підрядників; неможливість відстежувати якість виробництва; значний ризик дублювання торгової марки тощо. Загальні переваги мережної організації міжнародного бізнесу полягають: у підвищенні адаптивності корпорацій; концентрації діяльності на пріоритетних галузях спеціалізації; суттєвому скороченні витрат; низькому рівні зайнятості; залученні до спільної діяльності в межах мережі найліпших партнерів.

Окремі дослідники характеризують глобальну економіку як мережну систему. Зокрема, С. Соколенко стверджує, що формування світових мереж і, відповідно, мережної економіки стало провідною тенденцією в еволюції насамперед глобального виробництва[1].

Діяльність глобальних корпорацій, які, очевидно, не матимуть альтернативи у міжнародному бізнесі, істотною мірою визначатиме контури майбутньої глобальної економіки і філософію глобального менеджменту (табл. 5.21).

Таблиця 5.21

БАЗОВІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГЛОБАЛЬНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ

Менеджмент	Базові характеристики					
	сфера діяльності (ринки)	мотивація	риси	фактор конкурентності	превалюючі організаційні структури	стиль управління
Національний	Локальна	Мінімізація витрат	Підприємливість	Фізичний капітал	Вертикальні	Автократичний
Міжнародний	Транснаціональна	Оптимізація витрат	Інноваційність	Людський капітал	Горизонтальні	Демократичний
Глобальний	Трансконтинентальна	Лідерство (експансія)	Креативність	Інтелектуальний капітал	Мережні	Координаційний

[1] *Соколенко С. И.* Производственные системы глобализации: сети, альянсы, партнерства, кластеры: Украинский контекст / С. И. Соколенко. — К. : ЛОГОС, 1999. — С. 25.

Функціональні імперативи лідерства глобальних корпорацій пов'язані з випереджальною активністю міжнародного руху капіталів, а не товарів і нефінансових послуг. Зародившись на товарних ринках унаслідок спочатку збутової, а потім виробничої діяльності ТНК, останніми роками глобалізація розвивається переважно на фінансово-інвестиційній основі, чому сприяло багато факторів, зокрема, вільний рух капіталу в глобальній інформаційно-комунікаційній мережі за суттєвих обмежень на ринках товарів, комерційних послуг, робочої сили[1]. На сьогодні обсяги операцій на міжнародних інвестиційних ринках на кілька порядків перевищують обсяги товарно-збутової діяльності, а лідерство в інвестиційній сфері стає пріоритетним для конкурентоспроможного корпоративного розвитку (рис. 5.13).

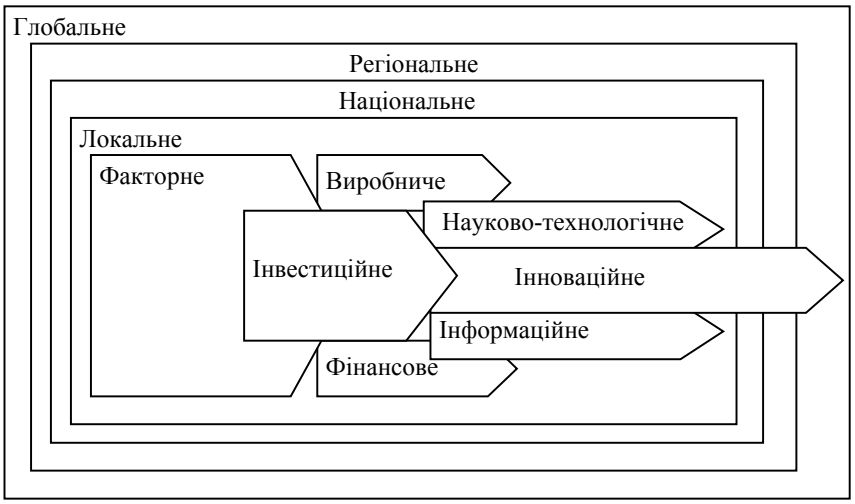


Рис. 5.13. Види і рівні корпоративного лідерства

Як видно з рисунка, корпоративне лідерство залежить від багатьох інвестиційних складових. Однак найважливіший вплив на рівень цього лідерства справляє *інвестування інноваційної діяльності*. Це єдиний імператив, що безпосередньо забезпечує глобальний рівень корпоративного лідерства. Виходячи з наведеної схеми питання постає таким чином: якщо корпорація прагне глобального корпоративного лідерства, необхідно насамперед зважувати на інноваційний імператив за допомогою обґрунтування й реалізації ключових інноваційних пріоритетів. Саме тому для досягнення глобального лідерства провідні корпорації ключову увагу приділяють інноваційному розвитку, який не тільки вимагає великих інвестицій, але й пов'язаний з високими ризиками. З іншого боку, корпорації, що не приділяють інноваціям належної уваги, швидко втрачають свої позиції. Про це переконливо свідчать і численні дослідження консалтинговими й аудиторськими компаніями ставлення транснаціональних корпорацій до інновацій.

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Інвестиційний глобалізм: сучасні проблеми економічних досліджень / Д. Г. Лук'яненко // Ринок цінних паперів України. — 2002. — № 5—6. — С. 17—21.

Нещодавно проведене дослідження «PricewaterhouseCoopers» (PWC) результатів фінансової діяльності 399 компаній, головні офіси яких розташовані в семи найбільш розвинутих країнах, виявило помітні розбіжності в розвитку найбільш і найменш інноваційних компаній. У компаніях — інноваційних лідерах сукупна дохідність акціонерів на 37 % перевищувала середню. У таких компаніях понад 75 % обороту припадало на товари і послуги, уведені за останні п'ять років. Результати дослідження виявили такі закономірності:

- відмінність між компаніями з високими і низькими показниками є суттєвою: в одних частка нових продуктів і послуг становить 61 % обороту, а в інших лише 26 %. При цьому середній показник для вибірки всіх семи країн становив 38 %;
- частка нових продуктів і послуг є ключовим показником корпоративного успіху з погляду зростання прибутковості корпорацій і підвищення дохідності акціонерів[1].

Доцільність першочергового опанування інноваційного імперативу для досягнення глобального корпоративного лідерства підтверджується не тільки статистичними даними та численними прикладами глобальних лідерів («General Electric», «Matshushita Electric», «Siemens», 3M, «Procter and Gamble», «FedEx», «Toyota» та ін.), а й теоретичними аргументами.

В умовах формування *нової економіки знань* на основі створення й використання інновацій принципово змінилась динаміка прибутковості бізнесу, на що звертають увагу провідні дослідники. Традиційна економіка будувалась на масовій переробці матеріалів і сировини. У цій економіці панувала традиційна конкуренція за критерієм «якість — ціна». Стосовно до цієї економіки А. Маршалл сформулював закон, згідно з яким ціна в короткостроковому періоді рівноваги значною мірою залежить від попиту, тимчасом як у разі подовження періоду підвищується вплив витрат виробництва, а ціна товару, а отже, і прибутковість бізнесу завдяки внутрішній і зовнішній економії знижуються до нормального рівня[2].

Однак економіка знань має іншу динаміку прибутковості, яка полягає в її зростанні. У такій економіці замість сировини переробляється інформація; ґрунтується ця економіка на ефективному застосуванні ідей замість енергії. Тенденція до зростання прибутковості полягає в тому, що компанії-лідери за умов правильних рішень і дій зміцнюють своє лідерство, а відсталі — відстають ще більше. Якщо який-небудь новий продукт виявляється успішним, механізм зростання прибутковості робить цей успіх більш значним, і в результаті такий продукт може здобути перманентне домінування на ринку, витіснивши конкурентів. Між іншим, *новий «принцип зростаючої прибуткості»* був обґрунтований у 1939 р. майбутнім лауреатом Нобелівської премії Джоном Хіксом[3]. Одночасно він попереджав, що принцип зростаючої прибутковості викличе руйнування більшості положень економічної теорії. Практика, однак, показала помилковість цього твердження: концепція

---

[1] *Такер Роберт Б.* Инновации как формула роста. Новое будущее ведущих компаний / Роберт Б. Такер ; пер. с англ. — М. : Олимп-Бизнес, 2006. — С. 17.

[2] Классики менеджмента / под ред. М. Уорнера ; пер. с англ. — СПб. : Питер, 2001. — С. 505 ; Экономическая энциклопедия. Политическая экономия : В 4 т. — М. : Сов. энциклопедия, 1975. — Т. 2. — С. 395.

[3] *Довбенко М. В*. Видатні незнайомці (наукові ідеї, здобутки життя економістів — лауреатів Нобелівської премії) / М. В. Довбенко. — К., 2000. — С. 52.

зростаючої прибутковості не руйнує класичної економічної теорії, а доповнює її так само, як нові ринки *економіки знань* функціонують одночасно й у взаємозв'язку з ринками традиційної *матеріальної економіки*.

Як один з багатьох прикладів зростаючої прибутковості бізнесу в умовах економіки знань розглянемо ситуацію на комп'ютерному ринку операційних систем для персональних комп'ютерів на початку 1980-х рр.[1]. Основна боротьба на цьому ринку тоді розгорнулась між трьома продуктами — CP/M, DOS та ОС «Macintosh». Прибутковість у цьому сегменті зростала у зв'язку з нарощуванням масштабів виробництва і незадоволеним попитом. Якщо якась система випереджала іншу, вона одразу ставала привабливішою для незалежних розробників, вони починали створювати для неї спеціальні додаткові продукти, що, у свою чергу, сприяло дальшому успіху певної операційної системи. Першою на ринку з'явилася система CP/M, і до 1979 р. вона набула достатньо широкого розповсюдження.

ОС «Macintosh» корпорації «Apple» з'явилась на ринку лише у 1979 р. Однак вона була вельми приваблива для споживачів завдяки виключній простоті й зручності у користуванні. Програма DOS народилась лише у 1980 р. в результаті угоди, за якою «Microsoft» зобов'язалась постачати операційну систему для комп'ютерів IBM PC. Сьогодні ця ситуація є класичним прикладом недооцінки вищим керівництвом IBM перспектив розвитку галузі персональних комп'ютерів, коли дозволило компанії «Microsoft» установлювати на свої комп'ютери операційну систему DOS. IBM могла створити власну операційну систему чи купити DOS і не виводити на величезний ринок продукт «Microsoft» безкоштовно. Однак проблема DOS глибоко не вивчалась в IBM, а прискорене прийняття «дрібних рішень» (персональні комп'ютери на той час в IBM належали саме до такої категорії) сприяло утриманню Біллом Гейтсом контролю над своїм продуктом[2].

Після цього, на думку провідних експертів, протягом двох років неможливо визначити перспективу кожної з трьох систем. Платформа IBM PC/DOS була не надто привабливою. Однак завдяки величезному ринку IBM кількість користувачів постійно зростала. Зважуючи на таку тенденцію, розробники прикладних програм, зокрема «Lotus», почали створювати для DOS нові продукти. Ця підтримка дала DOS і персональним комп'ютерам додаткові переваги, які дозволили платформі Microsoft захопити значну частку ринку. При цьому варто зауважити, що переможна технологія DOS була далеко не найліпшою: спеціалісти з комп'ютерів її критикували. Однак коли DOS «зачинила» ринок для конкурентних систем, компанія «Microsoft» почала встановлювати свою операційну систему і на комп'ютери інших виробників. Отже, собівартість створення й виробництва DOS розподілялась між великою кількістю користувачів, а корпорація одержала величезну норму прибутку. Завдяки такій моделі бізнесу й ефективному менеджменту на чолі із найбагатшою людиною світу протягом останніх 15 років із капіталом понад 50 млрд дол. США і філантропом № 1 Біллом Гейтсом корпорація Microsoft стала лідером бізнесу не тільки на світовому ринку комп'ютерних програмних продуктів, а й абсолютним рекордсменом світу за

[1] Управление высокотехнологичным бизнесом / пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. — С. 162—189.

[2] *Дерлоу Дес*. Ключові управлінські рішення. Технологія прийняття рішень / Дес Дурлоу ; пер. з англ. — К. : Всесвіт : Наук. думка, 2001. — С. 36.

всі часи за ринковою вартістю компанії. Станом на 27.12.1999 вона становила 615 млрд дол. США. Ціна бренду «Microsoft» коливається в межах 60—70 млрд дол. США, посідаючи стабільно другу позицію після бренду «Coca-Cola»[1].

Звичайно, з наведеного прикладу випливає наче б то просте запитання. Чому ОС «Macintosh» не перемогла завдяки своїй якості DOS? Невже все було вирішено підписанням угоди між IBM та Microsoft? Утім це було б дуже простою відповіддю. Для пошуку справжньої відповіді на поставлене питання наведемо ще один приклад. У 1989 р. Стів Джобс — засновник і керівник корпорації «Apple» запропонував на ринок чудову операційну систему NEXT. Однак на ньому вже домінували аналогічні, хоч і нижчі за якістю, продукти компаній «Sun Microsystems» і «Hewlett Packard». Тож проект NEXT закінчився повним провалом. Згодом з'ясувалося, що для подолання позицій ринкового лідера новий продукт повинен мати дво-, а ліпше трикратну перевагу щонайменше в одному з трьох вимірів — у ціні, продуктивності чи у зручностях. NEXT таких переваг не мав, а тому продукт зазнав, разом зі С. Джобсом, поразки[2].

Безумовно, для завоювання й утримання лідерських позицій на глобальних ринках зі зростаючою прибутковістю корпорації вимушені використовувати різноманітні маркетингові інструменти.

По-перше, одним з ефективних стратегічних заходів є *використання знижок* на початковому стані виведення нового продукту на ринок. Чимало компаній на цьому етапі роблять помилку, намагаючись високими початковими цінами компенсувати значні втрати на дослідження і розробки. Раціонально вчинила корпорація «Metscape», розповсюджуючи свій браузер безкоштовно до завоювання 70 % ринку. Прибуток вона одержувала від реалізації супутних і допоміжних програмних продуктів.

По-друге, *системно-економічний підхід* до просування високотехнологічних продуктів на ринок. Ключовою особливістю таких продуктів є тісний їх зв'язок з іншими ланками ринку зі зростаючою прибутковістю. Наприклад, глобальні фармацевтичні компанії розглядають себе і свої продукти як частину економічної системи, до якої входять крім споживачів препаратів також лікарі, тестові лабораторії, лікарні і страхові компанії. Зазначені компанії використовують у цьому зв'язку спеціальний інструмент «трикутник цільового маркетингу», складовою якого є так звані цільові лікарі. Численні дослідження, проведені в США і Західній Європі, показали, що *цільові* лікарі виписують на 35 % більше рецептів, ніж *нецільові*. При цьому 20 % лікарів, що регулярно виписують рецепт на лікарський препарат фірми, забезпечують 80 % її обороту (точна відповідь принципу Парето — 20 : 80); 30 % лікарів забезпечують решту 20 % обороту, а 50 % лікарів загальної практики, яких відвідав торговий представник компанії, взагалі не виписують рецептів[3].

По-третє, використання *стратегії прив'язки і наступного перекидання*. Це означає, що компанія, котра залучила до співпраці значну кількість користувачів на одній ділянці своєї екосистеми (тобто прив'язала їх до одного зі своїх продуктів), переводить цих користувачів на інші ділянки (інші продукти).

---

[1] Все о бизнесе / пер. с англ. — М. : Добрая книга, 2007. — С. 42, 43.

[2] *Янг Дж. С.* iКона. Стив Джобс / Дж. С. Янг ; пер. с англ. — М. : Эксмо, 2010. — С. 190—196.

[3] *Белошапка В. А.* Стратегическое управление и маркетинг в практике фармацевтических фирм / В. А. Белошапка, Г. В. Загорий, В. А. Усенко. — К. : Триумф, 2001. — С. 343, 345.

Кожен вдалий хід дає можливість поліпшити позицію компанії в галузі. Зокрема, корпорація «Microsoft» перекинула 60-мільйонну армію користувачів DOS на Windows, згодом на версію Windows 95, а пізніше на ще досконаліші продукти. Причому щоразу клієнт здобував додаткові зручності. З одного боку, користувачам пропонувались пільгові умови оновлення версій. З другого боку, щоразу версії доповнювались корисними додатковими програмними продуктами. Незважаючи на те що корпорації довелось брати участь у важких судових тяжбах з Міністерством юстиції США та відповідними антимонопольними органами Європейського Союзу, які керувались уявленнями про ринок традиційних технологій, маємо визнати ефект позитивного зворотного зв'язку для компанії як у межах одного ринку, так і між різними ринками. «Microsoft» довелося сплатити чималі штрафи як у США, так і в ЄС. Проте «Microsoft» та інші високотехнологічні компанії, використовуючи принципи зростання прибутковості, удосконалюють міжнародний бізнес і досягають глобального корпоративного лідерства.

По-четверте, гравці, що конкурують на ринках високих технологій, вибудовують у межах своїх екосистем *вільні стратегічні альянси*, які допомагають посилювати позитивний зворотний зв'язок у процесі розвитку базової технології. Якщо компанія не погоджується з таким підходом, її позиції погіршуються. У разі зі згаданим раніше продуктом ОС «Macintosh», що продовжує домінувати за рівнем якості серед аналогів, корпорація «Apple» відмовилася співпрацювати з IBM. У результаті екосистема ОС «Macintosh» має лише 8 % ринку персональних комп'ютерів.

У свою чергу, IBM також припустилась помилки, дозволивши багатьом компаніям приєднатись до свого павутиння. У результаті ринок виявися закритим, а самій IBM дісталась невелика частина (згадаємо невдалу угоду з «Microsoft»). Тому для утворення стратегічних альянсів у межах екологічної ніші важливо активно управляти цим процесом, ретельно підбирати партнерів і залишати частину ринку для інших компаній.

По-п'яте, на високотехнологічних ринках глобальне корпоративне лідерство неможливе без *психологічних заходів*. У бізнесі зростаючої прибутковості компанії часто роблять вигляд, що поступаються своїм місцем глобального лідера. Серед психологічних хитрощів такого характеру: завчасні анонси про дії, що не будуть здійснені; фіктивні кроки; загрози розірвання партнерства; заклики вступати до альянсів, яких не існує; примарні продукти, які раз за разом анонсуються, однак так і не з'являються на ринку.

Як видно з викладеного, завоювання й утримання позицій глобального корпоративного лідера в бізнесі є вкрай складним завданням. Лідерська позиція глобальної корпорації, належність її до промислово-розвинених країн не гарантує вічного перебування на вершині міжнародного бізнесу. У цьому зв'язку важливо врахувати амбітні цілі компаній, які нещодавно вийшли на високотехнологічні ринки, з Китаю, Бразилії, Індії, Росії та інших нових гравців. Ці компанії не тільки ефективно використовують переваги свого походження (низькі витрати на ресурси і заробітну платню), а приносять у міжнародний бізнес *нові концепції глобального лідерства*. Згідно з традиційними концепціями стратегія в цій сфері полягає в тому, щоб спочатку дістати конкурентні переваги, а потім забезпечувати їх стійкість. Цей процес ґрунтується на лінійній схемі управлінських дій: спочатку менеджери прогнозують, яке співвідношення на ринку між конкурентами, ресурсами, компетенціями забезпечить їм перевагу в майбутньому, а відтак розробляють плани згідно з про-

гнозом і, нарешті, здійснюють передбачені у планах відповідні заходи. Звичайно, плани доводиться коригувати, однак основоположні складові стратегії (прогнозування, планування, реалізація) не змінюються.

Зовсім інший вигляд має ця діяльність у *китайських високотехнологічних корпорацій*, які використовують режим активного очікування, що враховує умови нестабільності і полягає в угадуванні та підготовці до непередбачених можливостей і загроз, яких менеджер не може ані передбачити, ані контролювати. Інструментом такого очікування є модель циклу SAPE. Цей дуже поширений у китайському менеджменті акронім означає назву чотирьох логічно послідовних дій менеджерів: вони відчувають (sense) загальну ситуацію, передбачають (anticipate) появу загроз і можливостей, виділяють пріоритетні дії (prioritize) і, нарешті, своєчасно й ефективно приводять їх у дію, тобто виконання (executive).

Компанія «Lenovo Group», яка була заснована в 1984 р. у Пекіні, завдяки використанню такої моделі потрапила не тільки в лідери на місткому китайському комп'ютерному ринку, а й на міжнародному. Якщо у 1996 р. вона мала 6,9 % національного ринку комп'ютерів, а у 2003 р. — 27 %, то тепер її частка перевищує 30 %. При цьому «Lenovo» обійшла на китайському ринку таких провідних світових виробників комп'ютерів, як IBM, «Hewlett Packard», AST, «Acer» і «Compag». Одночасно «Lenovo» стала торговою маркою номер один у всьому Тихоокеанському регіоні (включаючи Японію), де вона має 15 % ринку. Завдяки своїм сильним позиціям в Азії «Lenovo» ввійшла до десятки провідних виробників комп'ютерів, які продаються в усьому світі, включаючи Україну, завдяки дуже конкурентному співвідношенню «якість — ціна». Останні п'ять років «Lenovo» докладає значних зусиль щодо диверсифікації своєї діяльності й освоєння нових ринкових сегментів, включаючи онлайн-послуги, виробництво мобільних телефонів, консалтинг у сфері інформаційних технологій[1].

Вирішальною мірою цей успіх було досягнуто завдяки діяльності засновника і лідера компанії Чуань Чжи Лю — талановитого інженера з Інституту обчислювальних технологій Китайської академії наук, автора низки патентів, у тому числі периферійної карти «Legend» — першого пристрою, який дозволяв працювати з китайськими програмами в операційних системах з англійською мовою. Варто відзначити плідні зв'язки лідера компанії з американською корпорацією AST та низкою гонконгівських партерів у рамках стратегічних альянсів.

Варто навести ще один приклад прагнення китайських компаній досягти лідерських позицій у міжнародному бізнесі. Ідеться про успішну будівельну компанію «Country Garden Holding», бізнес якої пов'язаний з будівництвом недорогого житла для середнього класу в передмістях китайських міст. Очолює фірму Ян Хуей-Янь — молода жінка, яка дістала контрольний пакет акцій фірми від свого батька у спадок.

Успіх фірми дав змогу у 2006 р. вперше зареєструвати її акції на Гонконгівській фондовій біржі. Первинне розміщення акцій (IPO) принесло відразу ж понад 5 млрд дол. США. Ян Хуей-Янь здобула міжнародну освіту в Університеті штату Огайо (США) і має величезну популярність у себе на батьківщині серед прибічників вестернізації. За оцінками журналу «Forbes» у 2007 р. Ян Хуей-Янь посіла перше місце у списку найбагатших жінок Азії.

---

[1] *Салл Д. Н.* Made in China. Чему западные менеджеры могут научиться у ведущих китайских предпринимателей / Д. Н. Салл ; пер. с англ. — Мн. : Гревцов Паблишер, 2006. — С. 83—84.

Зрозуміло, що компанії та підприємці інших країн також прагнуть досягти лідерських позицій у міжнародному бізнесі, що суттєво впливає на світогосподарські процеси насамперед у сфері руху капіталів. Випереджальна динаміка глобального капіталообміну деформує національні відтворювальні процеси, дискредитуючи традиційні теоретичні уявлення стосовно макроекономічних пропорцій, стабільності, ефективності, конкуренції. Вкрай потрібним є перерозподіл функцій суб'єктів глобального бізнесу та регулятивних державних і міжнародних інститутів. Держави (національні економіки) справді втрачають функцію основного структурного елементу світової економіки. Сьогодні можна говорити і про глобальну інституціоналізацію економіки, коли на рівноправні і навіть більш значні ролі, ніж традиційні суб'єкти, претендують не тільки ТНК, регіональні міждержавні інтеграційні об'єднання, міжнародні організації (МВФ, Світовий банк, СОТ, МОП), але й міста — світові фінансово-інформаційні центри, практично екстериторіальні й функціонально автономні, та окремі індивіди — наукові працівники, університетські професори, творчі особистості, великі бізнесмени.

Наявні асиметрії глобальної взаємозалежності і взаємодії транснаціональних корпорацій, країн та регіонів світу і глобальна неспроможність традиційного ринкового механізму обумовлюють очевидну необхідність формування глобальної ринково-регулятивної системи. Симбіоз державних (правових і адміністративних) і ринкових регуляторів економіки на сьогодні втрачає стійкість, здатність до саморозвитку і самовдосконалення. Народившись спочатку як примітивна регуляторна система, цей комбінований механізм у міру ускладнення економічного життя постійно еволюціонував, адаптуючись до змін середовища. Глобалізація економіки якісно коригує процес пошуку оптимального механізму її регулювання, а держава, як управлінська підсистема, зіткнулась із принципово новою парадигмою.

У контексті проблем глобального управління йдеться про фундаментально нову тенденцію світового розвитку, коли персоніфікована «приватна» влада регулює і державу, і транснаціональну економічну, і соціальну сферу життєдіяльності через: приватні агентства, що здійснюють оцінку платіжоспроможності, нав'язують власну політику урядам і міжнародним організаціям; тісно взаємозв'язані глобальні олігополії в страховому бізнесі, бухгалтерській справі і високоякісному консалтингу; глобальні й регіональні картелі у промисловості — від видобувних галузей до виробників електроенергії; специфічну комбінацію регулювання олігополій, тимчасових приватних розпоряджень, нерозпорядчих документів, що управляють глобальними телекомунікаційними мережами, включаючи Інтернет. Крім того, слід брати до уваги істотно зростаючий вплив таких центрів влади, як інтегрована на міжнародному рівні мафія та вузьке коло економістів, які чинять суттєвий вплив на міністерства фінансів, найбільш впливові міжурядові органи і приватні структури[1].

Загалом навіть організаційно реформовані й висококонсолідовані корпорації, як ключові суб'єкти глобального бізнесу, не відіграють самостійної ролі у глобальній економіці і політиці. Дальші контури трансформацій світової системи формуються в їх продуктивній взаємодії з державами та міжнародними організаціями зі структурно оновленими порівняно з класичними функціональними портфелями.

---

[1] *Лук'яненко Д. Г.* Глобальна економіка: дискредитація стандартів розвитку / Д. Г. Лук'яненко, О. Д. Павловська // Ринок цінних паперів України. — 2008. — № 11—12. — С. 10—12.

5.4. Глобальна корпоратизація у нафтогазовому секторі

Протягом останніх років на проблематиці розроблення й реалізації глобальних бізнес-стратегій зосередили інтерес дослідники глобальної економіки, сконцентрував інтелектуальні зусилля менеджмент провідних корпорацій світу. Економічна криза 2006—2009 рр., дискредитувавши світові економічні тренди, актуалізувала і прискорила пошук адекватних моделей поведінки корпорацій у нестабільному бізнес-середовищі, стимулювала оновлення методів, правил та інструментів глобального менеджменту, зокрема нафтогазових корпорацій.

Нафтова і газова галузі мають значення не тільки як традиційні ресурсні галузі промисловості, але і як галузі, що впливають на геополітичні процеси, національну безпеку країн і стан навколишнього середовища[1]. Глобальна специфіка нафтової галузі обумовлена насамперед нерівномірним розподілом розвіданих запасів нафти, реальними обсягами та перспективами її промислового видобутку, технологіями переробки і каналами транспортування, масштабами споживання.

У системі стратегічного управління нафтогазовими корпораціями найбільш поширені функціональна, дивізіональна та холдингова організаційні структури[2].

Згідно з функціональною структурою компанія поділяється на кілька спеціалізованих підрозділів, кожен з яких має і розв'язує певне завдання і виконує тільки свої обов'язки. Компанії з такою організаційною структурою властиві жорстка ієрархічна підлеглість співробітників, яка базується на чинній системі правил і стандартів, і чіткий розподіл праці. Функціональна структура застосовується в основному в слабо- або недиверсифікованих компаніях, де випускається один або кілька видів продукції, а умови зовнішнього середовища відносно стабільні. Якщо умови зовнішнього середовища характеризуються, наприклад, необхідністю швидкої адаптації до вимог споживачів і змінюваних технологічних вимог або постійних інноваційних процесів, то завоювати (утримати) конкурентну перевагу в рамках такої структури важко. Крім того, непропорційно зростають організаційні витрати.

Дівізіональна організаційна структура характеризується таким рівнем централізації в управлінні компанією, що підрозділи (філії) останньої мають повні повноваження у прийнятті оперативних управлінських рішень, а центральний офіс вирішує питання стратегічного управління і контролює діяльність компанії в цілому. Подібна організаційна структура набула значного поширення після Першої світової війни, коли параметри попиту змінювалися дуже швидко і низка централізованих компаній опинилися на межі банкрутства. Багато відомих і великих компаній (наприклад, «Standart oil of NJ» та ін.) дійшли висновку, що традиційна функціональна структура більше не відповідає умовам, що змінилися. Експерти називають кілька основних моментів, що зумовили перехід від функціональної до дивізіональної структури: в умовах великої компанії ускладнюється або унеможливлюється ефективне координування діяльності, коли використовуються кілька відділів, тому відбувається роздрібнення їх на підрозділи; великі компанії диверсифікуються і здійснюють свою діяльність, орієнтуючись на кілька абсолютно різних груп покупців і товарів; ділова активність ба-

[1] *Barrett J.* Career Aptitude and Selection Tests: Match Your IQ Personality and Abilities to Your Ideal Caree / J. Barrett; 2 edn. — London : Kogan Page Ltd, 2006.

[2] *Дозорцев А. О.* Стратегия развития структуры нефтяных компаний: преимущества и недостатки / А. О. Дозорцев // Проблемы экономики и управления нефтегазовым комплексом.— 2009. — № 2. — С. 32—36.

гатьох компаній географічно охоплює великі регіони, тому одному керівникові (підрозділу) складно контролювати й управляти таким бізнесом.

У теорії і практиці вирізняють кілька видів дивізіональних структур, заснованих на поділі компанії на елементи, який відбувається за видами товарів і послуг, групами покупців і географічними регіонами. Серед промислових компаній найбільш поширена продуктова структура, коли штаб-квартирі великої диверсифікованої компанії, що випускає широку номенклатуру продукції для різних ринків, підпорядковуються її підрозділи, що спеціалізуються за видами продукції (ринками збуту) і ведуть самостійну господарську діяльність. У США частка корпорацій з такою організаційною структурою серед 500 найбільших виросла від 1950-х до середини 1980-х рр. із 20,3 до 84,0 %.

Структура холдингової компанії передбачає проведення єдиної політики і здійснення єдиного контролю за додержанням спільних інтересів великих корпорацій у процесі диверсифікації. Через «систему участі» в холдингу підпорядковуються формально незалежні компанії, що мають у своєму розпорядженні капітали, які можуть набагато перевершувати капітал самого холдингу. Вирізняють такі види холдингу: чистий холдинг, коли виконуються тільки фінансові і контрольні функції; змішаний холдинг, який на додаток до зазначених щойно функцій бере самостійну участь у бізнесі (торгівля, виробництво, транспорт, кредитування і т. ін.).

Холдингові компанії стали розвиватись на початку XX ст., учасники яких до того функціонували як картелі. Згодом у багатьох холдингах відбулася централізація управління і виробничої системи. Ті холдинги, які не були централізовані і не інтегрувалися, пізніше або розформувалися, або збанкрутували. Холдингова структура зручна з погляду керування групою компаній, їхньою виробничою і технологічною політикою, прямого або непрямого контролю цін, захисту інтересів усієї групи тощо. Гібридна організаційна структура є своєрідним синтезом трьох описаних структур.

У нафтовому бізнесі найчастіше застосовується функціональна з підрозділами структура, коли першорядне значення надається конкретному виду виробництва порівняно з іншими. У централізованій частині компанії топменеджери безпосередньо керують діяльністю основних підрозділів, а в нецентралізованій — президенти підрозділів відповідають за їхню діяльність. Стратегічне управління поширюється при цьому на всі підрозділи компанії, що створює умови для зниження загальних організаційних витрат. У компаніях з функціональною з підрозділами структурою виробнича діяльність адаптується до умов просування на ринку основних підрозділів або до появи нових. У разі утворення нового бізнесу до певної межі розширюється горизонтальна інтеграція компанії, оскільки відбувається інтенсивне просування на новому ринку, що призводить до зниження контролю топ-менеджерів над діяльністю основних підрозділів.

Слід зазначити, що питома вага нафтових і пов’язаних з ними корпорацій є досить представницькою у сучасному транснаціональному бізнесі. Так, серед 500 найбільших ТНК безпосередньо в нафтопереробці функціонувало 49 (друга позиція після банківської сфери), 13 — у гірничо-видобувній і нафтовій промисловості, 11 — в енергетиці, 4 — у морських перевезеннях, 3 — у послугах залізничних компаній, 2 — у трубопровідному транспорті (табл. 5.22).

Таблиця 5.22

ГАЛУЗЕВИЙ РОЗПОДІЛ 500 ТНК

№ з/п	Галузь	Кількість ТНК, що працюють у галузі	Питома вага, %
1	Банківська справа	62	12,4
2	Нафтопереробка	49	9,8
3	Страхова справа	37	7,4
4	Автомобільна промисловість	30	6,0
5	Складське господарство: харчові та медичні товари	22	4,4
6	Телекомунікації	21	4,2
7	Чорні та кольорові метали	20	4,0
8	Комунальне господарство	19	3,8
9	Проектування та будівництво	18	3,6
10	Торгівля	18	3,6
11	Електроніка та електричне обладнання	16	3,2
12	Гірничодобувна та нафтова промисловість	13	2,6
13	Аерокосмічна промисловість, оборона	12	2,4
14	Фармацевтика	12	2,4
15	Харчова промисловість	12	2,4
16	Енергетика	11	2,2
17	Хімічна промисловість	10	2,0
18	Комп'ютери, офісне обладнання	9	1,8
19	Торгівля цінними паперами	9	1,8
20	Охорона здоров'я	8	1,6
21	Авіаперевезення	6	1,2
22	Виробництво будівельних матеріалів, скла	6	1,2
23	Оптова торгівля: продукти для охорони здоров'я	6	1,2
24	Пошта, пакування, фрахт	6	1,2
25	Виробництво напоїв	5	1,0
26	Культурно-розважальні послуги	5	1,0
27	Обладнання для комунікаційних мереж	5	1,0
28	Фінансові послуги, за винятком банківських та страхових	5	1,0
29	Морське судноплавство	4	0,8
30	Промислове машинобудування	4	0,8
31	Виробництво товарів для домогосподарств	4	0,8
32	Тютюнова промисловість	4	0,8
33	Напівпровідники та електронні компоненти	3	0,6
34	Обладнання для будівництва та сільського господарства	3	0,6
35	Оптова торгівля: харчові продукти	3	0,6
36	Оптова торгівля: електроніка та офісне обладнання	3	0,6
37	Послуги залізничних компаній	3	0,6
38	Інформаційні технології	2	0,4
39	Програмне забезпечення	2	0,4
40	Трубопровідний транспорт	2	0,4
41	Швейна промисловість	2	0,4
42	Інше	9	1,8
Усього		*500*	*100,0*

Складено за даними: Fortune Magazine. — 2009. — July 20.

За сучасних умов відбувається, по-суті, умотивована й організована топменеджментом транснаціональних нафтогазових корпорацій глобальна монополізація капіталу і виробництва. Їхні провідні позиції у структурі глобальної економіки з концентрацією величезного фінансового, технологічного, кадрового та інтелектуального ресурсів і монопольним правом на володіння ними, контроль та перерозподіл енергоресурсів у глобальному масштабі забезпечуються в першу чергу ефективними стратегіями вертикальної, горизонтальної, діагональної або змішаної інтеграції та диверсифікації.

Прикладом вертикальної інтеграції може бути купівля найбільшими нафтовими компаніями різних країн нафтопереробних заводів та будівництва таких; будівництво і купівля супертанкерів, упровадження бензоколонок у всьому світі. Показово, зокрема, що після приватизації російських нафтових компаній у досить короткий термін були створені вертикально інтегровані нафтові компанії (ВІНК), які швидко пройшли всі етапи розвитку — від виробничо-технологічної інтеграції до фінансово-організаційної, від вирішення проблем матеріально-технічного постачання і збуту до раціоналізації системи управління компанією, розроблення концепцій стратегічного розвитку. Інтеграція допомогла розв'язати не тільки виробничі завдання, але й створила передумови для забезпечення конкурентоспроможності російських ВІНК на світовому ринку.

У сучасному нафтогазовому бізнесі процес інтеграції не вичерпується створенням єдиного технологічного ланцюжка «від свердловини до бензоколонки», фінальна його стадія — повна інтеграція компаній в єдину фінансово-економічну структуру. Прикладом вертикально інтегрованого нафтового холдингу може бути «Тюменська нафтова компанія», яка має власні потужності з добування, переробки нафти та збуту нафтопродуктів. Можна назвати такі стратегічні завдання даної корпорації: зосередження зусиль на підвищенні вартості активів і використанні переваг вертикальної інтеграції; консолідація акціонерного капіталу; продовження міжнародного розвитку через спільні підприємства, злиття, поглинання та інші форми стратегічного партнерства; створення системи управління, яка відповідає міжнародним стандартам корпоративного управління та організаційно-фінансовій прозорості; управління компанією на підставі заохочення ініціатив «від низу до верху» з удосконаленням системи контролю «від верху до низу»; удосконалення управлінських, інформаційних технологій та технологій гарантування безпеки діяльності. Іншим прикладом є корпорація «Лукойл», яка значно розширилася за рахунок об'єднання часток власності, придбання нових компаній та розвитку нових видів діяльності, перетворившись у стратегічний фінансових холдинг. Його очолює вертикально інтегрований транснаціональний нафтовий концерн, а виробничі дочірні компанії поділені на чотири групи: нафто- і газодобувні, нафто- і газопереробні, нафтохімічні і збутові. Організаційно-правова форма в більшості дочірніх компаній ВАТ «Лукойл» — товариства з обмеженою відповідальністю. До складу концерну входять проміжні керівні холдинги: «Lukoil Overseas Holding Ltd.» (управління в основному закордонними активами в секторі upstream), «Lukoil International GmbH» (управління закордонними активами в секторі downstream) та деякі інші[1].

[1] *Данников В. В.* Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегии и управление / В. В. Данников. — М. : ЭЛВОЙС-М, 2004. — С. 56—59.

Висока ліквідність продукції, значні основні фонди і конкурентоспроможність нафтогазового виробництва роблять вертикально інтегровані структури привабливими для інвесторів, а такі структури здатні забезпечити цим інвестиціям належну віддачу. Виходячи із внутрішнього потенціалу розвитку і змін глобальної ринкової кон'юнктури нафтогазова компанія може максимально розширити свою діяльність у межах основної і безпосередньо пов'язаної з нею сфери діяльності або розширити перелік сфер своєї діяльності через стратегії диверсифікації.

Загалом корпоративна стратегія диверсифікованої компанії концентрується: на діяльності щодо просування компанії в галузі, які вибрані для диверсифікації; заходах щодо поліпшення довгострокової роботи з портфелем ділової активності компанії за умови, що диверсифікація вже досягнута; спробах використати будь-які стратегічні переваги, котрі пов'язані з господарським портфелем компанії, і перетворити їх на конкурентні переваги; оцінюванні перспектив рентабельності для кожного з підрозділів підприємства і стягуванні корпоративних ресурсів туди, де існують найпривабливіші стратегічні можливості для зростання[1].

Слід зазначити, що корпоративна диверсифікація в сучасному бізнес-середовищі орієнтована в першу чергу не на розвиток видів бізнесу як самоціль, а на нарощування акціонерного капіталу. При цьому вирішальне значення має критеріальна оцінка можливостей підвищення дохідності акцій за привабливістю (галузь, яка вибрана для диверсифікації, має бути достатньо привабливa з погляду одержання стабільного прибутку із вкладених коштів), витратністю входження в нову галузь та можливістю одержання додаткових доходів за рахунок нових конкурентних переваг.

Класичні положення міжнародного корпоративного менеджменту ідентифікують такі головні стратегії диверсифікації: уходження в нову галузь (поглинання, інвестування «з нуля», спільне підприємство); уходження в споріднені галузі; уходження в неспоріднені галузі; багатонаціональна диверсифікація. Очевидно, що найбільш складними є процеси транснаціональної диверсифікації, коли здійснюється вихід на кілька національних ринків, які різняться за більшістю оцінюваних параметрів, що обумовлює варіативність стратегічних рішень. При цьому транснаціональна корпорація, яка диверсифікована у пов'язані галузі, як правило, переважає одногалузеві компанії незалежно від масштабів географічної їх експансії. Нафтові компанії у процесі диверсифікації, як правило, є вузькодиверсифікованими, маючи кілька основних пов'язаних між собою напрямів діяльності, або домінантно спрямованими з концентрацією ресурсів у базовій галузі з невеликою кількістю компаній в інших галузях.

Важливо акцентувати увагу на взаємодії стратегій інтеграції й диверсифікації у практиці великого нафтового бізнесу. За допомогою комбінування (наприклад, охоплення нафтовою компанією всіх стадій виробництва і збуту з одночасним розширенням основного виду діяльності) та диверсифікації [охоплення нафтовою компанією інших видів діяльності, пов'язаних з виробництвом, реалізацією інших енергетичних ресурсів (газ, вугілля, гідроенергетика, уран), або перетворення її на диверсифікований енергетичний концерн за рахунок виробництва енергетичного обладнання тощо] відбувається становлення сучасних транснаціональних структур у нафтовій галузі глобальної економіки.

---

[1] *Пахомов С. Ю.* Глобальна конкуренція : нові явища, тенденції та чинники розвитку : монографія / С. Ю. Пахомов. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 99—100.

Слід зазначити, що в процесі формування інтегрованих корпоративних структур у нафтовому бізнесі важливе значення має співвідношення циклів видобутку нафти і її переробки (табл. 5.23). Характерною особливістю є те, що основні нафтопереробні центри переважно сконцентровані не в районах видобутку нафти, а максимально наближені до споживачів нафтопродуктів. Особливістю організаційної структури нафтогазових ТНК є значне перевищення обсягів переробки нафти над її видобутком[1].

Таблиця 5.23

ОБСЯГИ НАФТОПЕРЕРОБКИ НАЙБІЛЬШИМИ НАФТОГАЗОВИМИ КОМПАНІЯМИ У 2008 р.[2]

Компанія	Обсяги нафтопереробки, млн т	Частка у світовій нафтопереробці, %	Співвідношення показників видобутку нафти/переробки нафти (P/RF Rratio)
ExxonMobil	315,0	9,0	0,4
Royal Dutch/Shell	158,6	4,5	0,7
BP	158,3	4,5	0,6
ConocoPhilips	130,0	3,7	0,4
Sinorec	130,0	3,7	0,3
Total	117,5	3,4	0,6
Chevron Texaco	107,4	3,1	0,9
Saudi Aramco	104,2	3,0	4,1
Petrobas	96,8	2,8	0,7
PetroChina	95,9	2,7	1,1
Pemex	76,3	2,2	2,3
NIOC	74,2	2,1	2,6
Persol-YPF	60,3	1,7	0,5
Лукойл	34,3	1,0	2,4
Юкос	31,0	0,9	2,6

Інвестиційні стратегії глобально інтегрованих структур обґрунтовуються і реалізуються в межах загальнокорпоративних стратегій, серед яких ідентифікують портфельні, конкурентні, кооперативні[3].

---

[1] Коефіцієнт співвідношення видобутку та переробки нафти (P/RF Ratio) для американських ТНК становить від мінімального 0,4 у «ExxonMobil» до максимального 0,9 у «ChevronTexaco» (такі самі показники характерні для європейських та китайських ТНК: «Royal Dutch/Shell», «Total», «Sinorec», «PetroChina»), що свідчить про обмеженість їхньої сировинної бази на фоні розвинутої інфраструктури з переробки нафти та значного сегмента на ринку нафтопродуктів; за P/RF Ratio нафтогазові компанії ОПЕК у 2,3 раза (у мексиканській «Pemex») — 4,1 раза (у Саудівській «Saudi Aramco») перевищують обсяги її переробки. Російські ВІНК «Лукойл» і «Юкос» також мають переважно сировинну спрямованість діяльності.

[2] Key world energy statistics 2009 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.iea.org

[3] *Данников В. В.* Холдинги в нефтегазовом бизнесе: стратегии и управление. — С. 192—204.

В основі портфельної стратегії лежить розуміння концерну і конгломерату як системи бізнесу, орієнтованої на досягнення певної мети за допомогою відповідних змін розмірів або структури бізнес-портфеля через: інтернаціоналізацію (розширення завдяки створенню нових чи придбанню наявних компаній в інших країнах); вертикальну інтеграцію (придбання компаній-постачальників або компаній-споживачів у своїй або суміжній галузі); горизонтальну інтеграцію (придбання компаній-конкурентів); диверсифікацію бізнесу (придбання компаній або бізнесових структур інших галузей, що мають високу дохідність або низькі ризики); реструктуризацію (зміну структури портфеля: поділ, виокремлення, об'єднання, продаж окремого бізнесу або дочірніх компаній холдингу, вихід з бізнесу).

Конкурентна стратегія орієнтована на збільшення вартості інтегрованої структури в результаті одержання та використання конкурентних переваг кожного бізнесу, що входять до її портфеля з визначенням внутрішніх та зовнішніх джерел розвитку. Вона детермінується: ефектом масштабу (розширення виробництва завдяки створенню нового або приєднанню іншого виробництва, реструктуризація бізнес-портфеля); вертикальною диверсифікацією (виготовлення комплектних, виробництво та переробка сировини на власному або інших виробництва після реструктуризації бізнес-портфеля); сегментацією ринку через задоволення потреб споживачів у кожному сегменті ринку; диференціацією продукції (виробництво продукції різних сортів, властивостей, використання реклами, маркетингу, «паблік рилейшнз» тощо); горизонтальною диверсифікацією (виробництво продукції з однотипної сировини або з використанням того самого устаткування, у тому числі за рахунок зменшення постійних витрат компанії за збільшення загального обсягу реалізації); інноваційністю (використання ноу-хау, ліцензій, патентів, управлінських підходів, новизна яких дозволить зменшити витрати, підвищити якість, запропонувати ринку товари з новими властивостями або нові рішення, досягти лідерства); одержанням галузевих переваг (пільг, знижок, відстрочення платежів) за допомогою взаємодії (переговори, публічні акції та неформальні домовленості) з бізнес-середовищем, соціальним середовищем (PR), державними органами); створенням перепон для виходу на ринок компаній-конкурентів за допомогою ліцензій, патентів, ноу-хау, унікального устаткування, а також високої капіталомісткості та трудомісткості бізнесу, лобіювання встановлення державними органами спеціального мита, квот або інших вимог, що створюють перешкоди доступу до ринку компаній-конкурентів.

Кооперативна стратегія дозволяє збільшити вартість корпорації через зміну форми або засобів взаємодії з групою компаній, що їй належать (рівень децентралізації, ухвалення рішень про злиття та поглинання або збереження самостійного юридичного статусу дочірніх компаній; контроль та координація). Різні форми кооперації реалізуються в системі відносин між холдингом та іншими акціонерними дочірніми компаніями, з постачальниками, дистриб'юторами та дилерами (спільні підприємства, франчайзинг), а також з конкурентами (асоціації, альянси, спільні підприємства тощо. Намагаючись послабити конкуренцію та підвищити фінансову ефективність, материнські нафтові компанії шукають стратегічні шляхи підвищення ринкової вартості та прибутку на інвестований капітал. Разом з тим об'єднання потенційно незалежних компаній під егідою материнської може бути виправдано тільки в тому разі, якщо в результаті такого об'єднання генеруються додаткові переваги для всіх учасників.

Загалом процеси глобальної концентрації капіталу приводять до створення потужних транснаціональних державно-монополістичних об'єднань в енергетичних та добувних галузях промисловості на основі цільової мобілізації великомасштабних інвестицій, переважно способом злиттів і поглинань.

Показово, що з кінця 1980-х рр. масштаби транснаціональних ЗіП стали безпрецедентними й у докризовий період щороку оцінювались у сотні мільярдів доларів США. При цьому щодо найбільших угод (94,1 млрд дол. США) другу позицію на глобальному ринку злиттів і поглинань посідала BP (Великобританія). Сучасна фінансова криза суттєво дискредитувала процеси транскордонних злиттів і поглинань, однак з 2009 р. вони починають відновлюватись майже в адекватних піковому періоду масштабах. Досить характерним є зростання активності енергетичних і нафтогазових ТНК (табл. 5.24).

Таблиця 5.24

НАЙБІЛЬШІ ТРАНСКОРДОННІ УГОДИ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У 2009 р. (млн дол. США)

Придбана компанія		Сфера діяльності	Компанія-покупець		Вартість трансакції
1 квартал 2009 р.					
British Energy Group PLC	Великобританія	Енергетика	Lake Acquisitions Ltd	Великобританія	16 938
Puget Energy Inc	США	Енергетика	Padua Holdings LLC	США	6713
Somerfield Stores Ltd	Великобританія	Ритейл	Cooperative Group Ltd	Великобританія	3127
Загальна вартість трансакцій					73473
2 квартал 2009 р.					
Endesa SA	Іспанія	Енергетика	Enel SpA	Італія	13 470
Fortis Bank SA/NV	Бельгія	Банківська діяльність	BNP ParibasSA	Франція	12 765
Itinere Infraestructuras SA	Іспанія	Будівництво та розвиток міської інфраструктури	Pear Acquisition Corporation SL	Іспанія	7927
Distrigaz SA	Бельгія	Транзит і дистрибуція природного газу	ENIG&Belgium SpA	Бельгія	3174
Загальна вартість трансакцій					37 337
3 квартал 2009 р.					
Noun NV	Нідерланди	Енергетика	VattenfallAB	Швеція	10 796
Essent NV	Нідерланди	Ернергетика	RWEAG	Німеччина	10 411
Addax Petroleum Corp	Швейцарія	Нафтогазова промисловість	Mirror Lake Oil & Gas Co Ltd	Канада	7157

Закінчення табл. 5.24

Придбана компанія		Сфера діяльності	Компанія-покупець		Вартість трансакції
Cia Espanola de Petroleos SA (CEPSA)	Іспанія	Нафтогазова промисловість	International Perroleum Investment Co	ОАЕ	4372
Загальна вартість трансакцій					54 126
4 квартал 2009 р.					
Constellation Energy Nuclear Group LLC	США	Енергетика	Electricite de France International SA	Франція	4500
ОАО Severnefte-gazprom	Росія	Нафтогазова промисловість	EONAG	Німеччина	3959
Harvest Energy Trust	Канада	Нафтогазова промисловість	Korea National Oil Corp (KNOC)	Корея	3937
Вартість трансакцій у енергетичній і нафтогазовій сферах, питома вага у загальній вартості трансакцій, %					48 104

У сучасній історії транснаціональної структуризації нафтового бізнесу ключову роль відігравали «Exxon», «Royal Dutch/Shell», «Texaco», «Chevron», «Mobil», «Gulf Oil», «British Petroleum», які, будучи приватними повністю інтегрованими нафтовими компаніями, що діяли як на ринку видобутку та транспортування нафти, так і на ринку виробництва й маркетингу нафтопродуктів, у 1970-ті роки контролювали до 90 % ринку. Після створення ОПЕК і хвилі націоналізації в країнах, що розвиваються, у нафтовій галузі почали домінувати державні національні компанії, частка яких зросла майже до 50 %. У 2008 р. на 10 топ-компаній—власників запасів нафти, які були державними компаніями із країн, що розвиваються, припадало 77 % загального видобутку.

Показовою у 2000-ні роки стала закордонна експансія державних ТНК з виходом на глобальний рівень конкуренції (CNPC та «Petronas», мають потужності в більше ніж 10 зарубіжних країнах, «Kuwait Petroleum Corporation», «Petrobas», «Sinopec» — у п’яти; CNPC, «Korea National Corporation» (KNOC), «Lukoil Petronas» ведуть розробку шельфів в Узбекистані. У Перу найбільші родовища нафти експлуатуються CNPC та «Pluspetrol». Серед нових нафтогазових ТНК у відповідь на глобальні конкурентні виклики починають формуватися стратегічні альянси (CNPC та «Sinopec» (Китай), що виробляють нафту та газ у країнах СНД, Латинської Америки, Ірані, Судані та Венесуелі, а «Sinopec» інвестував виробництво у Колумбії та Російській Федерації).

У цілому ефективні стратегії злиттів і поглинань дозволяють транснаціональним нафтогазовим компаніям одержувати стратегічні активи інших фірм, монополізувати ринки, збільшувати розміри і диверсифікувати ризики, розширювати фінансові можливості розвитку тощо.

На сьогодні за критеріями масштабів діяльності, організаційної та виробничої структури, рівня державного регулювання учасників глобального ринку по-

діляють на три групи[1]: 1) нафтогазові компанії державної форми власності, що функціонують у країнах свого базування і спеціалізуються майже виключно на видобутку паливно-енергетичних ресурсів. Це — нафтогазові монополії держав — членів ОПЕК: «Saudi Aramco» (Саудівська Аравія), «ADNOC» (Об'єднані Арабські Емірати), «Qatar Petroleum» (Іран), «Sonatrach» (Алжир), «Pertamina» (Індонезія), «Libya NOC» (Лівія), «NNPC» (Нігерія) та ін., монополії країн з високим рівнем державного регулювання енергетичного сектору (мексиканська «Pemex», китайська «PetroChina», малайзійська «Petronas» тощо); 2) приватні та державні вертикально інтегровані транснаціональні корпорації, які здійснюють диверсифіковану діяльність як у країнах свого базування, так і в країнах, що приймають. Фінансуючи розробку нафтових і газових родовищ, розбудову транспортної інфраструктури та переробку паливної сировини, ці компанії відіграють ключову роль у розвитку енергетичного сектору країн, що приймають. Прикладом функціонування таких структур є нафтогазові компанії Російської Федерації — «Газпром», «РАО ЄЕС», «Лукойл», «Роснєфть» та ін.; 3) спеціалізовані державні та приватні неінтегровані компанії, а також компанії, котрі належать енергетичним та хімічним монополіям. Найбільше представництво тут мають російські нафтогазові компанії з низьким рівнем капіталізації, котрі завдяки використанню інноваційних технологій мають змогу ефективно освоювати невеликі за розмірами або важкодоступні родовища вуглеводнів, експлуатувати родовища на завершальній стадії розробки, працювати у складних гірничо-геологічних умовах та ін.

Україна належить до енергодефіцитних країн за основними видами нафтопродуктів та газу. Залучаючи капітал нафтогазових транснаціональних корпорацій у дедалі зростаючих обсягах, ініціюючи масштабні енергетичні та інфраструктурні проекти з мобілізацією кредитних і портфельних запозичень на міжнародних фінансових ринках, українська економіка входить у глобально-інвестиційну стадію розвитку. Найбільш активною на українському ринку є діяльність російських нафтових транснаціональних корпорацій, яка відображає їхню експансіоністську, як правило, глобально орієнтовану мотивацію. При цьому основними мотивами приходу їх на український ринок є: завоювання нового досить великого ринку збуту продукції та послуг, а також транзитивного потенціалу України; використання порівняно дешевих факторів виробництва; реалізація переваг співробітництва ТНК із місцевими бізнес-партнерами (статус «національного виробника», налагодженість технологічних і управлінських зв'язків; спрощення процесу до монополізованих галузей тощо).

Доречно зазначити, що початком масштабного входження російських ТНК на український нафтогазовий ринок була їхня участь у приватизації в першу чергу стратегічних об'єктів. Згодом російські компанії стали ключовими інвесторами економіки України у паливній промисловості. Протягом останніх років спостерігається суттєве розширення масштабів транснаціональної присутності російських компаній на українському нафтогазовому ринку, що обумовлено насамперед геополітичними факторами та глобальною конкуренцією. З іншого боку, це демонструє неспроможність вітчизняних нафтогазових структур інвес-

[1] Key world energy statistics 2009 // [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.iea.org.

тувати великі довгострокові програми, неадекватне реагування українського державного топ-менеджменту на виклики глобального характеру. За таких умов конче треба поглиблювати дослідження впливу глобалізації на формування й реалізацію ефективних корпоративних стратегій нафтогазових корпорацій.

5.5. Крос-культурні особливості глобального корпоративного менеджменту

Крос-культурні взаємовідносини між персоналом глобальних корпорацій дедалі більшою мірою впливають на ефективність їхньої діяльності, а отже, і на позиції в системі глобального лідерства. Це положення сьогодні, в умовах глобалізації, відоме не тільки дослідникам організаційної поведінки, а й керівникам транснаціональних корпорацій. Однак ця істина має надто загальний характер, а виявити зв'язок між крос-культурними відносинами в компанії та лідерськими позиціями досить складно. Звідси й недооцінка будь-яких компаній, насамперед глобальних корпорацій, які відіграють все значнішу роль у розвитку світової економіки. У цьому зв'язку наведемо кілька типових прикладів, що переконливо свідчать про зв'язок крос-культурних відмінностей у міжнародних компаніях з їхніми позиціями на світових ринках. Ці приклади віддзеркалюють різні аспекти бізнесу: інноваційну діяльність, міжнародні злиття, фінанси.

Ефективність крос-культурних відносин у сфері інновацій проілюструємо досвідом однієї з провідних автомобільних корпорацій — «Форд мотор компані»[1]. Після приходу до керування компанією 2001 року Білла Форда — правнука легендарного засновника корпорації «Форд» — остання широко використовує такий управлінський інструмент, як крос-культурні команди менеджерів, до складу яких уходять люди з різних країн світу. Вони розв'язують проблеми якості продукції, ефективності виробництва, створення й освоєння нового складного устаткування і сучасних технологій за допомогою використання різних типів мислення та комунікацій, притаманних конкретним національним культурам цих працівників. Такі команди відіграли ключову роль у створенні нових моделей автомобілів гібридного типу з високими екологічними характеристиками в контексті нової стратегії компанії «Freestyle», реалізація якої забезпечила корпорації «Форд» позицію глобального лідера. У 2003—2007 рр. творча команда з представників різних підрозділів у складі 50 осіб семи національностей протягом шестимісячного мозкового штурму у вигляді всесвітнього турне проаналізувала досягнення конкурентів і розробила рішення, що дозволили скоротити термін проектування з п'яти років до трьох. Зокрема, німецьким членам команди вдалось після глибокого осмислення особливостей кабріолету «Мерседес-Бенц» запропонувати рішення, яке забезпечило таку саму неперевершену плавність ходу і водночас відповідало вимогам патентної чистоти. Японським учасникам команди вдалось істотно знизити виробничі витрати на основі опанування досвіду «Тойоти».

---

[1] *Маги Д.* Жесткий Форд. Билл Форд и битва за возрождение легенды американского автомобилестроения / Д. Маги ; пер. с англ. — М. : Вильямс, 2007. — С. 313—320; *Дафт Р.* Менеджмент / Р. Дарт ; пер. с англ. — СПб. : Питер, 2000. — С. 294, 561.

У цьому зв'язку виникає питання про потенціал крос-культурних команд. Так, вони демонструють високу ефективність за умов кваліфікованого й виваженого керівництва, яке забезпечує органічну і позитивну взаємодію представників різних національних культур. У цьому разі корпорація здобуває значну позитивну синергію, як це сталось у наведеному раніше прикладі з корпорацією «Форд».

Однак може трапитись і протилежна ситуація, коли невдалий склад групи або ж недосконале керування викличе конфлікти, непорозуміння, невдоволення членів групи один одним. Результатом такої діяльності, без сумніву, буде від'ємна синергія, тобто втрати.

Дані висновки були одержані в результаті численних досліджень групою К. Ковача під керівництвом Н. Адлер у Вищій школі менеджменту Каліфорнійського університету в Лос-Анджелесі в 1980—1990-х рр.[1] Результати цих досліджень наведені на рис. 5.14.

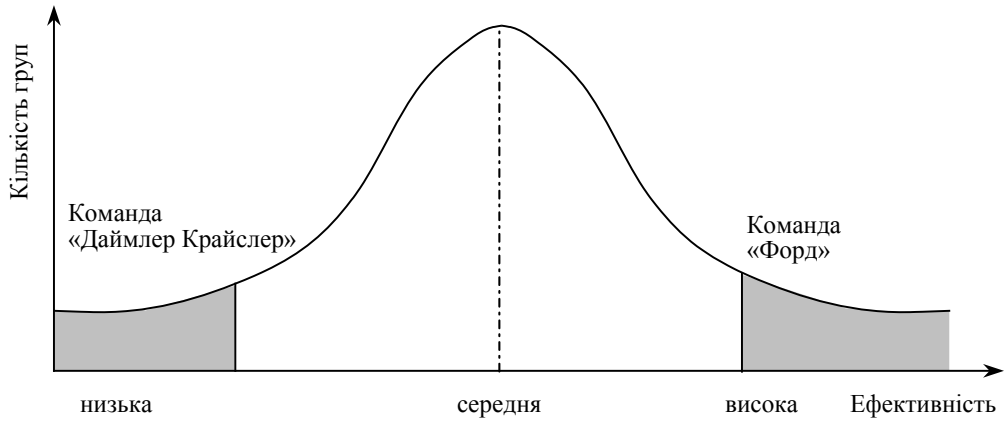


Рис. 5.14. Розподіл груп за ефективністю командної роботи

З рисунка випливає, що, по-перше, переважна більшість команд є однокультурними, оскільки площа заштрихованої частини графіка істотно менша від незаштрихованої; по-друге, крос-культурні (багатонаціональні) команди показують вельми контрастні результати: або вкрай високі, або вкрай низькі. У команди «Форд», як бачимо, результати високі завдяки якраз компетентному міжкультурному командному менеджменту.

Утім приклад злиття корпорацій «Крайслер» (США) та «Даймлер Бенц» (ФРН) 1998 року, навпаки, свідчить про втрати компаніями позицій глобальних лідерів унаслідок саме ігнорування крос-культурних факторів. Рисунок унаочнює низьку ефективність діяльності крос-культурної команди вищих менеджерів «Даймлер-Крайслер». Ось як пояснювало таке становище популярне видання «The Economist» через рік[2]:

---

[1] *Hodgets R. M.* International Management: Culture, Strategy and Behavior / R. M. Hodgets, F. Luthans // Fifth Edition. — New-York : McGraw-Hill, 2003. — P. 188.

[2] *DaimlerChrysler*: Crunch time // The Economist. — 1998. — 25 Sempt. — P. 91—92.

• талановиті менеджери «Крайслер» почали покидати компанію і переходити до «Форд» чи «Дженерал Моторз»;

• виникла серйозна проблема щодо розміщення спільної штаб-квартири — у Штутгарті чи Детройті;

• наявність різних стилів проведення нарад: перед важливими зустрічами німецькі менеджери прочитували 50-сторінкові документи, а їхні американські колеги віддавали перевагу живим дискусіям;

• суттєво різнився і стиль менеджменту на нижчих рівнях, зокрема в питаннях звітності (німці невідкладно вивчали звіти своїх підлеглих, а американці намагались відкласти цю роботу «на потім»);

• між дизайнерами компаній не вдалось налагодити плідну співпрацю: кожна компанія намагалась ретельно зберігати в секреті свої напрацювання;

• американські менеджери були обурені просуванням німців на вищі керівні посади в «Крайслер», яка відіграла важливу роль у перемозі союзників над Німеччиною у Другій світовій війні, оскільки випускала танки та іншу військову техніку.

Образно оцінив недоцільність злиття цих компаній Джек Уелч, який керував корпорацією «Дженерал Електрик» протягом 20 років (з 1981 до 2001 рр.) і брав участь у прийнятті рішень щодо більше ніж тисячі злиттів та поглинань: «Члени ради директорів «Крайслер» явно не збирались визнавати, що їх купила іноземна компанія, а їхніх партнерів у Німеччині, судячи з усього, не тішила перспектива бути захопленими натовпом американців»[1].

Тож цілком очевидно, що дане злиття не дало очікуваних результатів через ігнорування крос-культурних відмінностей і навіть погіршило стан і «Крайслер», і «Даймлер». Поставлена перед злиттям мета — стати світовою автомобільною компанією № 1 — так і залишилась недосяжною. Капіталізація «Даймлер-Крайслер» знизилась із 84 млрд дол. США в 1998 р. до 39 млрд у 2000 р., тобто стала менше, ніж однієї «Крайслер» до злиття (36 млрд дол.). Збитки «Крайслер» у 2001 р. становили понад 2 млрд дол. США. Уся ж проблема полягала у відмінності корпоративних культур учасників злиття, яким були притаманні істотні національні відмінності. Як слушно висловився відомий дослідник міжнародних злиттів В. Холстейн, «…німецький інстинкт стоїть на боці ієрархії, порядку, планування. «Crysler», навпаки, була відома своїми нестримними творчими поривами»[2].

Як закономірний наслідок помилкового рішення про злиття «Крайслер» було продано у 2007 р. британському інвестиційному фонду «Serebruc» за 7,4 млрд дол. США, який згодом перевідступив свої права уряду США. У 2009 р. італійський концерн «Фіат» з метою посісти лідерські позиції на глобальному ринку купив 20 % акцій «Крайслера» в обмін на угоду з урядом США про спільне використання технологій. Пізніше «Фіат» придбав ще 10 % акцій «Крайслера». А після повернення «Крайслером» у травні 2011 р. кредиту урядам США і Канади у розмірі 7,6 млрд дол. США «Фіат» докупив ще 16 % акцій за 1,27 млрд дол. США, перетворившись на основного акціонера «Крайслера» (46 %). Крім того,

---

[1] *Уэлч Дж.* Победитель / Дж. Уэлч ; пер. с англ. — М. : Хранитель, 2007. — С. 272.

[2] *Хартли Р. Ф.* Ошибки и успехи менеджмента / Р. Ф. Хартли ; пер. с англ. — М. : Поколение, 2007. — С. 122, 132.

«Фіат» має наміри реалізувати у 2011 р. свій опціон на суму 0,5 млрд США в обмін на 6 % акцій «Крайслера».

Ще один приклад стосується фінансової сфери, яка, на перший погляд, пов'язана з валютними курсами, а з не крос-культурними відмінностями. Ідеться про іноземні запозичення українськими компаніями коштів способом розміщення своїх цінних паперів на іноземних фондових ринках (IPO — Initial Public Offering — публічна пропозиція інвесторам стати акціонерами компанії, що зроблено нею вперше на міжнародній біржі). Лідером серед вітчизняних учасників цього процесу є відома гірничодобувна компанія «Ферреспо», якій у співпраці з «IP Morgan Cazenove» та «Dutsche Bank» вдалось у 2007 році розмістити на Лондонській фондовій біржі 26 %-вий пакет своїх акцій і залучити 420 млн дол. США інвестицій[1].

Цілком зрозуміло, що іноземні інвестори делегували до менеджменту своїх представників: на посаду виконавчого директора Марка Оппенгеймера, а директора з розвитку — Дениса Макштейна, які звикли до прозорості і відповідальності у своїй діяльності. Звичайно, після одержання інвестицій у лютому 2008 р. «Ферреспо» оголосила про свої наміри залучити протягом десяти років на Полтавський ГЗК (Єристовське та Біланівське родовища) до 4 млрд дол. і про відповідне нарощування обсягів виробництва окатишів з 9 млн тонн до 32 млн тонн. Крім того, було заплановано будівництво меткомбінату «Ворскласталь», прокатних потужностей в Угорщині, залізорудної шахти в Кіровоградській області, порту в Донузлаві. Однак згодом рада директорів «Ферреспо» зупинила реалізацію цих проектів, фактично відмовившись від своїх інвестиційних зобов'язань, які були оприлюднені під час розміщення IPO в Лондоні. У рахунок погашення поточних боргових зобов'язань 20,8 % акцій компанії в жовтні 2008 р. було продано стороннім інвесторам. Варто згадати й оцінку інвестиційною компанією «Сократ» фінансових потоків «Ферреспо» як непрозорих. Після заміни виконавчого директора компанії іноземні керівники подали у відставку і продали основну частку своїх акцій[2]. Безперечно, цей приклад свідчить про антагонізм вітчизняної та європейської культур менеджменту, у результаті якого західні топ-менеджери залишають українські компанії, що, у свою чергу, породжує песимізм іноземних інвесторів. Отже, і фінансовий менеджмент вітчизняних компаній міжнародного спрямування перебуває під впливом крос-культурних факторів, що потребує спеціального їх дослідження.

Категорія «крос-культурний менеджмент» належить до нових управлінських понять. Спеціальні праці з цієї тематики були видані в основному наприкінці минулого століття. Їх авторами є переважно дослідники ділових культур різних країн, зокрема Н. Адлер, Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарса, С. Шмідт та ін. В. Куриляк, наприклад, звертає особливу увагу на розробки Н. Адлер, котра у своїх публікаціях вживає термін «крос-культурний менеджмент»[3]. Однак якщо поглибитись у зміст цієї категорії, яка віддзеркалює особливості менеджменту в різних країнах, взаємодію національних культур у рамках глобальних корпорацій, то основоположником цієї категорії варто вважати одного з класиків менеджменту Пі-

[1] *Кукса В.* Это сладкое слово IPO / В. Кукса // Дзеркало тижня. — 2007. — № 35. — С. 8.
[2] *Малинський Г.* Уроки економії / Г. Малинський // Дзеркало тижня. — 2008. — № 41. — С. 10.
[3] *Куриляк В. Є.* Міжкультурний менеджмент / В. Є. Куриляк. — Тернопіль : Астон, 2004. — С. 5.

тера Друкера. Саме йому належить вичерпне тлумачення крос-культурного менеджменту як вияву елементів власної традиції країни, історії і культури, які можна використовувати у менеджменті[1]. Цю тезу він сформулював у одній зі своїх класичних праць «Практика менеджменту», виданій у 1952 р.

Дослідження крос-культурного менеджменту потребує розв'язання двох проблем — термінологічної і змістовної. Перша пов'язана з назвою категорії, а друга — із самою її суттю.

У літературі вживається кілька категорій, що віддзеркалюють крос-культурні аспекти міжнародного менеджменту: «крос-культурний (Cross-Cultural) менеджмент»[2], «міжкультурний (intercultural) менеджмент», «мультинаціональний (multinational) менеджмент»[3], «порівняльний (comparative) менеджмент»[4]. Фахівці перші три поняття вважають синонімами, хоч окремі автори додають певних відмінностей між ними залежно від своїх уподобань. На наш погляд, найбільш коректним є термін «крос-культурний менеджмент», зміст якого пов'язується не тільки з наявністю національних відмінностей у культурах менеджменту, а й у складній їх взаємодії, яка часто викликає міжкультурні управлінські непорозуміння і міжособистісні конфлікти. Уникнення зазначених суперечностей і становить суть опанування фахівцями специфічної управлінської дисципліни та галузі досліджень — крос-культурного менеджменту. Утім доводиться зважувати й на певні мовні обмеження. Наприклад, термін «міжкультурний» є більш зручним для французької (intercultural) та німецької (interkulturel) мов, які можна перекласти на українську мову врешті-решт як «крос-культурний».

Що стосується терміна «порівняльний менеджмент», то він віддзеркалює емпіричний матеріал специфічних спостережень конкретних національних управлінських культур, з певними кількісними і якісними характеристиками цих культур, знання яких дозволяє менеджерам-практикам формувати раціональні відносини з носіями інших культур. Тож порівняльний менеджмент являє собою фактологічну базу крос-культурного менеджменту, склад, структура і обсяг якої залежить від методики та масштабів проведених емпіричних досліджень. Про найбільш відомі подібні дослідження Г. Хофстеде та Ф. Тромпенаарса йтиметься далі.

Друга — змістовна — проблема крос-культурного менеджменту дещо складніша. Вона полягає у з'ясуванні співвідношення крос-культурного та міжнародного менеджменту, який являє собою управлінську діяльність у транснаціональних і глобальних корпораціях. У цьому зв'язку важливо виділити два підходи — широкий та вузький.

За широкого підходу до розуміння крос-культурного менеджменту його зміст ототожнюється з міжнародним менеджментом у цілому[5]. У цьому разі всі проблеми управління глобальними корпораціями зводяться до врегулювання

---

[1] *Друкер, Питер Ф.* Энциклопедия менеджмента / Питер Ф. Друкер ; пер. с англ. — М. : Вильямс, 2004. — С. 29.

[2] *Холден, Найджел Дж.* Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента / Найджел Дж Холден ; пер. с англ. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 384 с.

[3] *Cullen I. B.* Multinational Management // I. B. Cullen, K. P. Parbotecah // A Strategic Approach. — 4th Edition. — Mason, OH: Thomson Higher Education, 2008. — 816 p.

[4] Сравнительный менеджмент / под ред. С. Э. Пивоварова. — СПб. : Питер, 2006. — 368 с.

[5] *Приятельчук О. А.* Формування та розвиток системи крос-культурного менеджменту (на прикладі міжнародних корпорацій) : автореф. … канд. екон. наук спец. 08.02.03 — організація управління, планування і регулювання економікою / О. А. Приятельчук. — К., 2006. — 20 с.

міжкультурних взаємодій між носіями різних національних культур у процесі виконання функцій менеджменту: планування, організації, мотивації, комунікації, керування, контролю і т. ін.

На наш погляд, такий підхід є дещо спрощеним. По-перше, міжнародні компанії виникли значно раніше, ніж були розроблені виміри управлінських національних культур. Тому в історичному контексті, як це буде показано далі, міжнародний менеджмент функціонував у дещо збідненому варіанті, ігноруючи крос-культурні аспекти. По-друге, культурні відмінності між працівниками глобальних корпорацій є важливою, однак, далеко не єдиною основою виникнення специфічного виду управлінської діяльності — міжнародного менеджменту. Адже самостійне значення мають величезні масштаби діяльності глобальних корпорацій, глибока диверсифікація їхнього бізнесу, географічна розпорошеність по світу, використання багатьох валют і інших фінансових інструментів, акцент на інноваційному розвитку і т. ін. Інша річ, що роль крос-культурних факторів невпинно зростає в процесі вдосконалення управління глобальними корпораціями в органічній взаємодії з розвитком людського ресурсу глобальної економіки. А нова роль культурного фактора в сучасному інтернаціональному бізнесі полягає не стільки в уникненні крос-культурних конфліктів, скільки у використанні крос-культурних відмінностей як найціннішого ресурсу корпорації на шляху досягнення глобального лідерства.

На жаль, цей висновок явно недооцінюється колишніми керівниками переважної більшості глобальних корпорацій, у спогадах яких практично немає міркувань з приводу крос-культурних аспектів управління цими корпораціями[1]. Помітним винятком у цьому зв'язку є праця нинішнього президента і виконавчого директора стратегічного альянсу «Рено-Ніссан» К. Гона з вельми символічною назвою «Громадянин світу». У ній він використовує термін «культурна поліфонія» як поєднання в глобальній корпорації різних національних виробничих і управлінських культур. «Ми стоїмо на перехресті культур та передового досвіду, що в майбутньому стане нашою великою конкурентною перевагою, — зазначає К. Гон, необхідно, щоб у вищих керівних ланках не з'ясовували того, хто тут француз, а хто — японець. Слід шукати відповіді на інші питання: що ліпше роблять у Франції, що в Японії, на підприємствах «Рено», на підприємствах «Ніссан»? І все те ліпше, що вдається виявити, потрібно безконфліктно застосовувати у своїй компанії. Усе це дуже важливо для майбутнього кожної компанії…»[2]. Ця думка належить неординарній людині, яка народилась у Бразилії в родині ліванських емігрантів, здобула політехнічну освіту у французьких

---

[1] Див. наприклад: *Гейтс Б.* Бизнес со скоростью мысли / Изд. 2-е, испр. Б. Гейтс. — М. : ЭКСМО-Пресс, 2001. — 480 с.; *Лутц Р. А.* 7 законов Крайслер / Р. А. Лутц ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2003. — 284 с.; *Уэлч Дж.* Победитель ; *Якокка Л.* Карьера менеджера / Л. Якокка ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1991. — 384 с. ; *Mayo A. I.* In Their Time: The Greatist. Business Leaders of the Twentieth Century / A. I. Mayo, N. Nohria. — Boston : MA, Harvard Business School Press, 2005. — 444 p.

[2] *Гон К.* Гражданин мира / К. Гон, Ф. Риэ ; пер. с фр. — М. : Олимп-Бизнес, 2005. — С. 230, 231. Автором широковживаного терміна «громадянин світу» є давньогрецький філософ Діоген Сінопський (400—320 рр. до н. е.), один з найвідоміших кініків, що пропагував доброчесність як єдине благо, тобто життя в бідності, самодостатність, придушування бажань (Britanica. Настольная энциклопедия : в 2 т. — М. : Астрель, 2006. — Т. 1 — С. 604, 849). Коли Діогена запитали, звідки він походить, він відповів: «Я громадянин світу». Прибічники такого світогляду вважали, що кожна людина належить одночасно до двох світів: місцевого, в якому вона народилась і живе, і глобального, всесвітнього. У сучасному міжнародному розумінні громадянин світу — це людина, яка усвідомлює, що являє собою частку єдиного і неподільного світу і не віддає переваги яким-небудь певним людським групам і співтовариствам (*Гогац А.* Бизнес и креатив: Преодолеть невидимые барьеры / А. Гогац ; пер. с англ. — Мн: Гревцов Паблишер, 2007. — С. 3311).

вишах, володіє арабською, англійською, португальською, французькою та японською мовами.

У практиці керівництва альянсом «Рено-Ніссан» ми можемо спостерігати поєднання функціональних та крос-культурних аспектів для досягнення глобального корпоративного лідерства в автомобільній галузі. Гармонізація двох зазначених аспектів потребує дослідження історичного розвитку взаємозв'язків між ними та його врахування в практиці управління міжнародними компаніями. Особливо це важливо для нових незалежних країн, що утворились на теренах колишнього Радянського Союзу, зокрема України, у компаніях яких роль крос-культурних факторів недооцінюється.

Суть крос-культурного менеджменту дослідники і менеджери-практики розуміють однаково — як поєднання в управлінській практиці різних національних культур і шкіл менеджменту. Насамперед ідеться про взаємодію культур материнської країни та країн, що приймають, що їх уособлюють штаб-квартира та зарубіжні відділення глобальних корпорацій. Відмінності в поглядах та непорозуміння в практиці виникають під час вибору концепцій та інструментів міжкультурних ділових відносин. Практика міжнародного менеджменту напрацювала чимало таких концепцій, кожна з яких має свої сильні і слабкі аспекти, а відповідно, і сфери застосування. Для узагальнення особливостей кожної з них розглянемо їх у контексті історичного розвитку, зважаючи на можливість і доцільність будь-якої з відомих концепцій за сучасних умов діяльності глобальних корпорацій незалежно від часу виникнення цих концепцій та інструментів.

Розглядати формування будь-яких теорій міжнародного бізнесу, у тому числі концепцій крос-культурного менеджменту, заведено за літературою, виданою після XV ст., коли Великі географічні відкриття і розвиток мореплавства сприяли перетворенню закордонних операцій на вагомий фактор економічного розвитку метрополій. Саме після 1500 р. послідовно склались п'ять концепцій крос-культурного менеджменту: колоніальна, кадрова, поведінкова, ціннісна та когнітивна.

Центральною ідеєю *колоніальної концепції крос-культурного менеджменту* було ігнорування місцевої культури, яка вважалась другосортною чи навіть дикою. Можна пов'язувати цю ідею з біблейською заповіддю, яка міститься у книзі пророка Ієзекіїля (глава 11, вірш 12), в якій іудеям докоряється пристосування до звичаїв народів, що оточували їх у вигнанні[1]. Останнє є порушенням заповідей. А оскільки колоніальна концепція була притаманна не тільки індивідуальним підприємцям міжнародного торгового спрямування, а й релігійним місіонерам, які також обстоювали інтереси метрополій, то виконання заповідей ретельно відстежувалось. Варто відзначити і ключову роль протестантської етики, яка, за дослідженням німецького соціолога М. Вебера, виросла з Реформації, коли праця розглядалась як засіб спасіння душі. Додержуючись такої віри, підприємці—торгівці товарами колоніального походження та виробами країн-метрополій віддавали перевагу затрачанню свого вільного часу на користь зростанню продуктивності своєї праці, а не на досуг і розваги[2].

---

[1] Тематическая Библия с комментариями / пер. с англ. — Мн. : Библейская Лига в РБ, 1996.

[2] *Дэниелс Джон Д.* Международный бизнес: внешняя среда и деловые операции / Джон Д. Дэниелс, Ли Х. Радеба ; пер. с англ., 6-е изд. — М. : Дело Лтд, 1994. — С. 86.

Варто звернути увагу на те, що в цей період у деяких країнах, наприклад у Китаї, власна культура, зокрема управлінська, була аж ніяк не нижчою за британську. Однак британські колонізатори та підприємці далеко не відразу збагнули ці переваги і лише через 200 років скористались досягненнями місцевої культури, зокрема у сфері підбору кадрів. Якщо у Великобританії кадри підбиралися за результатами усних співбесід, то в Китаї за часів династії Мін (1368—1644) використовувалась більш досконала система письмових випробувань. Іспити для найздібніших претендентів на посади чиновників відбувались кожні три роки в кілька сесій. У першу триденну сесію здобувач посади писав три твори та поему у восьми чотиривіршах на вільні теми. У другу триденну сесію треба було написати п'ять творів на заздалегідь установлені теми. Третя також триденна сесія вимагала підготовки п'яти творів з мистецтва управління. Усіх, хто успішно склав усі сесії (близько 2 %) допускали до останнього одноденного випробовування, яке передбачало підготовку одного твору з питань поточної політики. Що ліпші були результати іспитів, то вища була посада здобувача. Ця система довела свою надзвичайну успішність.

Європейці усвідомили переваги цієї системи лише в 1815—1830 рр. і застосували її в 1832 р. в управлінні Ост-Індською компанією, а наступного року її запровадили й у державному управлінні Великобританії із певною модифікацією. Найбільш успішних здобувачів відправляли правити Індією, середніх залишали в Англії, а решту успішних кандидатів посилали чиновниками в колонії[1].

Наступною була *кадрова концепція крос-культурного менеджменту*, яка полягала в певному врахуванні особливостей місцевих кадрів, що відігравали дедалі значнішу роль у функціонуванні закордонних відділень. Спочатку це стосувалось опанування туземним персоналом робочих навичків, щоб не завозити працівників з метрополій, а згодом і менеджерів нижчого рівня. І хоч місцевий менеджмент ґрунтувався на експансії національних управлінських концепцій країн-метрополій щодо країн, що приймають, які переважно зберігали статус колоніальних, розглянута концепція давала змогу поступово створювати й нарощувати власний інтелектуальний потенціал.

Незважаючи на те, що Росія на початку XX ст. й не була колоніальною країною, її підприємства і підприємці відчули на собі вплив кадрової концепції крос-культурного менеджменту, насамперед класичних американських теорій. Ідеться про вплив досвіду діяльності двох відомих бізнесменів США Г. Форда і А. Хаммера на формування російської культури управління. По-перше, А. Хаммер у 1918 р. став першим іноземним концесіонером і протягом багатьох років був причетним до формування культури концесійного управління під наглядом спеціальної концесійної комісії. По-друге, за згодою Г. Форда на його підприємствах у Детройті пройшли навчання і стажування кілька десятків молодих російських інженерів. Згодом на таку співпрацю погодилися ще 37 американських фірм. По-третє, експорт до Росії значних партій вантажних автомобілів «Форд» і тракторів «Фордзон» (їх виробництво згодом було освоєно в Ростові) сприяв підвищенню культури аграрного виробництва[2].

---

[1] *Паркинсон С. Н.* Законы Паркинсона : сборник / С. Н. Паркинсон ; пер. с англ. — М. : Прогресс, 1989. — С. 18—19.

[2] *Хаммер А.* Мой век двадцатый. Пути и встречи / А. Хаммер. — М. : Прогресс, 1988. — С. 12.

Кадрова концепція крос-культурного менеджменту не вичерпала свого потенціалу і до теперішнього часу, у тому числі для України. Адже чимало менеджерів-практиків і студентів вищих навчальних закладів здобувають освіту та підвищують свою ділову кваліфікацію у провідних західних університетах. Створення провідними глобальними корпораціями своїх відділень в Україні, здійснення міжнародних злиттів та поглинань за участі вітчизняних суб'єктів господарювання постійно розширюють ці можливості і на початку XXI ст.

Інші концепції крос-культурного менеджменту — поведінкова, ціннісна та когнітивна — мають дві суттєві особливості. По-перше, вони набагато складніші, ніж попередні, а тому мають чимало варіантів і, відповідно, авторів, що репрезентують різні національні школи менеджменту. По-друге, дані концепції після своєї появи як наукових розробок та управлінських інструментів у різні періоди зберігають своє значення і дотепер, конкуруючи між собою. Більше того, варіанти кожної концепції виникали в різні періоди, відстань між якими — кілька десятків років. Тому в сучасних практиків міжнародного менеджменту та вчених-культурологів є широкі можливості вибирати і застосовувати будь-яку комбінацію згаданих концепцій і варіантів. Адже єдиного найліпшого способу в менеджменті (the one best way), як наголошували класики наукової школи Ф. Тейлор, Г. Форд, А. Файоль та інші, не існує. Навпаки, підтверджується варіативний «закон ситуації», що його сформулювала М. Ф. Паркер у 1924 р., який був незрозумілий її колегам-сучасникам і практично невідомий вітчизняним фахівцям сьогодні, хоч і є напрочуд коротким і простим. Тож згідно з «*законом ситуації*» (the law of situation) менеджери повинні аналізувати унікальні обставини, в яких діють їхні організації, і застосовувати такі управлінські концепції, які якнайліпше відповідають цим обставинам»[1]. Для крос-культурного менеджменту цей закон вельми актуальний, оскільки культурні характеристики кожного колективу є виключно унікальними, а тому використовувати певні концепції потрібно надзвичайно виважено.

Поведінкова концепція крос-культурного менеджменту ґрунтується на виявленні особливостей управлінської діяльності в рамках кожної національної культури та раціонального поєднання діяльності керівників, що належать до різних національних культур менеджменту і співпрацюють у глобальних корпораціях. З одного боку, ця концепція вимагає усвідомлення об'єктивних культурних відмінностей в управлінській діяльності, а з другого — уникнення конфліктів між менеджерами через такі відмінності, використання ліпшого досвіду кожної культури. У загальному вигляді цю ідею висловив П. Друкер у 1952 р. Однак чи не найпереконливішим прикладом реалізації цієї концепції є створення спільними зусиллями американських дослідників Е. Демінга й У. Шухарта та їхніх японських колег К. Ісікави і Г. Тагуті разом з промисловими підприємствами так званих Тотальних систем управління якістю (Total Quality Management). «Успіх японців базується на статистичному контролі якості, який був запроваджений у них американцями», — чітко зазначає у своїй монографії Г. Нів — учень і близький колега Е. Демінга[2]. Якщо до цього додати те, що

[1] *Certo S.* Modern Management in Canada / S. Certo, S. Appelbaum, B. Shapiro // Quality, Ethics and the Global Environment. — Fourth Edition. — Scarborough, Ontario : Prentice Hall Canada Inc, 1993. — P. 29.

[2] *Нив Генри Р.* Пространство доктора Деминга: Принципы построения устойчивого бизнеса / Генри Р. Нив ; пер. с англ. — М. : Альпина Безнес Букс, 2005. — С. 14.

ініціатором поїздки Е. Демінга до Японії в 1950 р. став глава американської окупаційної адміністрації генерал Д. Макартур, та відмову американських автомобільних корпорацій «Дженерал Моторз», «Форд Мотор Компані» і «Крайслер» від пропозицій У. Шухарта створити систему управління якістю на основі використання статистичних методів, то стає зрозумілою крос-культурна закономірність японського прориву у сфері якості продукції — спочатку автомобілів, а відтак і інших виробів. Саме У. Шухарта було запрошено до Японії, однак у цей час він захворів і порекомендував свого учня і друга Е. Демінга. Лише через тридцять років корпорації США звернулись до ідей Е. Демінга, який на той час став одним з головних гуру менеджменту — американським автором японського варіанта теорії «менеджменту на основі плідного співробітництва» на противагу «менеджменту на основі конфлікту». У наш час ідеї Е. Демінга під назвою «14 принципів побудови стійкого бізнесу» поширюються в багатьох країнах у рамках асоціацій його імені, у тому числі в Росії. І лише українська асоціація якості не виявляє заінтересованості в цьому напрямі.

Крос-культурні відмінності між американським та японським менеджментом стали предметом дослідження багатьох інших авторів. Ми ж звернемо увагу на функціональний підхід Г. Кунтца і Г. Уейріча та гібридний варіант В. Оучі.

Ідея функціонального підходу полягає у виявленні особливостей реалізації основних функцій (планування, організації, укомплектування штатів, керування і контролю) в американських та японських транснаціональних корпораціях. Результати цих досліджень зібрані в табл. 5.25. Урахування цих особливостей дає змогу американцям— керівникам зарубіжних філій своїх корпорацій в Японії та японцям—керівникам корпорацій у США запобігати крос-культурним конфліктам між керівниками та підлеглими. Оскільки американська культура притаманна Канаді, з одного боку, а японська культура подібна до культур країн Тихоокеанського регіону, з другого боку, то сфера використання функціонального підходу суттєво розширяється.

Таблиця 5.25

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА ЯПОНСЬКОГО ТА АМЕРИКАНСЬКОГО ПІДХОДІВ ДО МЕНЕДЖМЕНТУ[1]

Японський менеджмент	Американський менеджмент
Планування	
1. Довгострокова орієнтація	1. Переважно короткострокова орієнтація
2. Колективне прийняття рішень (по колу) з консенсусом	2. Індивідуальне прийняття рішень
3. Залучення багатьох людей до підготовки і прийняття рішень	3. Залучення небагатьох людей до прийняття рішень і «продаж» рішень особам з іншими цінностями
4. Потік рішень формується від низу до верху, і назад	4. Потоки рішень утворюються нагорі і рухаються вниз

[1] *Koontz H.* Essentials of Management // H. Koontz, H. Weihrich / Fifth Edition. — N.-Y. : McGraw-Hill Publishing Company, 1990. — P. 495.

Продовження табл. 5.25

Японський менеджмент	Американський менеджмент
5. Повільне прийняття рішень, але швидка їх реалізація	5. Швидке прийняття рішень і повільна їх реалізація, яка потребує компромісу, частого узгодження рішень
Організація	
1. Колективна відповідальність і звітність	1. Індивідуальна відповідальність
2. Нечіткість відповідальності за рішення	2. Зрозумілість і конкретність відповідальності за рішення
3. Неформальні організаційні структури	3. Формальні бюрократичні організаційні структури
4. Добре відома загальна організаційна культура і філософія, відчуття конкуренції	4. Брак загальної організаційної культури, ідентифікація більше професії, ніж компанії
Укомплектування штатів	
1. Нові працівники комплектуються переважно з навчальних закладів або ж перебувають усередині компанії для заміщення вакантних посад	1. Працівники набираються як з навчальних закладів, так і з інших компаній, досить часто вони переходять з однієї компанії до іншої
2. Повільне просування за категоріями посад	2. Прагнення швидкого успіху
3. Лояльність компанії	3. Лояльність професії
4. Надзвичайно рідкі оцінки виконання для нових співробітників	4. Часті оцінки виконання для нових співробітників
5. Оцінка довгострокового виконання	5. Оцінка короткострокових результатів
6. Просування ґрунтується на багатьох критеріях	6. Просування ґрунтується переважно на індивідуальному виконанні
7. Тренінг і розвиток персоналу вважається довгостроковою інвестицією	7. Тренінг і розвиток персоналу сприймаються із сумнівом (як загроза плинності кадрів)
8. Пожиттєве наймання для більшості компаній	8. Поширена службова невпевненість
Керівництво	
1. Лідер діє як соціальний партнер і член групи	1. Лідер діє як голова групи, що приймає рішення
2. Патерналістський стиль	2. Директивний стиль (сильний, фірмовий, визначений)
3. Загальні цінності, що полегшують співробітництво	3. Часто різні цінності, індивідуалізм, заважає інколи співпраці
4. Уникнення конфронтації, двозначність керівництва, акцент на гармонії	4. Загальна міжособистісна конфронтація, акцент на чіткості
5. Висхідні комунікації	5. Переважно спадні комунікації
Контроль	
1. Контроль парний	1. Контроль начальника

Закінчення табл. 5.25

Японський менеджмент	Американський менеджмент
2. Фокус контролю на груповому виконанні	2. Фокус контролю на індивідуальному виконанні
3. Спасіння особи	3. Установлення провини
4. Широке використання гуртків контролю якості	4. Обмежене використання гуртків контролю якості

Заслуговує на увагу гібридний варіант поведінкової концепції кроскультурного менеджменту, обґрунтований У. Оучі у своїй відомій теорії *Z*. Ідея його розробки полягає у поєднанні ліпших рис американських та японських компаній у новому типі американських компаній *Z*. Характеристики зазначених об'єктів дослідження наводяться в табл. 5.26.

Таблиця 5.26

ОСНОВНІ ХАРАКТЕРИСТИКИ ГІБРИДНОГО ВАРІАНТА КОНЦЕПЦІЇ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ (ТЕОРІЇ Z) У. ОУЧІ[1]

Характеристика	Тип А (американські компанії)	Тип Z (нові американські компанії)	Тип J (японські компанії)
Тривалість роботи співробітника в одній фірмі	Короткострокова	Довгострокова	Довгострокова
Методи прийняття рішень	Індивідуальна	Групові консенсусом	Групові консенсусом
Відповідальність	Індивідуальна	Індивідуальна	Колективна
Оцінка діяльності і службове просування	Швидкі	Уповільнені	Уповільнені
Контроль	Явний формалізований	Прихований неформалізований, але з чіткими формальними процедурами	Прихований неформалізований
Характер кар'єри	Запланована заздалегідь	Помірно планується	Не планується
Коло інтересів	Вузьке	Широке, включаючи родину	Широке

Важливо підкреслити, що дану теорію намагались упровадити у своїй діяльності чимало корпорацій у США і Західній Європі. Найбільш відомим прикладом є створення двома автомобільними корпораціями «Дженерал Моторз і «Тойота» спільного підприємства MUMNI (New United Motor Manufacturing Inc.) у м. Фримонт (США) з метою перевірки можливостей використання виробничих методів японської компанії американськими робітниками, які перебувають під сильним впливом профспілок та американських постачальників. У 1985 р. новий завод був уведений у дію.

У підґрунтя функціонування заводу було покладено такі принципи[1].

[1] *Ouchi W. G.* Theory Z. / W. G. Ouchi // Reading: Mass : Addison0wesley Publishing Company, 1981. — P. 39.

1. Менеджмент і працівники визнають, що їхнє майбутнє є незалежним, однак беруть на себе забов'язання додержуватися загального бачення.

2. Працівники втрачають гарантії зайнятості і мають вірити тому, що ставлення до них буде справедливе і відносини з керівниками перетворяться на партнерські.

3. Виробнича система скрізь ґрунтується на незалежних відносинах підприємства й у такий спосіб допомагає створювати сприятливе робоче середовище.

4. Управління виробничою системою має перетворювати стреси і конфлікти щоденного життя у довіру і взаємне порозуміння.

Тож перші кілька тижнів виробничі лінії працювали лише по кілька годин на день. Лише через 10 місяців було досягнуто запланованого обсягу випуску продукції. Увесь період тривало інтенсивне навчання працівників. Через п'ять років підприємство практично досягло рівня виробництва заводів «Тойота» в Японії за якісними і кількісними показниками. І хоч в інших випадках з корпораціями «Ай-Бі-Ем», «Х'юлет-Паккард» та ін. цей досвід не був таким успішним, практика доводить можливість створення гібридного варіанта крос-культурного менеджменту.

Важливо ще раз відзначити внесок Н. Адлер у розвиток поведінкової концепції крос-культурного менеджменту. Вона експериментально довела вищий потенціал ефективності роботи крос-культурних команд, виявила специфічні культурні характеристики менеджерів провідних національних культур (США, Японія, Китай, Бразилія тощо), які треба знати для проведення ефективних міжнародних переговорів, особливості мотивації персоналу в умовах різних національних культур і т. ін.[2].

Підсумовуючи викладене, підкреслимо зв'язок поведінкової концепції крос-культурного менеджменту з якісними характеристиками управлінської діяльності — функціями, позиціями, результатами і т. ін. Однак кількісних вимірів крос-культурних відмінностей зазначена концепція не містить. Це пояснюється браком ґрунтовних емпіричних досліджень, а також недооцінкою різних рівнів культури. Поведінкова концепція орієнтувала дослідників на вивчення очевидних артефактів культури: матеріальних, трудових, мовних.

Ціннісна концепція крос-культурного менеджменту ґрунтується на кількісному визначенні відмінностей вибраних характеристик (цінностей) ділових національних культур і врахування цих відмінностей у взаємодії їх носіїв у процесі управління глобальними корпораціями. Ядром цієї концепції є порівняльний менеджмент у вигляді результатів емпіричних досліджень, що відповідають вимогам репрезентативності проведених спостережень. Найбільш відомими варіантами цієї концепції є розробки Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарса та проект GLOBE.

Г. Хофстеде — голландський дослідник, засновник і перший директор Інституту досліджень крос-культурного співробітництва (м. Маастрихт). За часів своєї роботи в департаменті управління персоналом корпорації «Ай-Бі-Ем» він провів перші й наймасштабніші в історії міжнародного менеджменту крос-культурні дослідження. У 1968 та 1972 рр. було опитано понад 88 тис. працівників цієї компанії 50 професій 56 національностей у 72 країнах світу. 116 тис. анкет були підготовлені 20 мовами і містили близько 150 питань. За допомогою використання методу теоретичної релевантності та статистичного зв'язку було виявлено чотири

[1] *Hodgets R.M.* International Management // R. M. Hodgets, F. Luthans // Culture, Strategy and Behavior. — Fifth Edition. — New York : McGraw-Hill, 2003. — P. 190.

[2] *Холден Ф.* Библиотека успешного менеджера / Ф. Холден ; пер. с англ. — М. : HIPPO, 2003. — С. 188, 300—301.

виміри (фактори) ділової національної культури, або цінностей, що справляли вирішальний вплив як на взаємовідносини між організаціями, так і на горизонтальні й вертикальні взаємини між працівниками глобальної корпорації. У складі цих цінностей у першому дослідженні було виявлено: дистанціювання влади, ставлення до невизначеності, співвідношення між індивідуалізмом та колективізмом, гендерні характеристики[1]. У другому дослідженні було додано п'ятий вимір — часова орієнтація (довгострокова чи короткострокова). Для деяких із країн згадані показники наведені в табл. 5.27.

Таблиця 5.27

КУЛЬТУРНІ ВИМІРИ ДЕЯКИХ КРАЇН ЗА РЕЗУЛЬТАТАМИ ДОСЛІДЖЕНЬ Г. ХОФСТЕДЕ (100 — НАЙВИЩИЙ РІВЕНЬ, 2 — НАЙНИЖЧИЙ РІВЕНЬ)

Кластер, країна	Владна дистанція	Уникнення ризику	Індивідуалізм	Маскуналізм	Довгострокова орієнтація
Англосаксонський					
Великобританія	21	12	96	84	27
США	30	21	100	74	35
Арабський					
Арабські країни	89	51	52	58	н/д
Далекосхідний					
Китай	89	44	39	54	100
Німецький					
Німеччина	21	47	74	84	48
Австрія	2	56	68	98	н/д
Латиноамериканський					
Венесуела	92	61	8	96	н/д
Латиноєвропейський					
Франція	73	78	82	35	н/д
Італія	38	58	89	93	н/д
Іспанія	43	78	64	31	н/д
Близькосхідний					
Греція	50	100	45	67	н/д
Північний					
Швеція	12	8	82	2	58
Незалежний					
Бразилія	75	61	52	51	81
Індія	82	17	62	63	71
Ізраїль	4	66	66	47	н/д
Японія	32	89	55	100	н/д

[1] *Cullen I. B.* Multinational Management / I. B. Cullen, K. P. Parboteach // A Strategic Approach. — 4th Edition. — Mason, OH: Thomson Higher Education, 2008. — P. 53—68, 116—118.

Близькі за показниками культури об'єднані в кластери. Зважаючи на перебування країни в одному чи різних кластерах, можна робити висновки про більші чи менші крос-культурні відмінності працівників і менеджерів різних країн. І хоч за період, що минув після проведених досліджень, уподобання представників різних культур змінились, одержані результати і дотепер зберігають своє значення, оскільки окреслені зміни не мають принципового характеру.

Аналогічні дослідження були проведені іншим голландським дослідником Ф. Тромпенаарсом — керівником Групи міжкультурного менеджменту, яка має філії в Японії, Сінгапурі, Південній Африці, Великобританії та США і функціонує під егідою ООН. Протягом десяти років (1983—1993) представники цієї групи опитали понад 15 тис. менеджерів із 28 країн, у кожній з яких кількість респондентів була не менша від 500 осіб[1]. Цінності кожної культури встановлювались як уподобання у визначеній дилемі. Спочатку було виявлено п'ять дилем: індивідуалізм — общинність, універсалізм — спеціалізація, нейтральні — емоційні культури, спеціальні — дифузійні культури, досягнутий — наданий статус. Згодом до цих досліджень приєднався Ч. Хемпден-Тернер, і склад дилем дещо змінився за змістом та кількістю і досяг семи: універсалізм-партикуляризм, аналіз — синтез, індивідуалізм — общинність, внутрішня — зовнішня спрямованість, час як послідовність — час як синхронізація, досягнутий статус — наданий статус, рівність — ієрархічність. Розподіл країн за зазначеними дилемами наведено в табл. 5.28.

Таблиця 5.28

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕНЬ ХЕМПДЕН-ТЕРНЕРА І ТРОМПЕНААРСА[2]

ДИЛЕМА	
Універсалізм США, Великобританія, Німеччина, Швеція	***Партикуляризм*** Франція, Японія
Аналіз США, Великобританія, Нідерланди, Швеція	***Синтез*** Франція, Німеччина, Японія
Індивідуалізм США, Великобританія, Нідерланди, Швеція	***Общинність*** Франція, Німеччина, Японія
Внутрішня спрямованість США, Великобританія, Німеччина	***Зовнішня спрямованість*** Швеція, Нідерланди, Франція, Японія
Досягнутий статус США, Великобританія, Швеція, Німеччина, Нідерланди, Японія	***Наданий статус*** Франція
Рівність США, Німеччина, Великобританія, Нідерланди, Швеція	***Ієрархічність*** Франція, Японія
Час як послідовність США, Швеція, Нідерланди, Великобританія, Німеччина	***Час як синхронізація*** Франція, Японія

Важливо відзначити ще один внесок Ф. Тромпенаарса до крос-культурного менеджменту. Йому вдалось виявити взаємозв'язок між національними та кор-

[1] Ibid. — P. 70—79, 124—131.
[2] *Холден Ф.* Библиотека успешного менеджера.

поративними культурами. Проаналізувавши два виміри національних культур — характер взаємовідносин між працівниками (егалітарні та ієрархічні) та орієнтацію глобальних корпорацій відповідної національної належності, Ф. Тромпенаарс виявив чотири типи корпоративних культур, що притаманні компаніям конкретних країн. Цей розподіл зображено на рис. 5.15.

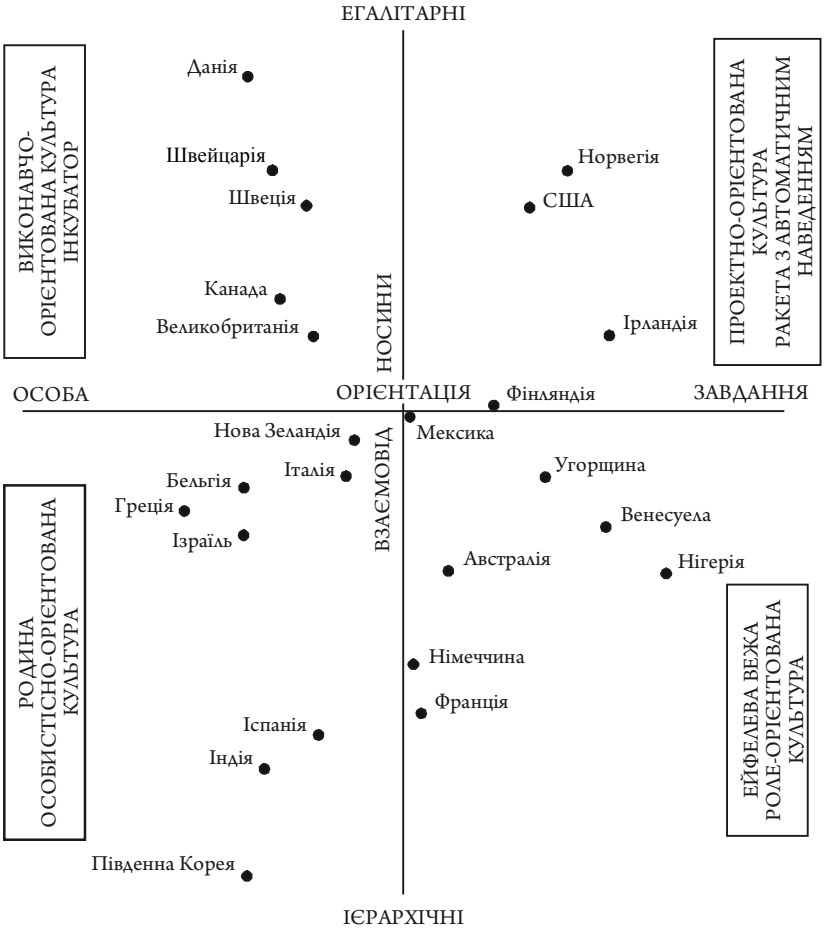


Рис. 5.15. Національні моделі корпоративної культури

Особливість культури «родина» полягає в тому, що влада реалізується через членів організації за згодою всіх працівників. Багато компаній з таким типом культури існують у країнах, в яких індустріальний прогрес розпочався відносно пізно (Греція, Південна Корея, Іспанія, Японія та ін.). Саме ці країни і розташовані в нижньому квадраті рисунка. Для корпорацій зазначених країн притаманний багатий контекст — поняття, що віддзеркалює обсяг інформації і її культурний зміст такими, які члени організації сприймають як належне. Ідеальні відносини такого типу в японських корпораціях дістали назву «семпай-кокай», тобто стосунки між старшим і молодшим братом. Саме тому японці планують свої

відносини на далеку перспективу, що дивує представників інших культур. Наприклад, нещодавно одна з японських корпорацій вела переговори з урядом Каліфорнії щодо придбання прав на експлуатацію національного парку «Yosemite». Вони надали тендерному комітету бізнес-план, розрахований аж на 250 років! Якою ж була реакція організаторів тендеру? «Боже, це ж тисяча квартальних звітів!», — вигукнув представник уряду. Пропозицію визнали несерйозною і відмовились від співпраці. Насправді ж довгостроковий підхід у плануванні є типовим для родинної культури, а отже, і для японських компаній. Можна нагадати інший приклад довгострокового планування в корпорації «Мацушита Електрик», в якій у 1932 р. також було складено план на 250 років[1].

Модель «Ейфелева вежа» притаманна насамперед німецьким компаніям і ґрунтується на деталізації роботи та суперструктурі, усередині якої чітко діють члени організації. Як видно з рис. 5.15, ця культура майже протилежна культурі «ракети з автоматичним наведенням», до якої причетні американські корпорації. Звідси стає зрозумілою невдале злиття «Крайслер» та «Даймлер-Бенц», про яке йшлося раніше.

Нарешті, класичним прикладом моделі «інкубатор» є компанії Каліфорнійської кремнієвої долини». Хоч вона і розташована в США, однак її компанії вирізняються від інших американських корпорацій. Адже в «інкубаторних» компаніях менеджмент ґрунтується на доцільному звільненні індивідів від рутинних операцій і завдань заради застосування ними своїх творчих здібностей. Саме ця особливість приваблює до таких корпорацій талановитих людей з усього світу. У подібних компаніях національний фактор відіграє допоміжну роль. Проілюструємо це на прикладі корпорації «Майкрософт», яка залучила на роботу нашого співвітчизника з Чернівців Андрія Ключевського, котрий з 2003 р. працює в цій корпорації, а у 2007 р. здобув найвищу нагороду компанії за інновації — «Мармуровий куб». Навчаючись у Чернівецькому університеті на математичному факультеті, він привернув до себе увагу Б. Гейтса своїми програмними розробками. Після закінчення навчання Ключевський склав чимало тестів, закінчив університет у штаті Айова за запрошенням і врешті-решт був зарахований до центрального офісу «Windows-дивізіону» в Сіетлі[2].

І третім варіантом ціннісної концепції крос-культурного менеджменту є проект GLOBE (Global Leadership and Organisational Behavior Effectivness — ефективність глобального лідерства й організаційної поведінки), який виконувався під керівництвом Р. Хауза протягом 1990—2000 рр. До цього проекту було залучено близько 200 дослідників із 60 країн. Вони вивчили крос-культурні аспекти діяльності понад 100 вищих керівників глобальних корпорацій. Особливості цього проекту полягають у такому: а) уперше склад великої групи дослідників був багатонаціональним. Тому крос-культурний характер був притаманний не тільки об'єкту, а й суб'єкту дослідження; б) у результаті дослідження було запропоновано 9-факторну модель культури для основних кластерів, яка є дальшим розвитком моделі Г. Хофстеде (табл. 5.29).

---

[1] *Мацусита К.* Миссия бизнеса / К. Мацусита ; пер. с англ. — М. : Альпина Паблишер, 2010. — С. 26.

[2] *Фещук Н.* За то, что я указал «Майкрософту» на программные ошибки, компания за свой счет пригласила меня на конференцию в Данию / Н. Фещук // Факты и комментарии. — 2007. — 16 нояб. — С. 11.

Таблиця 5.29

МОДЕЛЬ ДІЛОВОЇ КУЛЬТУРИ GLOBE[1]

Кластер	Виконавська орієнтація	Наполегливість	Майбутня орієнтація	Людська орієнтація	Інституціональний колективізм	Груповий колективізм	Гендерний егалітаризм	Дистанція влади	Уникнення ризику
Англосаксонський	3	2	2	2	2	1	2	2	2
Азійсько-конфуціанський	3	2	2	2	3	3	2	2	2
Східноєвропейський	1	3	1	2	2	3	3	2	1
Німецький	3	3	3	1	1	1	2	2	3
Латиноамериканський	1	2	1	2	1	3	2	2	1
Латиноєвропейський	2	2	2	1	1	2	2	2	2
Близькосхідний	2	2	1	2	2	3	1	2	1
Північно-європейський	2	1	3	2	3	1	3	1	3
Південно-азійський	2	2	2	3	2	3	2	2	2
Сахароафриканський	2	2	2	3	2	2	2	2	2

Умовні позначення: 3 — високий, 2 — середній, 1 — низький рівень.

Когнітивна концепція крос-культурного менеджменту є новітньою, оскільки була оприлюднена у 2002 р. її автором професором порівняльного та міжнародного менеджменту Ноттінгемської школи бізнесу (Великобританія) Н. Холденом у своїй праці[2]. Цікаво звернути увагу читача на її назву мовою оригіналу: «This translation of Cross Cultural Management: A knowledge Management Perspective» (Поступальний розвиток крос-культурного менеджменту: перспектива управління знаннями). Тож саме на управлінні знаннями робиться наголос у когнітивній концепції менеджменту.

Не менш цікавим є й той факт, що автором новітньої концепції виступає англійський учений — представник однієї з провідних національних шкіл менеджменту, яка є чи не найстарішою у світі, якщо не зважати на китайську, про яку йшлося раніше у зв'язку з аналізом колоніальної концепції. Англійська школа досліджує крос-культурні управлінські проблеми більш фундаментально, ніж школа американська.

Як метод обґрунтування когнітивної концепції менеджменту використовується соціальний конструктивізм, тобто кейс-метод із глибоким зануренням дослідника в діяльність глобальної корпорації. «Під час роботи з ним основна увага приділяється образам (mental representations) професійної й організаційної реальності, яка складається в уявленні менеджерів і описується мовними засобами; у такий спосіб вони піддаються осмисленню і можуть бути передані іншим людям»[3].

---

[1] *Cullen I. B.* Multinational Management / I. B. Cullen, K. P. Partbotecah. — P. 69.

[2] *Cullen I. B.* Multinational Management / I. B. Cullen, K. P. Parboteach // A Strategic Approach. — 4th Edition. — Mason, OH : Thomson Higher Education, 2008. — P. 384.

[3] *Холден, Найджел Дж.* Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента. — С. XII.

Ключовою ідеєю даної концепції є те, що крос-культурний менеджмент не можна розглядати як менеджмент культурних відмінностей у традиційному їх розумінні. Його слід трактувати як управлінську діяльність нової геоекономіки (geo-economy), звертаючи особливу увагу на вибудовування глобальних мереж, організаційне навчання та управління знаннями. Культурні відмінності за такого підходу є не перешкодою управлінської діяльності, а навпаки, невичерпним ресурсом глобальної корпорації. Адже завдяки цим відмінностям можна здобувати синергетичний ефект взаємодії фахівців, що належать до різних культур. Центральне завдання крос-культурного менеджменту в його когнітивній концепції — сприяння узгодженості дій у роботі, навчанні, контактах, в яких знання, цінності і досвід включаються у спільну мультикультурну діяльність.

Реалізація когнітивної концепції крос-культурного менеджменту в глобальних корпораціях охоплює три складові. По-перше, об'ємне розуміння культури. По-друге, використання нових форм управління знаннями. По-третє, створення нових технологій крос-культурного менеджменту.

Об'ємне розуміння культури означає поєднання тривимірного виміру загальнолюдської (глобальної) культури з тривимірним виміром національної культури. Перший аспект пов'язаний із загальновідомою типологією культури, яка вміщує:

- продукти людської діяльності (артефакти) — видиме обличчя культури, а саме матеріальну культуру, поведінку, мову; їх завжди помічають, хоч і не завжди сприймають;
- цінності, що втілюються в різноманітних соціальних інститутах: родині, віруванні, освіті, політиці тощо; вони менш помітні, однак більш усвідомлені;
- аксіоми, тобто твердження, що ґрунтуються на істинах, які сприймаються членами групи без будь-яких доказів; вони зовсім невидимі, однак не викликають жодних сумнівів.

Якщо попередні концепції стосуються двох верхніх рівнів (артефакти та цінності), то когнітивна концепція долучає до свого складу й використання аксіом.

Другий аспект об'ємного розуміння культури означає поєднання виявів культури на загальнонаціональному та корпоративному рівнях. Схематично це подано в табл. 5.30, яка віддзеркалює приклад корпорації «Мацусіта».

Таблиця 5.30

КУЛЬТУРНІ ФЕНОМЕНИ ЯПОНІЇ І КОРПОРАЦІЇ «МАЦУСІТА»

Рівень культури	Японія	Корпорація «Мацусіта»
Артефакт	Покупець	«Мейші» (візитна картка)
Цінності	Освіта	• служіння суспільству • справедливість і чесність • колективна праця на спільне благо • постійне вдосконалення • ввічливість і смиренність • додержання природних законів • вдячність за благодіяння
Аксіоми	Почуття обов'язку	Універсальність філософії бізнесу К. Мацусіта: «Місія промислового підприємства повинна полягати в подоланні бідності, в позбавленні від страждань суспільства в цілому, у тому, щоб зробити людей багатими»

Що стосується вдосконалення управління знаннями, то когнітивна концепція крос-культурного менеджменту ґрунтується на таких принципах[1].

- знання виникає і перебуває в людському розумі;
- спільне використання знань обумовлює довіру;
- сучасні технології менеджменту створюють нові форми когнітивної поведінки;
- обов'язковою є управлінська підтримка і додаткові ресурси;
- ініціативи з використання знань мають розпочинатись із пілотних програм;
- систематична якісна і кількісна оцінка ініціатив;
- систематичне заохочення розвитку творчості.

Серед крос-культурних технологій когнітивної спрямованості, які використовуються глобальними корпораціями, важливо виділити такі:

- крос-культурне перенесення знань, цінностей, досвіду;
- спільне крос-культурне навчання;
- вибудовування крос-культурних мереж;
- інтерактивна трансляція;
- вироблення процесуальної компетенції;
- створення атмосфери співробітництва.

Узагальнені характеристики розглянутих концепцій крос-культурного менеджменту наведені в табл. 5.31.

Таблиця 5.31

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ КРОС-КУЛЬТУРНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ МІЖНАРОДНИХ КОРПОРАЦІЙ*

Автори	Ключові ідеї	Основні інструменти
Колоніальна концепція (1500—1900 рр.)		
Пророк Ієзекіїль М. Вебер	• ігнорування місцевої культури • особиста мотивація в торгівлі колоніальними товарами	• нав'язування цінностей країн-метрополій • протестантська етика • урядова підтримка власних підприємців у зарубіжній діяльності
Кадрова концепція (1900—1945 рр.)		
Р. Робінсон Г. Форд А. Хаммер	• формування і використання виконавських і управлінських навиків місцевого населення з урахуванням його особливостей	• експансія національних концепцій менеджменту із країн-метрополій до колоній і залежних країн • навчання місцевих робітників і менеджерів нижньої ланки • підготовка туземних менеджерів середньої ланки у метрополіях
Поведінкова концепція (1950 — т. ч.)		
К. Ісікава Е. Демінг К. Кунтц У. Оучі Н. Адлер	• виявлення особливостей поведінки менеджерів, що належать до різних національних культур, та врахування крос-культурних відмінностей у взаємодії їх у глобальних корпораціях	• тотальне управління якістю • крос-культурні особливості управлінських функцій • теорія «*Z*» • моделі міжкультурних переговорів

[1] *Холден, Найджел Дж.* Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента. — С. 83.

Закінчення табл. 5.31

Автори	Ключові ідеї	Основні інструменти
Ціннісна концепція (1968 — т. ч.)		
Г. Хофстеде Ф. Тромпенаарс Р. Хаус	Кількісне визначення крос-культурних відмінностей та їх використання в управлінській діяльності з метою уникнення конфліктів між носіями різних цінностей	• класифікація цінностей • культурні кластери • корпоративні культури • моделі культури
Когнітивна концепція (2002 — т. ч.)		
Н. Холден	Використання крос-культурних відмінностей як найважливішого ресурсу нарощування управлінської результативності глобальних корпорацій	• крос-культурні команди • фасилітейтори • крос-культурні технології

[*] Авторська розробка.

Для досягнення глобального корпоративного лідерства значну користь становлять усі концепції крос-культурного менеджменту останнього періоду: поведінкова, ціннісна та когнітивна. Залежно від рівня інтернаціоналізації своєї діяльності міжнародні корпорації використовують різне співвідношення наведених концепцій. На початковому рівні доцільно робити наголос на поведінкову концепцію, яка є простішою за когнітивну і дозволяє поступово опановувати досвід мультинаціонального менеджменту, необхідний для впровадження більш складних інструментів. Така проблема, наприклад, постала перед українською компанією «Метінвест Холдинг». Стратегічними цілями цієї компанії є зміцнення лідерських позицій на національному металургійному ринку і поступове просування на світові ринки гірничо-металургійної продукції завдяки придбанню у 2009 р. американської вугледобувної групи «United Coal Company» (UCC) за 110 млн дол. США. Значення цього придбання полягає у тому, що в середньостроковій перспективі в шахтах і відкритих кар'єрах цієї групи після відповідної реконструкції видобуватимуть 6—7 млн тонн високоякісного коксівного вугілля, дефіцит якого в Україні — 7—8 млн тонн. З урахуванням того, що 82 % запасів копалин цієї групи становить саме коксівне вугілля, прийняте рішення щодо купівлі UCC є стратегічно виваженим[1].

Однак для реалізації амбітних завдань «Метінвесту» доведеться опанувати тонкі інструменти міжнародного менеджменту. Раціонально цю діяльність ґрунтувати на поведінковій і ціннісній концепціях крос-культурного менеджменту у відношенні 70:30 або 80:20. Спроба використати когнітивну концепцію лише ускладнить відносини материнської компанії в Україні з її зарубіжним відділенням у США.

Навпаки, для корпорацій, що мають провідні позиції лідерів на глобальних ринках, важливо опановувати новітню концепцію когнітивного менеджменту. Оскільки на теренах України поки що немає власних міжнародних корпорацій, які застосовують наведену концепцію крос-культурного менеджменту як ін-

[1] *Константинов П.* «Метинвест» разжился углем в Штатах и Краснодоне / П. Константинов // Зеркало недели. — 2011. — № 26. — 16 июля. — С. 7; *Холден, Найджел Дж.* Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента. — С. 163.

струмент збереження і посилення своїх позицій глобального корпоративного лідера, наведемо досвід згадуваної раніше корпорації «Мацусіта» (Matsushita Electric Industrial Company — MEI).

По-перше, для формування ефективного співробітництва в MEI, де репрезентовані численні національні культури, використовуються не тільки такі інструменти, як місія компанії, її філософія (див. табл. 5.30), а й основна мета менеджменту та кредо, які мають мобілізувальну та інтегрувальну функції. Вони формулюються так[1]:

Основна мета менеджменту. Усвідомлюючи свою відповідальність як виробники, ми присвячуємо себе і свою ділову активність процесу розвитку суспільства і добробуту людей, поліпшуючи тим самим якість життя в усьому світі.

Кредо компанії. Прогрес і розвиток можуть бути реалізовані лише спільними зусиллями і готовністю до співробітництва кожного із працівників нашої компанії. Єдиним духом ми клянемося виконувати наш корпоративний обов'язок віддано, невтомно і спільно.

По-друге, для використання крос-культурних відмінностей як найважливішого ресурсу нарощування глобального корпоративного лідерства, як цього вимагає когнітивна концепція, було створено два унікальних інститути. У листопаді 1946 р. у розпалі післявоєнної депресії. К. Мацусіта заснував Інститут миру і щастя через процвітання (Peace and Happiness through Prosperity — PHP (institute). Заявленими цілями організації було вивчення людської природи і запобігання вступу Японії в будь-які конфлікти, подібні самогубній Другій світовій війні. Результати проведених у цьому Інституті досліджень завжди використовувались для вдосконалення управління компанією і державою, у політиці й у повсякденному житті. Методологія діяльності Інституту ґрунтується на ключовій японській концепції «розуму сунао», що означає вільний і необмежений розум, здатний адаптуватись до нових обставин. Особистість із «розумом сунао» сприймає речі такими, якими вони є в даний момент, і не зафарбовує їх якою-небудь упередженістю, надмірною емоційністю чи забобонами. «Ставтесь до реальності неупереджено, прямо і чесно, — наголошував К. Мацусіта, — не дозволяйте невротичним імпульсам чи політичним інтригам відвести вас убік».

Щоб дати уявлення про масштаби діяльності Інституту зі штатом 300 співробітників, слід навести деякі дані щодо одержаних у ньому результатів. Інститут видає 11 щомісячних журналів загальним накладом понад три мільйони примірників, щороку випускає близько 400 різноманітних видань (монографій, підручників, науково-популярних праць, художню літературу для дітей тощо). У дво- чи багатоденних семінарах з менеджменту в Японії чи за кордоном взяли участь понад 200 тисяч фахівців. Професори Є. Г. Панченко та В. А. Білошапка взяли участь в одному з таких семінарів, який проходив 2—8 лютого 2003 р. в Польсько-японському центрі менеджменту (м. Варшава), на тему «Японський менеджмент: практичні інструменти для промисловості і компаній». І вони не тільки підтверджують його високий рівень, а й дотепер використовують набуті в ньому компетенції в навчальному процесі і наукових дослідженнях університету. І, нарешті, звернімо увагу на створення Інститутом у травні 1983 р. постійно діючого Кіотського колоквіуму із глобальних змін з метою вироблення пропозицій

[1] *Коттер Джон П.* Лидерство Мацуситы: Уроки выдающегося предпринимателя XX века / Джон П. Коттер ; пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — С. 176—193.

у галузі політики, ділового товариства і громадськості Японії і світу. Ця дослідна група зробила вагомий внесок у підписання у грудні 1997 р. загальновідомого Кіотського протоколу щодо запобігання негативним кліматичним змінам за допомогою зменшення викидів парникових газів.

Іншою унікальною організацією, яку заснував К. Мацусіта у вересні 1978 р., став Інститут Мацусіти з проблем державного управління і менеджменту (Matsushita Institute of Government and Management — MIGM). Мета його полягала у сприянні підвищенню професіоналізму людей, здатних стати лідерами у XXI ст. Інститут розташований у 30 милях на південно-захід від Токіо. Архітектура його еклектична і містить елементи найрізноманітніших національних стилів: норманські ворота, мавританська дзвінниця, житлові корпуси, прикрашені ліпниною кремового кольору. Цей Інститут не пов'язаний з яким-небудь університетом і складається з адміністративного персоналу, викладачів-сумісників і студентів. Конкурс у цей Інститут досягає 40 осіб на одне місце, тимчасом як у найбільш престижні школи бізнесу США і Європи — до 10 осіб на місце. Про ефективність діяльності Інституту свідчить таке порівняння. Серед 17 тисяч випускників найпрестижнішої у США Школи державного управління ім. Кеннеді Гарвардського університету налічується 17 членів Конгресу США (0,1 %), тоді як серед 150 випускників MIGM — 15 членів Японського парламенту (10 %)[1]. Зрозуміло, що всі випускники MIGM, які є громадянами багатьох країн, роблять серйозний внесок у посилення лідерських позицій корпорації «Matsushita» на світових ринках, оскільки протягом двох років вони усвідомлювали філософію К. Мацусіти щодо справжньої природи людини — починаючи від допомоги в будівництві іригаційних систем у Африці і закінчуючи роботою на заводах із виробництва сталі.

По-третє, К. Мацусіта підкреслював значення *колективної мудрості* як засобу досягнення того, що вважалось неможливим. Так, на засіданні керівників відділень у жовтні 1958 р. він сказав: «Надалі нам доведеться брати участь у ціновій конкуренції. Ми повинні скоротити витрати не менше ніж на 10 %. На перший погляд, якщо ми будемо розглядати дане завдання у вузькому аспекті, це може здатися неможливим. Щоб розширити підхід до проблеми, нам слід навчитись використовувати досвід багатьох людей, у тому числі інших компаній. Ми повинні не тільки здобувати додаткові знання, але й звернутись до інших корпорацій за підтримкою у застосуванні нових ідей. Якщо ми розглядатимемо проблеми лише із власної позиції, наша здатність подолати їх залишиться вкрай обмеженою. Звернення до колективної мудрості дасть нам можливість виконати нашу місію»[2].

Принцип колективної мудрості «Мацусіта» використовує й у наш час для посилення свого глобального лідерства.

По-четверте, ключову роль серед інструментів крос-культурного менеджменту, які використовує МЕІ для посилення свого глобального лідерства, відіграє *філософія компанії з питань глобалізації*, яка охоплює шість тез[3]:

1. Ми повинні вести свої справи так, щоб здобути схвалення країни, що нас приймає, і у своїй роботі поважати місцеві звичаї.

---

[1] *Коттер Джон П.* Лидерство Мацуситы: Уроки выдающегося предпринимателя XX века / Джон П. Коттер ; пер. с англ. — М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. — С. 176—193.

[2] *Мацусита К.* Мисия бизнеса. — С. 163.

[3] *Холден, Найджел Дж.* Кросс-культурный менеджмент. Концепция креативного менеджмента. — С. 175.

2. Ми повинні розвивати свій бізнес згідно з внутрішньою політикою країни. Ми також повинні докладати всіх зусиль, щоб країна, що приймає, розуміла нашу філософію менеджменту.

3. Ми повинні випускати вироби і надавати послуги, які є конкурентоспроможними на міжнародних ринках з погляду їх якості, виробництва і вартості, надаючи тим самим споживачам додаткової вигоди.

4. Ми повинні переносити технології й обмінюватись ними у світовому масштабі на основі спільних досліджень.

5. Наш менеджмент має бути автономним і відповідальним, ґрунтуватись на міцній управлінській структурі; він має стати нашим капіталом у розширенні бізнесу.

6. Ми повинні здійснювати керування нашими закордонними відділеннями за допомогою місцевих співробітників, навчати їх і сприяти їхньому зростанню.

І хоч не всі дослідники поділяють цю філософію, не можна не визнати чіткості позицій «Мацусіти» стосовно до глобалізації. Зокрема, Н. Холден оцінює наведені положення як етноцентричний глобалізм, що далеко не завжди реалізується на практиці. Адже незважаючи на шосту тезу філософії щодо залучення місцевих працівників до керування закордонними відділеннями, серед 58 напрямів діяльності «Мацусіти» в Європі повністю контролюються європейськими керівниками лише вісім[1].

Проте використання зазначених методів когнітивної концепції крос-культурного менеджменту дало змогу «Мацусіті» посісти чільне місце в системі глобального корпоративного лідерства. Коли як критерій брати максимальний приріст річного доходу корпорації в період життя її лідера, то «Мацусіта» у XX ст. була незаперечним лідером, про що свідчать дані табл. 5.32.

Таблиця 5.32

ВИДАТНІ ПІДПРИЄМЦІ XX СТ.[2]

Ім'я лідера	Компанія	Річний приріст доходів, млрд дол. у цінах 1994 р.
Коносуке Мацусіта	Matsushita Electric	49,5
Соіхіро Хонда	Honda Motor Co., Ltd.	35,5
Сем Уолтон	Wal-Mart Stores, Inc.	35,0
Акіо Моріта	Sony Corporation	33,7
Девід Паккард/Уільям Х'юлет	Hewlett-Packard Company	20,6
Джеймс Кеш Пенні	J.C. Penney Company, Inc.	17,4
Кен Олсен	Digital Equipment Corporation	14,5
Генрі Форд	Ford Motor Company	10,3
Енді Гроув	Intel Corporation	8,9
Рей Крок	McDonald's Corporation	4,7
Білл Гейтс	Microsoft Corporation	3,8

[1] *Холден, Найджел Дж.* Кросс-культурный менеджмент. Концепция креативного менеджмента. — С. 177.

[2] *Коттер Джон П.* Лидерство Мацуситы: Уроки выдающегося предпринимателя XX века. — С. 16.

На завершення варто назвати низку проблем, які «Мацусіта» вимушена розв'язувати за результатами проведених досліджень на шляху впровадження когнітивної концепції крос-культурного менеджменту.

По-перше, у корпорації існує так звана *перегородка із рисового паперу* (paper ceiling) — сплав культурних і організаційних проблем, що не мають офіційного характеру, однак, суттєво гальмують розвиток компанії. Це пов'язано з тим, що філософія компанії закріплює поділ працівників на японців (ін-група — свої) та неяпонців (аут-група — чужі). Представники першої групи володіють рідною мовою і ближчі до джерел японської культури, а члени другої групи — іноземні працівники — вимушені користуватись адаптованим викладом суті позиції компанії і часто хибно розуміють чи тлумачать філософію. Звідки випливає небажання довіряти місцевим менеджерам.

По-друге, компанія відчуває серйозний брак інновацій, особливо щодо пристосування організаційних структур до потреб глобалізованої економіки. Це спричиняє формування так званого ефекту тунельного зору, коли периферійний погляд дуже послаблений чи його зовсім немає, що обмежує інноваційні можливості працівників і формує догматичний спосіб мислення.

По-третє, у компанії існує непропорційний розподіл знань, необхідних для прийняття рішень, які зосереджені переважно в японців.

По-четверте, неможливість оперативно і широко використовувати успішні методи роботи, які напрацьовані в закордонних відділеннях корпорації, оскільки відомості про них надходять виключно до витоків філософії й системи цінностей «Мацусіти», тобто в Японію.

По-п'яте, непорушність старшого керівництва, багатонаціональної філософії, яку не поділяють співробітники різних національностей, що працюють у відділеннях компанії в інших країнах. Як головний важіль подолання зазначених крос-культурних проблем «Мацусіта» вибрала систему «5S»: швидкість (speed), простота (simplicity), стратегія (strategy), щирість (sincerity) та усмішка (smile). На переконання вищого керівництва корпорації, це дасть змогу не тільки утримати, а й посилити позиції глобального лідера.

5.6. Адаптація принципів і норм корпоративної культури в агробізнесі України

Корпоративна культура є стратегічним інструментом, що дає можливість орієнтувати міжнародну підприємницьку діяльність на довгострокові цілі, мобілізувати ініціативу співробітників і партнерів організації, поєднати зусилля зовнішніх учасників бізнесу організації (партнерів) і її співробітників. Саме вона справляє вирішальний вплив на ефективність міжнародного менеджменту в машинобудуванні для АПК.

Розвиток корпоративної культури підприємств агропромислового машинобудування України відбувається за умов впливу різних середовищ, а саме внутрішнього (корпоративна культура підприємств), національного (українська національна культура), іноземного (іноземні національна та корпоративна культури) та глобального середовища, дія якого останнім часом істотно зрос-

тає, що передбачає створення нової корпоративної культури, яка формується в процесі партнерства українських і закордонних підприємств-партнерів. Отже, ідеться про крос-культурний аспект у міжнародному менеджменті. Зазначимо, що більшість учених і, зокрема, Г. Хофстеде, Ф. Тромпенаарс, Р. Гестеленде розглядають культуру з антропологічного боку як набір цінностей, норм, що передаються в процесі соціалізації наступним поколінням[1], намагаючись виявити способи подолання проблем, що можуть виникнути під час злиття або поглинання компаній.

Основним предметом крос-культурного менеджменту є проблеми міжкультурної взаємодії[2]. При цьому порівняння двох різних культур є предметом порівняльного менеджменту, тоді як крос-культурний менеджмент має визначати специфіку нового виду культури, яка з'являється внаслідок зіткнення двох культур на глобальному рівні та, відповідно, з'являється нова глобальна корпоративна культура.

Існують два підходи до трактування крос-культурного менеджменту: традиційний (крос-культурний менеджмент визначається як менеджмент культурних розбіжностей), та нетрадиційний (крос-культурний менеджмент трактується в термінах спільного навчання, перенесення й поширення знання і досвіду). Отже, об'єктом дослідження крос-культурного менеджменту є новий вид культури, яка виникає на перетині двох або більше культур на глобальному рівні.

Тож розглянемо поняття інтернаціональної корпоративної культури. Деякі автори визначають її як місію, орієнтовану на глобальний рівень, глобальне корпоративне бачення, інтернаціональні інформаційні джерела і системи тощо та Відповідно окреслюють критерії дослідження даного поняття: імідж, спільні цінності, типи поведінки менеджерів, лідерство, комунікації, системи контролю на міжнародному рівні, природу виявлення культурного шоку. Отже, інтернаціональна корпоративна культура охоплює: домінантну культуру материнської компанії та культуру єдиної мультикультурної команди або проекту.

Ознаками інтернаціональної корпоративної культури є здатність формулювати та втілювати в життя глобальні стратегії, які сприяють навчанню у світовому масштабі та цілком відповідають місцевим вимогам і очікуванням з використанням внутрішнього потенціалу компанії. І хоч українські підприємства здебільшого лише вивчають ринки окремих країн, проте їхня діяльність за кордоном вимагає вивчення особливостей інших національних культур з метою реалізації спільних проектів та недопущення культурних конфліктів. Тому менеджмент даних підприємств повинен розвивати корпоративну культуру, ураховуючи засади крос-культурного менеджменту, що вивчає природу взаємодії культур.

Отже, поняття інтернаціональної корпоративної культури можна визначити як новий рівень культури бізнесу, яка виникає завдяки культурній взаємодії компаній-партнерів у концепції середовищ та здатна формувати і втілювати в

---

[1] *Холден Н. Дж.* Кросс-культурный менеджмент. Концепция когнитивного менеджмента : [учеб. пособие для студ.] / Найджел Дж. Холден ; [пер. с англ. под ред. проф. Б. Л. Ерёмина]. — М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 384 с. — (Серия «Зарубежный учебник»). — С. 31.

[2] Там само. — С. 59.

життя глобальні стратегії, використовуючи масштаби нових створюваних інформаційних мереж, командні форми роботи, організаційне навчання.

Виходячи з наведеного побудуємо концептуальну модель розвитку корпоративної культури за умов інтернаціоналізації, яка ґрунтується на нетрадиційному підході в крос-культурному менеджменті, що визначає природу взаємодії культур, а не тільки їхні відмінності (рис. 5.16).

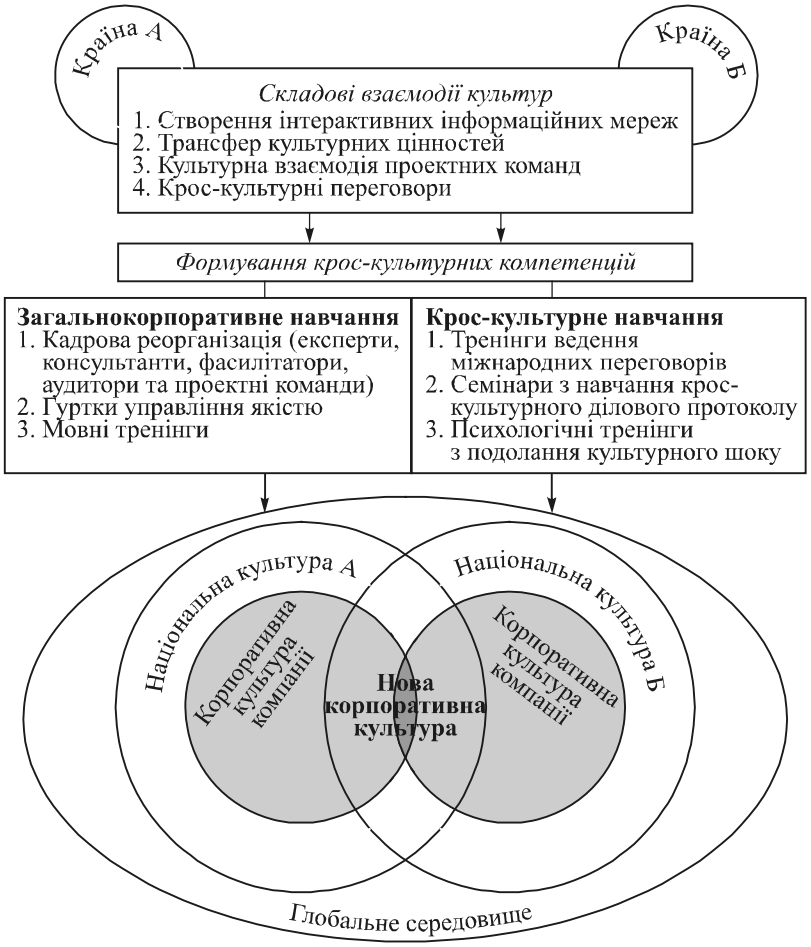


Рис. 5.16. Концептуальна модель формування інтернаціональної корпоративної культури

Аналіз особливостей корпоративної культури світових лідерів агропромислового машинобудування в розрізі реальної бізнес-практики з відповідними їй типом, місією, цінностями, проголошуваним баченням і стратегією в глобальному конкурентному середовищі дав змогу провести галузеву типологізацію корпоративної культури (табл. 5.33).

Таблиця 5.33

ТИПІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ СВІТОВИХ ЛІДЕРІВ АГРОПРОМИСЛОВОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Тип корпоративної культури	Основні особливості	Назва компанії	Обсяги чистого продажу, 2009/2010, млн дол.	Чистий прибуток, 2009/2010, млн дол.
Кланова	Організація для персоналу. Проголошуються людські цінності, відкритість у відносинах, командна робота	CLAAS	3,287.5/3,852.3	68.4/97.5
Ринкова	Акцент на конкуренції (внутрішній, зовнішній), виконанні завдання	Same Deutz-Fahr.	1,163.9/--	(64.3)/--
Адхократична	Динамізм, підприємництво, акцент на інноваціях, лідерстві та довгостроковій перспективі	Bucher Industries AG — Kuhn Group	2,297.3/2,176.4	(25.7)/104.9
Ринково-кланова	У компанії переважає командний стиль роботи, скерованість на виконання завдання та задоволення потреб ринку за одночасного проголошення організаційних цінностей, турботи про підлеглих і відкритості у відносинах	Caterpillar Incorporates	29,540/39,867	895/2,700
		Deere & Company	23,112/26,005	873/1,865
		CNH Global	12,783/14,474	(222)/438
		Kverneland Group	554.6/—	53.8/—
Ринково-адхократична	Орієнтація на потреби ринку, інноваційність, передові позиції, зростання; пріоритет інтересів клієнтів	AGCO	6,896.6/6,516.4	220.5/135.7
Адхократично-кланова	Компанія є динамічною та підприємницькою, відбувається постійний пошук нового з метою захоплення лідерських позицій на ринку, співробітники є головною цінністю організації, гідної інвестицій	Mahindra & Mahindra	3,296.26/4,530.9	191/459.4
		Exel Industries Group	600.5/509	13.5/23.2
		Yanmar Company	65,795/53,860	199.9/(587.5)
Ієрархічна	Формалізоване та структуроване місце роботи, процесами керують норми та регламенти, негнучкість до змін на міжнародному ринку	—		

* *Адаптовано звіти компаній та розраховано за крос-курсом від 31.12.2010.*

Установлено, що компаніям притаманні переважно такі корпоративні культури, як ринково-кланова (контрольованість у зростанні, стратегічний розвиток, лідерство, урахування інтересів стейкхолдерів, чіткість завдань, робота у команді) та кла-

ново-адхократична (акцент на динамічності розвитку, розширенні дослідної роботи, інноваційності, авторитеті засновників). Такі типологічні акценти дозволяють компаніям забезпечувати стійке лідерство в агропромисловому бізнесі.

Зазначимо, що таку типологізацію підтверджує дослідження американських учених Кіма Камерона та Роберта Куінна, які визначили загальний профіль корпоративної культури в агробізнесі (рис. 5.17) з метою обґрунтування доцільності підвищення ефективності діяльності підприємства в розрізі змін корпоративної культури. Незважаючи на те що відхилення від такого усередненого значення може визначати наявність будь-якої особливої конкурентної переваги, проте, як правило, виявляється невідповідність вимогам зовнішнього середовища.

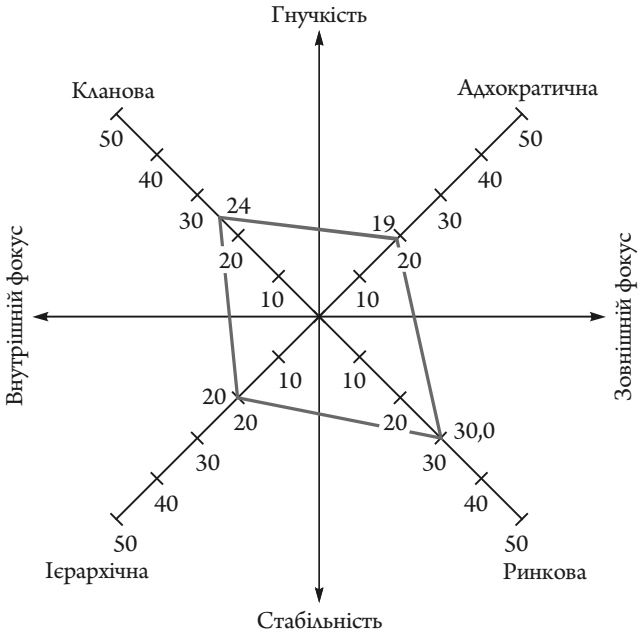


Рис. 5.17. Загальний профіль корпоративної культури в міжнародному агробізнесі відповідно до методики К. Камерона та Р. Куінна[1]

З огляду на брак в українському бізнес-середовищі усталених корпоративних культурних традицій важливого значення набуває аналіз загальних передумов і чинників та галузевих особливостей становлення корпоративної культури. Стратегічними пріоритетами розвитку корпоративної культури українських компаній сфери агропромислового машинобудування є посилення ролі цінностей, які визначають конкурентність, креативність, крос-культурну адаптивність та збільшення вагомості норм і регламентів для забезпечення контрольованості та формалізації міжнародної діяльності. Зазначені пріоритети характерні для компаній-виробників сільськогосподарської техніки.

[1] *Камерон К.* Диагностика и изменение организационной культуры / Ким Камерон, Роберт Куинн ; пер. с англ. под ред. И. В. Андреевой. — СПб : Питер, 2001. — 320 с. — (Серия «Теория и практика менеджмента»). — С. 117.

У даному аспекті вченими досліджені взаємозв'язки бізнес-стратегій (захисна, лавірування, суперництва, розширення)[1] і типів корпоративної культури (кланова, адхократична, ринкова, ієрархічна) у контексті міжнародної конкурентної поведінки українських компаній агропромислового машинобудування. За умов поширення інноваційних технологій, трансформації зв'язків у виробництві та торгівлі сільськогосподарською технікою, підвищення міжнародної конкуренції компаніям переважно виробничого профілю сфери агропромислового машинобудування пропонується використовувати стратегію розширення, реалізацію якої найбільш ефективно забезпечить формування ринково-ієрархічної корпоративної культури, яка також відповідає світовим тенденціям ефективного розвитку ТНК сфери машинобудування для АПК.

За умов, з одного боку, недосконалої внутрішньої системи корпоративних зв'язків, а з другого — формування міжнародно стандартизованих правил ведення бізнесу, їх вихід на міжнародний ринок можливий через реалізацію різних форм кооперації з іноземними партнерами (спільні підприємства та проекти у сфері виробництва та торгівлі технікою для агропромислового комплексу). Слід зазначити, що в умовах динамічної інтернаціоналізації українського бізнесу, його адаптації до міжнародно-уніфікованих норм діяльності цьому має передувати комплексна діагностика корпоративної культури для визначення превалюючих і бажаних її типів, критичних відхилень між ними, сили та кроскультурної узгодженості (табл. 5.24).

Таблиця 5.34

ХАРАКТЕРИСТИКА КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ОКРЕМИХ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Параметри	Досліджувані компанії					
	Компанії переважно виробничого профілю					
	НВФ «Система Борекс»		ЗАТ «Концерн Борекс»		ТОВ «Борекс Інвест»	
1. Сектори профілю ефективності	НР	ОС	НР	ОС	НР	ОС
Макроадаптивність, %	63,7	82<	37,3	82<	63	82<
Внутрішньоорганізаційні процеси, %	61,3	58–82	34	58–82	96,3	58–82
Соціальний мікроклімат, %	70,3	58–82	38,7	58–82	80	58–82
Корпоративна політика, %	41,7	58–82	40,7	58–82	66,3	58–82
2. Рівень профілю, од.	1,10		0,45		1,83	
3. Рекомендований тип корпоративної культури для розвитку міжнародної діяльності	Ринково-ієрархічна		Ринково-ієрархічна		Ринково-ієрархічна	
4. Параметри, що особливо потребують зміни відповідно до розробленого стандарту та рекомендованого типу корпоративної культури	ЕК**, СПВ, ПП, ЗІ, МС		Ц, ЕК, СПВ, ПП, ЗІ, МС		ЕК, ПК, ОПР, СПВ, ОМ, ЗІ, МС	

НР — наявний рівень
ОС — оптимальний стандарт
ЕК — етичні кодекси,
ВЛ — влада і лідерство,
Ц — цінності,
ПК — процес комунікацій,
ОПР — особливості прийняття рішень,
СПВ — соціально-психологічні відносини,
ПП — портрет працівника,
ОМ — особливості мотивації,
ЗІ — зовнішня ідентифікація,
МС — міфологічна структура,
ГЗ — готовність до змін,
ГІ — готовність до інновацій

[1] *Білошапка В. А.* Управлінська результативність в розвитку міжнародних компаній : монографія / В. А. Білошапка. — К. : Графіка і Друк, 2007. — 236 с. — С. 183.

Аналіз результатів дослідження профілю корпоративної культури компаній сфери агропромислового машинобудування протягом 2006—2008 рр. на основі опитування показав значну перевагу ієрархічного типу (у середньому 23,3—42,2 % від загальної кількості відповідей) за невисокого рівня її ефективності (у середньому 1,13 за ідеального рівня 3,14). Рівень емпіричних параметрів якісної характеристики елементів корпоративної культури в більшості компаній у розрізі зовнішнього фокусу та гнучкості є низьким («макроадаптивність» — 0,55, «корпоративна політика» — 0,5) і лише процеси, які характеризують внутрішній фокус та стабільність, є середніми («соціальний мікроклімат» — 0,63, «внутрішньоорганізаційні процеси» — 0,64), що насамперед пов'язано з ігноруванням значення та управління розвитком корпоративної культури національним менеджментом у процесі розроблення шляхів виходу та розширення діяльності компаній на міжнародних ринках.

Для мобілізації крос-культурного компоненту ефективності міжнародної діяльності виробничих компаній агропромислового машинобудування пропонуємо використовувати варіативну модель формування їхніх корпоративних культур, яка ґрунтується: на оцінці портфеля якісної характеристики елементів корпоративної культури; матриці відповідності інструментів формування її складових у розрізі конкретних типів; динамічних сценаріях вектора її змін за умов інтернаціоналізації бізнесу (табл. 5.35).

Таблиця 5.35

ВАРІАТИВНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРУ В РОЗРІЗІ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Бажана характеристика елементів корпоративної культури	Ключові інструменти адаптації базових елементів корпоративної культури в розрізі ефективного розвитку міжнародної діяльності	Вектор зміни
Місія	**Інструменти розроблення та реалізації місії**	
Місія-експансія	Визначення інтересів споживачів як найбільш пріоритетних	↑*
	Проголошення часткового або повного акценту на процесах виробництва (розповсюдження) товару	↑
	Формулювання місії функціональних підрозділів, а саме тих, що залучені до міжнародної діяльності (НДДКР, маркетинг, обслуговування клієнтів та інформаційних систем)	→/↑
Цінності	**Інструмени підбору, залучення працівників та формування цінностей**	
Виконання завдання, командна робота, невибагливість до умов праці, творчість, результативність, суперництво, залучення споживачів та постачальників, конкурентоспроможність, внутрішня конкуренція, відповідальність, підпорядкованість стратегії, досвід у бізнесі, сприйняття нового, часткова структурованість, своєчасність, статусні мотиватори, повага до влади, відданість, удосконалення процесів	Практика підбору власних співробітників на потрібні посади	–
	Використання розширеної системи підбору та оцінки персоналу (багаторазове інтерв'ювання, анкетування для оцінки рівня відповідності не тільки наявній корпоративній культурі, а й внутрішнім вимогам, спеціальні оцінні та атестаційні листки)	↑
	Проведення додаткових заходів з уникнення загрози появи шпигунів від конкурентів (вивчення досьє кандидата, включення спеціальних запитань до анкети, проведення додаткових співбесід)	↑

Продовження табл. 5.35

Бажана характеристика елементів корпоративної культури	Ключові інструменти адаптації базових елементів корпоративної культури в розрізі ефективного розвитку міжнародної діяльності	Вектор зміни
	Визначення факторів ризику для культури компанії: флегматизм, повільність, неспроможність до ризику	↑
	Особливий акцент на додержанні умов добросовісного наймання персоналу	↓
Норми і регламенти	**Інструменти формування лідерства**	
Розпорядження; штатний розклад; програма наймання та підбору персоналу; процедура введення на посаду; програма	Постійний моніторинг внутрішніх процесів (перевірка документів, зустрічі на робочих місцях)	→/↓
	Допомога та навчання співробітників з будь-яких організаційних питань (внутрішні, зовнішні тренінги та семінари, передавання досвіду, колективні та особисті консультації, спеціалізовані курси, фінансування або матеріальна допомога в підвищенні освітнього рівня та рівня кваліфікації)	→/↑
атестації співробітників; корпоративні стандарти з роботи з клієнтами, корпоративної поведінки та зовнішнього вигляду; угоди та зобов'язання співробітників з недопущення конфліктів взаємовідносин на різних рівнях ієрархії; правила регулювання грошово-майнових відносин; правила додержання стратегії та місії; кодекс з охорони здоров'я та безпеки праці; накази та положення; посадові інструкції; писані та неписані норми поведінки; етичні та моральні кодекси; організаційна структура (як засіб управління); трудові договори	Залучення співробітників до ухвалення колективних рішень (урахування думки, висловлення думок на папері, колективні обговорення та наради, звернення за порадою)	↑
	Зворотний зв'язок з підлеглими	↑
	Постійна робота з особистого навчання (ознайомлення зі спеціалізованою літературою, відвідування семінарів, наукова праця), здійснення розподілу посад, які забезпечують особистісне зростання	↑
	Залучення творчих співробітників до управлінських процесів (оголошення спеціальних конкурсів, спостерігання за роботою, урахування особистих досягнень)	↑
	Застосовування новаторських методів в управлінні та передових технологій в організації роботи (зменшення ієрархічних рівнів, виділення часу для новаторської роботи, ділові ігри, Інтранет)	↑
	Сприйняття ризикованої роботи (легкість у виборі ризикованих справ та доведення їх до кінця)	↑
	Агресивність та діловий стиль у поведінці, водночас недопущення агресивності та ворожості у колективі (гнучкі графіки з жорсткими вимогами до виконання, додержання обіцянок, підтримка підлеглих у виконанні завдання, делегування повноважень, зворотний зв'язок)	↑
	Використання жорстких інструментів бізнесу (високі вимоги до роботи, покарання та звільнення в разі зриву проектів, недопущення поблажливості стосовно до винних)	→
	Посилення розвитку навичок ведення ділових переговорів (організація, знання крос-культурних особливостей, перемагання в суперечках) та високий рівень здатності до міжнародної діяльності (навички міжнародного менеджменту, висока адаптивність, невибагливість, скерованість на перемогу на міжнародному ринку)	↑

Продовження табл. 5.35

Бажана характеристика елементів корпоративної культури	Ключові інструменти адаптації базових елементів корпоративної культури в розрізі ефективного розвитку міжнародної діяльності	Вектор зміни
	Знання стратегії та доведення її до інших співробітників (спеціальні співбесіди, ознайомлення співробітників під час наймання)	↑
	Залучення споживачів та інших партнерів до процесу прийняття рішень (урахування думок, листування, проведення спільних конференцій та нарад). Фокус на конкурентах та частці на ринку (постійне реагування на вимоги споживачів, матеріальна мотивація зовнішніх зв'язків)	↑
	Доведення до співробітників інформації про потреби споживачів (офіційна або неофіційна заява на нарадах, розповсюдження по внутрішній електронній пошті, роздрукування та розповсюдження відповідної інформації)	↑
	Стимулювання створення мультицільових команд для вирішення найважливіших організаційних питань (виділення спеціального часу та місця, створення команди, розроблення правил поведінки)	→
Комунікації	**Комунікаційні технології**	
Вертикальні висхідні-низхідні комунікації, розвиток горизонтальних комунікацій; підвищена доступність інформації; налагодженість системи передавання інформації; виражена паралінгвістична функція; соціально-ритуальні, експресивні, усні і візуальні комунікації; формальні та розвинені неформальні комунікації	**Розвиток горизонтальних комунікацій**	
	Планування робочих приміщень та розміщення працівників (зменшення відстані між робочими місцями, використання одного приміщення для кількох відділів з урахуванням технології виконуваних робіт та особистих симпатій)	↑
	Організація роботи команд	↑
	Урахування наявності крос-функціональних комунікацій та субкультур	↑
	Розширення взаємовідносин зі споживачами, партнерами та клієнтами (спеціалізовані виставки, презентації, зустрічі, широкий зворотний зв'язок, надання більшої свободи колегам, які безпосередньо пов'язані зі споживачами, крім підписання важливих документів)	↑
	Додержання принципів TQM — створення гуртків якості	↑
	Сприяння розвитку горизонтальних комунікацій (регламенти комунікацій зі стейкхолдерами та співробітниками, обмін інформацією по горизонталі)	↑
	Розвиток вертикальних низхідних комунікацій	
	Стимулювання матеріальної заінтересованості співробітників (спеціальні премії, надбавки, соціальний пакет, які визначають їх успішність на зовнішніх позиціях)	→/↑
	Використання матеріальних мотиваторів, які відзначають швидкість реакції на вимоги ринку	↑

Продовження табл. 5.35

Бажана характеристика елементів корпоративної культури	Ключові інструменти адаптації базових елементів корпоративної культури в розрізі ефективного розвитку міжнародної діяльності	Вектор зміни
	Надання вірогідної інформації від верху до низу, її структурування для запобігання двозначності	→/↑
	Установлення та додержання плану постійних зустрічей зі стейкхолдерами	↑
	Проведення коротких нарад для вирішення термінових питань	→/↑
	Розвиток вертикальних висхідних комунікацій	
	Доступність керівництва (знижена кількість ієрархічних рівнів, безпаперова форма звернення)	↑
	Забезпечення регулярного зворотного зв'язку з підлеглими (інформація про слабкі та сильні аспекти, досягнення, зустрічі на робочих місцях, спрощена процедура звернення до керівництва)	↑
	Процедура звернення з ініціативою або відповідною новаторською пропозицією	↑
	Забезпечення розширення діяльності та обов'язків, акцент на сфері одержання нових знань та інноваційних технологій	↑
	Організація нарад команд	↑
	Проведення дискусійних, експертних рад	↑
Організаційний клімат	**Інструменти мотивації**	
Часткове допущення конфліктів та агресивності, залучення керівництва до розв'язання конфліктів, командність та самостійність роботи, невибагливість до умов праці, участь колективу в розподілі премій та винагород, висока контактність персоналу та потреба в успіху і владі, обмеження дій індивідів, висока міра відповідальності, середня задоволеність системою винагород	Основна заробітна платня (за формою оплати праці) — відрядна	↑
	Система комісійних та преміювання за результатами колективної праці	↑
	Програма участі в управлінні та доходах підприємства (надання акцій на пільговій основі, за результатами діяльності, створення спеціального рахунку працівника)	↑
	Розширена програма медичного страхування	↑
	Турбота про підвищення кваліфікації працівників (програми навчання, семінари, тренінги і т. п.)	↑
	Харчування, відшкодування транспортних витрат, оплата відряджень (додаткова)	↑
	Нагородження кращих працівників путівками, надання спецодягу	↑
	Програми кредитування, надання субсидій, організація свят, ергономіка робочого місця	↑
	Урахування думки споживачів для мотивації робітника та заохочення творчої роботи	↑
	Залучення працівника до системи управління (прийняття спільних рішень, визначення спільних цілей, управління проектами) та додержання принципів TQM (Total Quality Management)	↑

Закінчення табл. 5.35

Бажана характеристика елементів корпоративної культури	Ключові інструменти адаптації базових елементів корпоративної культури в розрізі ефективного розвитку міжнародної діяльності	Вектор зміни
	Гнучкі графіки з жорсткими вимогами до результатів та можливості одержання керівної роботи	↑
	Надання доступу до нової інформації та гнучке управління за проектами	↑
Символи	**Інструменти формування символів**	
Логотипи, товарний знак; обряди, церемонії спілкування зі споживачами, керівництвом, персоналом; конверти, візитки, фірмовий бланк; дизайн корпоративного сайту; прапор; святкування важливих подій; нагороди працівникам; ритуал прийняття на роботу та відправлення на пенсію; кодекс одягу; колористика; слогани, орієнтовані на споживачів, партнерів)	Герої уособлюють бійцівський настрій, авторитет завдяки досягненню високих показників діяльності, міфи, обряди та легенди місять у собі історії про виконання завдання та продуктивність	↑
	Формулювання в символах ключових цінностей культури: конкуренція та виконання завдання	↑
	Акцент на використанні жовтого, червоного та помаранчевого	↑
	Фокусування на розвитку зовнішніх виявів символів (логотип, слоган, девізи)	↑
	Розвиток командних символів (командна емблема, артефакти, історії та легенди визначеної команди) та використання їх для відзнаки команд або груп співробітників (колективна винагорода, грамоти, дошка пошани)	↑
	Використання символів для стимулювання внутрішньої конкуренції (спеціальні винагороди, лозунги та девізи, що визначають досягнення результату)	↑
	Розроблення та передавання символів як по вертикалі, так і по горизонталі	↑

Примітка. ↑ — збільшити використання або почати використовувати; → використовувати далі в тому самому напрямі; ↓ зменшити використання; — припинити використання або не використовувати; / використання тієї чи іншої альтернативи.

Запропонована модель орієнтована на динамічність сценаріїв вектора зміни корпоративної культури у висококонкурентному бізнес-середовищі, їх адаптивність як до внутрішніх, так і до зовнішніх чинників впливу, що особливо важливо за умов значної лібералізації ринків після вступу України до СОТ.

З метою ефективної реалізації стратегії міжнародної діяльності та адаптації до світових тенденцій розвитку сучасного агробізнесу українським компаніям переважно виробничого профілю пропонуємо використовувати динамічні сценарії вектора зміни корпоративної культури — «I ↕→/–P» (зміна з ієрархічної на ринкову за допомогою початку, продовження, посилення, послаблення, припинення використання інструментарію формування елементів корпоративної культури): додержання місії-експансії через створення нових міжнародних структурних підрозділів, постійне впровадження інноваційних технологій у процеси виробництва, посилення пріоритетів інтересів споживачів; трансформація ключових цінностей у напрямі посилення внутрішньої та зовнішньої кон-

куренції, креативності, крос-культурної адаптивності персоналу; формування лідерства на основі створення креативних міжнародних команд, агресивного прагнення перемоги, крос-культурного навчання, упровадження процедур колективного ухвалення рішень; акцент на розвитку вертикальних висхідних та горизонтальних комунікацій через поширення усних та візуальних способів передавання інформації, удосконалення внутрішніх і зовнішніх комунікаційних мереж; підвищення агресивності, активності в організаційному кліматі компанії за допомогою зміщення акцентів системи мотивації (результативність завдання, часткове зниження тиску дисциплінарних методів); розширення зовнішньої символічної атрибутики.

Розділ

РЕГІОНАЛЬНО-ІНТЕГРАЦІЙНИЙ РЕСУРС КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ

6.1. Європейський інтеграційний вектор України в системі національної економічної безпеки

Геополітична спрямованість сучасного цивілізаційного процесу визначається тенденцією глобалізації, яка відкриває перед суспільством величезні можливості в розширенні обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями та капіталом. Варто зазначити, що глобалізація «…роз'єднує не менше, ніж об'єднує, вона роз'єднує, об'єднуючи, — розколи відбуваються з тих самих причин, що й зростання одноманітності світу. Паралельно до того процесу планетарного масштабу, який виник у бізнесі, фінансах, торгівлі й потоках інформації, рухається процес «локалізації», закріплення простору»[1]. Те, що для одних є процесом глобалізації, для інших обертається локалізацією.

Глобалізація віддзеркалює нову реальність зростання світової взаємозалежності, що великою мірою обумовлюється новими комунікаційними технологіями (за цих умов національні кордони перестають бути реальною перешкодою для вільної торгівлі та руху капіталу). З огляду на це глобалізація й презентувала початок нової епохи. Але часто всі забувають той факт, що «…світ перед 1914 роком був принаймні так само вільний від торгових і фінансових бар'єрів та ще більш відкритий для міграції»[2].

Разом з тим зазначимо, що об'єктивний процес глобалізації несе в собі як переваги, так і недоліки й усе більше розмежовує країни за рівнем економічного розвитку на центр та периферію. Скористатися такими можливостями має кожна держава світу, вибудовуючи свою зовнішньоекономічну політику, яка являє собою державну політику, що регулює зовнішньоекономічну діяльність, а саме купівлю-продаж товарів та послуг, міжнародне переміщення матеріальних, грошових, трудових та інтелектуальних ресурсів.

В умовах посилення глобалізаційних та інтеграційних тенденцій кожна держава намагається надійно захистити життєво важливі політичні, економічні, соціальні, екологічні, духовні та інші інтереси країни, мінімізувати дії реальних і потенційних внутрішніх і зовнішніх факторів впливу, кризових ситуацій, а от-

---

[1] *Бауман З.* Глобалізація. Наслідки для людини та суспільства / З. Бауман. — К. : Києво-Могилянська академія, 2008. — 109 с.

[2] *Бжезінський З.* Вибір: світове панування чи світове лідерство / Збігнев Бжезінський. — К. : Києво-Могилянська академія, 2006. — 204 с.

же, забезпечити сприятливі можливості для прогресивного розвитку особистості, суспільства і держави. У такому захисті інтересів держави, гарантування економічного розвитку на підставі досягнень науково-технічного прогресу, збереігання або швидкого оновлення виробництва в умовах припинення зовнішніх постачань або надзвичайних ситуацій внутрішнього характеру, забезпечення стійкого функціонування своєї кредитно-грошової системи і задоволення потреб суспільства за несприятливих внутрішніх і зовнішніх умов виявляється сутність національної безпеки країни. Остання забезпечує й економічну сферу, а саме реальний сектор, сектор послуг, фінансовий, інноваційний, інвестиційний сектори тощо.

Система економічної безпеки являє собою здатність економіки забезпечувати ефективне задоволення суспільних потреб на національному та міжнародному рівнях. Інакше кажучи, система національної економічної безпеки являє собою сукупність внутрішніх і зовнішніх умов, що сприяють ефективному динамічному зростанню національної економіки, її здатності задовольняти потреби суспільства, держави, особи, гарантувати конкурентоспроможність на зовнішніх і внутрішніх ринках та убезпечувати від різного роду загроз та втрат.

Основними завданнями економічної безпеки є[3]:

— забезпечення пропорційного та безперервного економічного зростання, приборкання інфляції, прискорення стійкого розвитку економіки. Лише за умов ефективного функціонування економічної системи України будуть стабільними темпи економічного зростання. А це можливо, якщо система буде перебувати в такому стані, коли всі її параметри матимуть позитивну динаміку зростання, і, відповідно, темпи інфляції будуть зменшуватися;

— формування ефективної структури економіки та розвинутого ринку цінних паперів. Так, за умов гарантування захищеності розвитку всієї фінансової системи та її спроможності задовольняти інтереси учасників, які здійснюють операції на ринку цінних паперів, можна говорити про рівень безпеки;

— скорочення дефіциту бюджету та державного боргу. Для покриття державного боргу використовуються такі форми, як добровільний ринковий кредит — розміщення цінних паперів на вільному ринку, вимушений квазіринковий кредит — ринкове оформлення фактичного державного боргу (облігації внутрішніх валютних позик, казначейські зобов'язання тощо), дружній кредит НБУ. У міжнародній практиці також застосовуються такі механізми зменшення зовнішньої заборгованості[4]: викуп боргу — надання країні-боржнику можливості викупити свої боргові зобов'язання на вторинному ринку цінних паперів; обмін боргу на акціонерний капітал — надання іноземним банкам можливості обмінювати боргові зобов'язання даної країни на акції її промислових корпорацій; заміна нявних боргових зобов'язань новими зобов'язаннями (у національній або іноземній валюті);

— забезпечення соціального захисту та підвищення якості життя населення, що можливо за умов зміцнення та підвищення демографічного потенціалу країни, зменшення бідності населення, підвищення рівня платоспроможності насе-

[3] *Шумило М. Е.* Економічна безпека як складова національної безпеки України / М. Е. Шумило, С. І. Ткаленко // зб. наук. праць Академії СБУ. — 2010. — № 37. — С. 109—117.

[4] *Кочергина Т. Е.* Экономическая безопасность / Т. Е. Кочергина. — Ростов н/Д : Феникс, 2007. — 445 с.

лення, зменшення безробіття, що, у свою чергу, дасть змогу зберегти стабільний рівень життя, можливість працювати та реалізовувати цілі особистості;

— підтримка стійкості національної валюти. Зміцнення національної валюти є одним з головних завдань гарантування економічної безпеки. В економіці України поки не сформовані економічні системи, що спроможні адекватно реагувати на макрофінансову політику держави. Навіть за умови успішного збереження стабільного валютного коридору та контролю за валютою монетарна політика не зможе забезпечити макроекономічну стабільність без фіскального врегулювання, що є важливим засобом реформування;

— та інші.

Ці завдання визначають стратегію економічної безпеки як формування та обґрунтування стратегічних пріоритетів, національних інтересів, засобів і механізмів вирішення проблем.

Важливими індикаторами економічної безпеки є: загальний обсяг ВВП; темпи зростання ВВП; обсяги ВВП на душу населення; індекс диференціації доходів; рівень безробіття; темпи зростання промислового виробництва; сальдо експорту-імпорту; рівень інфляції; коефіцієнт природного приросту населення тощо.

Визначення основних критеріїв (характеристик) економічної сфери, за яких її безпека підтримується на належному рівні, має важливе методологічне і практичне значення для гарантування економічної безпеки. Критерії, що характеризують економічну сферу, доцільніше визначати за її складовими (секторами). Розподіл за цими секторами умовний, тому що всі вони нерозривно пов’язані між собою в єдину систему — економічну сферу держави. Якісні та кількісні критерії (характеристики) та порогові значення індикаторів характеризують економічну сферу, яка, по-перше, притаманна ринковій економіці, по-друге, перебуває в безпечному стані. Що стосується кількісних критеріїв безпечного стану економічної сфери, то вони не можуть перевищувати (бути меншими) порогових значень індикаторів цієї сфери.

Отже, система національної економічної безпеки держави має гарантувати не тільки захист та можливість реалізації життєвих потреб людини, суспільства, держави, а й відображати множину національних інтересів, і перш за все у сфері економіки. Національні інтереси є спільною ознакою всіх розвинених країн, рушійною силою і найпотужнішим фактором мобілізації суспільства, підґрунтям консенсусу, засобом реалізації його потенціалу. Національний інтерес, інтереси (англ. — national interest, нім. — Staatsräson, фр. — raison d’état) являють собою систему цілей і завдань зовнішньої політики держави. Згідно з ученням школи політичного реалізму національні інтереси є причиною міжнародних відносин як таких.

У світовій науковій думці щодо практики використання поняття «національний інтерес» панує дві парадигми: політичного реалізму та ліберально-ідеалістична. Прихильники політичного реалізму розглядають національний інтерес як наріжний камінь зовнішньої політики будь-якої країни; пріоритетом є концепція інтересу, сформульована в поняттях сили. Тобто зовнішня політика, що ґрунтується на національному інтересі, морально переважає зовнішню політику, натхненну деякими моральними принципами. Теоретики ліберально-ідеалістичної парадигми готові обстоювати думку про національні інтереси, де основою визнаються моральні норми та глобальні проблеми

сучасності, і захист суверенітету та пов'язані з ним намагання досягти могутності в умовах посилення взаємозалежності країн світу дедалі більше втрачає своє значення.

За умов досягнення національних інтересів та використання конкурентних переваг у межах інтеграційних угруповань Україна може прискорити економічне зростання держави, підвищити соціально-економічне становище населення та здійснити реальну інтеграцію в глобальну економічну систему.

Реалізація та захист національних економічних інтересів у інтеграційному процесі вельми тісно пов'язані з гарантуванням економічної безпеки держави. Вона [економічна безпека] виступає як стан, за якого національні економічні інтереси захищені від внутрішніх і зовнішніх загроз. По суті, реалізація та захист економічних інтересів і є змістом гарантування економічної безпеки. Захист національних економічних інтересів є найважливішою функцією системи гарантування безпеки економічної сфери. Взаємозв'язок національних економічних інтересів, загроз економічній безпеці та сукупності пріоритетів державної політики щодо гарантування економічної безпеки (захисту національних економічних інтересів) показано на рис. 6.1[5].

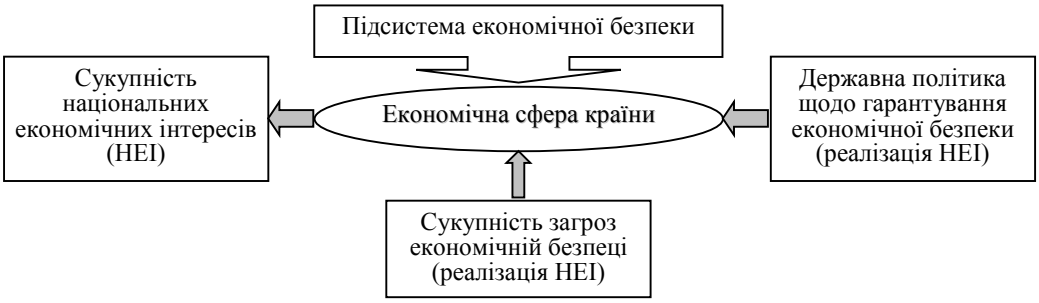


Рис. 6.1. Система реалізації національних економічних інтересів

З рисунка видно, що правильно сформульована політика держави перешкоджає загрозам економічній безпеці, тим самим забезпечує реалізацію національних економічних інтересів. У цілому механізм реалізації і захисту національних економічних інтересів є важливою складовою загального механізму гарантування економічної безпеки України.

Зовнішньоекономічні відносини України сьогодні розглядаються в межах європейського інтеграційного вектора; взаємин з Росією, які органічно узгоджуються з євроінтеграційним курсом нашої держави; дальшої лібералізації зовнішньоекономічних зв'язків з іншими країнами—учасницями СНД; взаємовідносин з іншими розвиненими країнами світу і країнами, що розвиваються. Варто наголосити, що вагоме значення мають відносини з країнами Центральної та Південно-Східної Європи.

На сьогоднішній день європейська інтеграція є головним та незмінним зовнішньополітичним пріоритетом України. Євроінтеграція продиктована самим

[5] *Барановський О. І.* Фінансова безпека : монографія / О. І. Барановський ; Ін-т екон. прогнозування. — К. : Фенікс. 1999. — 268 с.

фактом належності України до європейської цивілізації. По суті, вона є процесом реалізації унікальних можливостей Української держави та її громадян, і ці можливості виникають завдяки розкриттю й утвердженню нашої європейськості.

2003 року ЄС запропонував нові засади для відносин із сусідами, у тому числі з Україною, у рамках так званої Європейської політики сусідства. Основна ідея Європейської політики сусідства полягає у сприянні стабільності, безпеці та процвітанню держав-сусідів без поширення на них членства в ЄС. Метою Європейської політики сусідства є створення зони процвітання та сприятливого середовища навколо Європейського Союзу, своєрідного «кола друзів», з якими Євросоюз матиме тісні, мирні та плідні відносини.

Європейська політика сусідства пропонує східним і південним сусідам ЄС багато переваг, які раніше пов'язувалися лише з членами в ЄС, а саме: доступ до внутрішнього ринку ЄС; участь у програмах ЄС; співпраця у сфері транспортних і енергетичних мереж.

9 вересня 2008 р. на Паризькому саміті Україна — ЄС було досягнуто політичної домовленості про укладення майбутньої рамкової угоди у форматі Угоди про асоціацію, що міститиме також суттєву складову про створення поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Порівняно з чинною Угодою про партнерство та співробітництво Угода про асоціацію є якісно новим, поглибленим форматом відносин між Україною та ЄС. Угоди такого типу були укладені свого часу з країнами Центральної та Східної Європи і є важливим та логічним кроком на шляху наближення в перспективі до наступного етапу — укладення угод про вступ до ЄС. Переговори із цього приводу ведуться починаючи з березня 2007 р. Станом на березень 2010 р. відбулося 14 раундів переговорів та 9 окремих раундів переговорів щодо розділу Угоди про асоціацію у частині створення ЗВТ Україна — ЄС.

Інтегруючись у ЄС, Україна повинна забезпечити реалізацію своїх національних інтересів і гарантувати економічну безпеку держави. Україна співпрацює з країнами ЄС за всіма напрямками, але найбільш суттєві зрушення відбуваються у сфері торгівлі товарами та послугами, інвестицій, у кредитній сфері. Утім тісна взаємодія України з ЄС за певних умов може становити небезпеку для нашої держави. Протидія такій небезпеці є сутність зовнішньоекономічної безпеки, яка полягає в запобіганні та відверненні загроз, спрямованих проти економічних інтересів держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності, створенні сприятливих умов для розвитку національної економіки через посилення її міжнародної конкурентоспроможності, захисті та реалізації національних економічних інтересів у зовнішньоекономічній сфері.

На нашу думку, основними показниками зовнішньоекономічної безпеки, за допомогою яких можна визначити рівень захищеності національної економіки чи наявність зовнішніх загроз, є такі: покриття імпорту експортом, експортна та імпортна безпека, інвестиційна безпека та рівень зовнішнього боргу.

У табл. 6.1 наведено порогові значення основних індикаторів, які забезпечать реалізацію економічних інтересів України в межах європейського інтеграційного вектора в системі національної економічної безпеки.

Коефіцієнт покриття імпорту експортом (K) розраховується як відношення загального обсягу експорту (ЕХ) до загального обсягу імпорту (ІМ):

$$K = \frac{\text{EX}}{\text{IM}}. \tag{6.1}$$

Даний коефіцієнт визначає, наскільки обсяг експорту більший або менший за загальний обсяг імпорту. Якщо обсяг експорту менший за обсяг імпорту, то це свідчить про негативну тенденцію в економіці країни.

Таблиця 6.1

ІНДИКАТОРИ ТА ПОРОГОВІ ЗНАЧЕННЯ ІНДИКАТОРІВ СТАНУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ[6, 7]

№	Індикатор, од. виміру	Порогове значення ($x_{\text{опт}}$)
1	Коефіцієнт покриття імпорту експортом, разів	не менше ніж 1
2	Відношення обсягу експорту до ВВП, %	не більше ніж 50
3	Відношення обсягу імпорту до ВВП, %	не більше ніж 50
4	Відношення обсягу припливу прямих іноземних інвестицій до ВВП, %	не менше ніж 25
	Відношення обсягу припливу прямих іноземних інвестицій на 1 особу	не менше ніж 500 дол. США
5	Обсяг зовнішнього боргу до ВВП	не більше ніж 20

Примітка. Індикатори зовнішньоекономічної безпеки — це реальні статистичні показники розвитку економіки країни, які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері; порогові значення індикаторів — це кількісні величини, порушення яких викликає несприятливі тенденції в економіці.

Під експортною безпекою розуміють забезпечення державою конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку, підтримання відповідності експорту держави її національним інтересам. Показник експортної безпеки (Lex) розраховується за формулою

$$L\text{ex} = \frac{\text{EX}}{\text{GDP}}, \tag{6.2}$$

де GDP — валовий внутрішній продукт країни за період, який розглядається, у грошовому вимірі.

Імпортна безпека (Lim) являє собою такий стан зовнішньої торгівлі, за якого країна не відчуває надмірної залежності від імпорту, і розраховується так:

$$L\text{im} = \frac{\text{IM}}{\text{GDP}}. \tag{6.3}$$

Визначення індикатора інвестиційної безпеки здійснюється на основі світового досвіду, який свідчить, що для стабільного економічного зростання країни приплив річних прямих інвестицій має бути на рівні 6 % до ВВП. Тобто для

[6] *Пирожков С. І.* Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С. І. Пирожкова. — К. : НІПМБ, 2003. — 42 с.

[7] http://me.kmu.gov.ua (сторінка економічної безпеки офіційного сайта Міністерства економіки України).

підтримання інвестиційної безпеки приплив прямих інвестицій в економіку країни стосовно до ВВП має бути такий:

$$L_{is1} = \frac{\text{FDI}}{\text{GDP}} \times 100 \geq 25\ \%; \tag{6.4}$$

$$L_{is1} = \frac{\text{FI}}{\text{GDP}} \times 100 \geq 6\ \%, \tag{6.5}$$

де L_{is1} — рівень інвестиційної безпеки, %;

FI — приплив іноземних інвестицій в економіку країни за період, який розглядається, у грошовому вимірі.

Величина FI / GDP має утримуватися на рівні 6 %, а величина FDI / GDP (FDI — приплив прямих іноземних інвестицій) — на рівні 25 %, що є пороговим значенням інвестиційної безпеки.

Також індикатор інвестиційної безпеки можна обчислити як відношення припливу річних прямих іноземних інвестицій до кількості населення країни. Його порогове значення має бути на рівні не менше 500 дол. США на одну особу (тобто для підтримання інвестиційної безпеки приплив прямих інвестицій в економіку країни стосовно до кількості населення має бути на рівні 500 дол. США):

$$L_{is2} = \frac{\text{FDI}}{K_p} \times 100 \geq \$\,500, \tag{6.6}$$

де K_p — кількість населення країни.

Максимальні порогові значення інвестиційної безпеки відповідають етапу, коли економіка перебуває на стадії реформування і потребує значних інвестицій. Коли економіка перебуває на етапі стабільного розвитку, порогові значення інвестиційної безпеки можуть бути меншими.

Найбільш вагомими статтями взаємин України та ЄС, які сприяють інтеграційному процесу, є зовнішня торгівля товарами та послугами.

Проаналізувавши торговельні відносини між Україною та країнами Європейського Союзу, маємо зазначити, що в середньому за останні 10 років на експортно-імпортні взаємовідносини припадало близько 30 % зовнішньоторговельного обороту (ЗТО), що відображено в табл. 6.2.

Отже, за останні роки питома вага, що припадала на експорт та імпорт товарів і послуг, майже не змінювалася. Винятком став 2009 р., в якому всі показники мали тенденцію до зниження, зокрема, питома вага зовнішньоторговельного обороту з країнами ЄС зменшилася до рівня 2000 р. і становила 30,9 %. Таке падіння було обумовлено впливом світової фінансової кризи на економіку України (зменшилися темпи виробництва, знизилася платоспроможність). Сальдо в зовнішній торгівлі товарами, наприклад за останні три роки, також має тенденцію до зменшення.

Головними нашими партнерами як в експорті, так і в імпорті товарів залишаються Німеччина, Польща та Італія. Обсяги імпорту товарів збільшилися з усіх країн ЄС, крім Словенії та Латвії.

Таблиця 6.2

СТРУКТУРА ЕКСПОРТУ-ІМПОРТУ ТОВАРІВ ТА ПОСЛУГ МІЖ УКРАЇНОЮ ТА ЄС[*,8]

Рік	ЗТО**, %	Експорт товарів і послуг, %			Імпорт товарів і послуг, %		
		усього приріст	приріст товарів	приріст послуг	усього приріст	приріст товарів	приріст послуг
1996	23,0	73,5	71,7	85,7	109	112,5	75
2000	29,1	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*	*100*
2001	31,1	118,9	119,6	114,3	115,9	117,5	100
2002	33,1	139,6	139,1	142,9	134	137,5	100
2003	35,5	186,8	189,1	171,4	190,9	197,5	125
2004	33,3	237,7	239,1	228,6	236,4	237,5	225
2005	32,2	226,4	221,7	257,1	306,8	305	325
2006	34,2	271,7	263	328,6	409,1	405	450
2007	33,4	318,9	302,2	428,6	536,6	555	650
2008	32,2	418,9	393,5	585,7	743,2	722,5	950
2009	30,9	235,8	206,5	428,6	414,2	385	750

[*] З урахуванням приєднання країн відповідно за роками.
[**] Зовнішньоторговельний оборот до загального обсягу зовнішньої торгівлі.

Вагому частку товарної структури українського експорту до країн ЄС становили чорні метали — 28,9 %, енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки — 8,2 %, руди, шлаки та зола — 7,7 %. Найбільші обсяги експорту чорних металів здійснювались до Італії, Болгарії, Польщі; енергетичних матеріалів, нафти і продуктів її перегонки — до Кіпру, Угорщини, Болгарії; руди, шлаків та золи — до Чеської Республіки, Польщі, Австрії.

Основою товарного імпорту з країн ЄС були: механічне обладнання — 17,8 %; наземні транспортні засоби, крім залізничних — 14,3 %; електричні машини — 7,6 %; енергетичні матеріали, нафта та продукти її перегонки — 6,9 %; полімерні матеріали, пластмаси — 6,5 %. Найбільші імпортні надходження механічного обладнання здійснювались із Німеччини, Італії, Чеської Республіки; наземних транспортних засобів, крім залізничних — з Німеччини, Польщі, Сполученого Королівства; електричних машин — з Німеччини, Угорщини, Польщі; енергетичних матеріалів, нафти та продуктів її перегонки — з Румунії, Литви, Польщі, полімерних матеріалів, пластмас — з Німеччини, Польщі, Італії.

Що стосується експорту послуг до країн ЄС, то 2009 р. він становив 3020,5 млн дол. США, імпорт послуг становив 3042 млн дол. США. Найбільшу питому вагу в загальному обсязі українського експорту до країн ЄС мали транспортні (58,3 %), ділові, професійні та технічні (19,5 %) послуги; імпорту — фінансові (30,9 %), транспортні (19,6 %), різні ділові, професійні та технічні (19,1 %) послуги. Головними партнерами у зовнішній торгівлі послугами з країнами ЄС є Сполучене Королівство, Кіпр, Німеччина, Австрія.

[8] Розраховано за: www.ukrstat.gov.ua

Таблиця 6.3

РОЗРАХУНКИ ІНДИКАТОРІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЗА 1996—2009 рр.*: КОЕФІЦІЄНТ ПОКРИТТЯ ІМПОРТУ ЕКСПОРТОМ[9]

Рік	Коефіцієнт покриття імпорту експортом (*K*), разів	
	у межах євроінтеграційного вектора	у цілому по країні**
1996	0,81	1,02
1998	0,89	1,02
2000	1,20	1,17
2001	1,24	1,2
2002	1,25	1,17
2003	1,18	1,21
2004	1,21	1,12
2005	0,89	1,19
2006	0,8	1,03
2007	0,68	0,94
2008	0,68	0,89
2009	0,68	0,85

* Розраховано на підставі даних www.ukrstat.gov.ua

Таблиця 6.4

РОЗРАХУНКИ ІНДИКАТОРІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЗА 1998—2009 рр.*: ЕКСПОРТНА ТА ІМПОРТНА БЕЗПЕКА[10]

Рік	Експортна безпека (*L*ex), %		Імпортна безпека (*L*im), %	
	у межах євроінтеграційного вектора	у цілому по країні**	у межах євроінтеграційного вектора	у цілому по країні**
1998	11,2	39,3	12,6	38,4
2000	16,9	48,1	14,1	41,0
2001	16,6	57,7	13,4	48,3
2002	17,5	52,1	13,9	44,5
2003	19,8	51,9	16,8	42,9
2004	19,4	54,5	16,0	48,8
2005	13,9	58,5	15,8	47,9
2006	13,4	46,9	16,7	45,4
2007	11,8	42,6	17,4	48,2
2008	18,0	40,9	26,6	46,0
2009	10,9	43,6	16,1	51,1

* Розраховано на підставі даних www.ukrstat.gov.ua

[9] *Ткаленко С. І.* Зовнішньоторговельна безпека як складова національної економічної безпеки України / С. І. Ткаленко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — К : УДУФМТ, 2010. — № 2. — С. 34—39.

[10] Там само.

На підставі проведеного аналізу зовнішньоторговельного обороту й експортно-імпортних взаємин у сфері торгівлі товарами та послугами між Україною та ЄС були розраховані індикатори зовнішньоторговельної безпеки, а саме коефіцієнт покриття імпорту експортом, експортна та імпортна безпека (табл. 6.3, 6.4).

Коефіцієнт покриття імпорту експортом нижчий від свого порогового значення, що показує негативну тенденцію в торговельних відносинах; експорт товарів та послуг зростає меншими темпами, ніж імпорт, і загалом імпорт у відносинах із країнами ЄС перевищує експорт.

Показник експортної та імпортної безпеки перебуває в межах порогового значення, що не перевищує 50 %, але це не демонструє ще позитивної тенденції, оскільки питома вага в торгівлі з країнами ЄС становить близько 30 %.

Так, за результатами розрахунків можна дійти висновків:

— показник *коефіцієнт покриття імпорту експортом* починаючи з 2005 р. почав зменшуватися і став нижчим від 1, що є негативною тенденцією;

— порогове значення експортної безпеки з 2005 р. відповідає нормі, що є позитивною тенденцією в зовнішньоторговельному обороті країни, ураховуючим темпи зростання експорту, але в межах євроінтеграційного вектора цей показник не досягає навіть 20 %;

— порогове значення імпортної безпеки також протягом 1998—2009 рр. відповідає встановленим нормам, але 2009 року в умовах світової кризи цей показник мав від'ємне значення, і, відповідно, економіка нашої країни стала більш вразливою і більш залежною; у межах євроінтеграційного вектора цей показник за останні два роки впав з 26,6 % до 16,1 %.

Зазначимо, що основними негативними факторами, які безпосередньо впливають на дані індикатори безпеки, є:

1) випередження темпів зростання імпорту товарів та послуг над експортом, що є причиною збільшення від'ємного сальдо зовнішньої торгівлі, та більш швидке зростання обсягів імпорту товарів та послуг, ніж обсягу експорту;

2) зростання частки імпорту у співвідношенні до ВВП. Показник погіршив своє значення, залишаючись у небезпечній зоні, що негативно впливає на безпеку в зовнішній торгівлі. Негативний фактор погіршується дисбалансом порівняно з часткою експорту у ВВП, що зумовлює зростання частки негативного торговельного сальдо до ВВП;

3) відставання темпів зростання експорту товарів і послуг від імпорту;

4) зростання від'ємного сальдо поточного рахунку платіжного балансу: за результатами останніх років починаючи з 2006 р.;

5) збереження сировинної орієнтованості експорту. Основу товарної структури експорту традиційно становили сировинні товари, передусім продукція металургії, хімічної промисловості та мінеральні продукти;

6) інтегральний показник зовнішньоторговельної безпеки має негативну тенденцію останні три роки, він знизився і становив менше ніж 1.

Разом з тим варто назвати й позитивні фактори, а саме:

— зростання обсягів експорту машинобудівної продукції. При цьому слід зауважити, що обсяг експорту машинобудівного сектору суттєво поступається обсягу експорту металургійної продукції;

— зазначимо й збільшення експорту продукції хімічної промисловості.

Основними загрозами в системі національної економічної безпеки є: зростання цін на світовому ринку на енергоресурси і сировину; зростання від'ємного сальдо

зовнішньої торгівлі; висока міра імпортної залежності від країн, що постачають енергоресурси; невідповідність українських стандартів і процедур сертифікації продукції світовим та європейським стандартам і процедурам, що зменшує експорт вітчизняних товарів на європейський ринок; нереалізовані можливості сільськогосподарського потенціалу в умовах глобальної продовольчої кризи.

Нині дедалі більше загострюються загрози, що стосуються обмеженості можливостей географічної диверсифікації експорту. Треба акцентувати увагу й на недостатній конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, особливо зважаючи на те, що Україна 2008 р. стала країною—членом Світової організації торгівлі. До таких загроз належать також дискримінація України в міжнародних торговельних відносинах та істотне погіршення зовнішньоторговельного сальдо.

До внутрішніх проблем, які посилюють вплив зовнішніх загроз, належать[11]:

— зниження інноваційної активності підприємств;

— недосконала галузева й технологічна структура економіки;

— спрацьованість основних фондів, висока ресурсо- та енергомісткість виробництва;

— немає диверсифікованих і конкурентоспроможних корпорацій;

— висока частка тіньового сектору.

Друга сфера взаємин України з країнами Європейського Союзу, яка має суттєве значення для нашої держави та, відповідно, системи національної економічної безпеки, — пряме інвестування.

Відомо, що в усьому світі відбувається зростання руху (як припливу, так і відпливу) прямого іноземного інвестування. Таке зростання відбувається й у межах співпраці Україна — ЄС (табл. 6.5).

Таблиця 6.5

ПРЯМІ ІНОЗЕМНІ ІНВЕСТИЦІЇ В УКРАЇНУ[12]

Рік	Світовий приплив ПІІ, млрд дол.	Прямі інвестиції в Україну, млн дол. США		Прямі інвестиції в Україну з ЄС, млн дол. США	
		ПІІ наростаючим підсумком на початок року	приріст ПІІ, річний	ПІІ наростаючим підсумком на початок року	приріст ПІІ, річний
2001	833	3875,0	680,3	—	—
2002	622	4555,3	916,5	—	—
2003	565	5471,8	1322,6		—
2004	735	6794,4	2252,6	4777,2	
2005	973	9047,0	7843	11 997,8	7220,6
2006	1461	16 890,0	4717	16 258,7	4260,9
2007	1979	21 607,3	7935,4	22 912,4	6653,7
2008	1697	29 542,7	6180,7	28 127,7	5215,3
2009	—	35 723,4	—	31 510,1	3382,4

[11] *Ткаленко С. І.* Зовнішньоторговельна безпека як складова національної економічної безпеки України / С. І. Ткаленко // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. — К. : УДУФМТ. — 2010. — № 2. — С. 34—39.

[12] Розраховано за: www.ukrstat.gov.ua

Зростання потоків прямих іноземних інвестицій прямо пов'язано: 1) зі збільшенням прибутків компаній; 2) з підвищенням ціни акцій компаній, що перевищувало вартісний обсяг транскордонних злиттів і поглинань. У результаті збільшення прибутків компаній реінвестовані доходи стали складовою ввезених прямих іноземних інвестицій.

Рух світових прямих іноземних інвестицій унаочнює тенденція щодо динаміки прямих іноземних інвестицій, яка відбиває загальносвітове економічне зростання і збільшення транскордонних злиттів і поглинань. Утім прямі іноземні інвестиції України на фоні світових є мізерними (див. табл. 6.5). В умовах загострення світової фінансової кризи показники припливу ПІІ упали до свого історичного рівня в розмірі з 1979 млрд дол. 2007 р. до 1697 млрд дол. 2008 р., тобто на 14 %. Падіння тривало й 2009 року, причому темпи його прискорилися: у І кварталі 2009 р. вони становили 44 % проти аналогічного періоду попереднього року. Разом з тим зазначимо, що питома вага країн, що розвиваються, і країн з перехідною економікою в глобальних потоках ПІІ досягла 43 %.

Отже, динаміка зміни обсягів інвестицій, спрямованих в Україну, не відповідає світовим тенденціям, розподілу інвестиційних потоків і до 2008 р. визначалася зростанням частки прямих іноземних інвестицій, а 2008 р. відбулося різке скорочення потоків ПІІ.

Більшість іноземних інвесторів уважають несприятливим інвестиційне поле нашої країни, хоча вона має висококваліфіковану і дешеву робочу силу, багаті природні ресурси, вигідне географічне положення, місткий внутрішній ринок практично щодо всіх товарів широкого вжитку.

Україна не тільки не одержує обсягів іноземного капіталу, які б задовольняли її потреби, але й те, що вона має, недостатньо відповідає її національним інтересам. Держава поки що не в змозі забезпечити надходження іноземних інвестицій саме до тих галузей економіки, які є пріоритетними, як не може вона дати гарантій та створити сприятливі умови для іноземного інвестора. Потрібна цілеспрямована і системна державна політика, яка розглядала б іноземні інвестиції як один з інструментів структурної перебудови народного господарства, ефективне використання якого неможливе без державного стимулювання вітчизняного інвестування.

Колишній президент Федерального банку Німеччини Ганс Тітмайєр зазначив, що головне сьогодні — створити умови, які навіюють упевненість інвесторам. А щоб надати їм упевненості, спонукати їх вкладати капітал, необхідні суворіший контроль над громадськими видатками, зниження рівня оподаткування, реформування системи соціального захисту населення й усунення неластичності ринку праці[13].

Отже, на сьогоднішній день у межах сучасних світових економічних відносин ринок прямих іноземних інвестицій характеризується інтенсивним розвитком процесів глобалізації з залученням національних економік у світову господарську систему, посиленням їхньої взаємної залежності. Саме так слід охарактеризувати світовий інвестиційний ринок, і за цих умов Україна не може залишитись осторонь світових тенденцій.

---

[13] *Бауман З.* Глобалізація. Наслідки для людини та суспільства / З. Бауман. — К. : ВД «Києво-Могилянська академія», 2008. — 109 с.

Проте залучення іноземних інвестицій може створювати загрози національній економічній безпеці країни-реципієнта.

Однією зі складових економічної безпеки є інвестиційна безпека. Однозначного трактування цього поняття на сьогоднішній день не існує. Наприклад, С. І. Пирожков визначає його так: інвестиційна безпека являє собою такий рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та її технологічне переозброєння [14].

У виданій Міністерством економіки Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України зазначається, що інвестиційна безпека — це такий рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку за належного рівня фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів.

В. Кириленко вважає інвестиційну складову економічної безпеки сукупністю нормативно-правових, соціальних і екологічних умов, що визначають тип і динаміку відтворювального процесу, які забезпечують надійність відшкодування та ефективність вкладеного капіталу. Під інвестиційною безпекою держави автор розуміє спроможність підтримувати виробничі нагромадження і вкладання капіталу на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію і технологічне переозброєння економіки[15].

Держава за допомогою регулятивних заходів здійснює вплив на інвестиційну складову економічної безпеки. Державне регулювання інвестиційної складової економічної безпеки являє собою сукупність форм і способів, що забезпечують: об'єднання державних і приватних інтересів; формування в економіці раціональних пропорцій між споживанням, нагромадженням та інвестуванням; сполучення прогнозування, індикативного регулювання і заходів державного впливу на інвестиційний ринок[16]. Тобто інвестиційна складова економічної безпеки визначає стартові умови для розроблення інвестиційної політики.

Маємо зауважити, що інвестиційна безпека держави досягається за умов:

1) додержання граничної норми інвестування, що дає можливість відтворювати науково-технічний та інтелектуальний потенціал;

2) здійснення розширеного відтворення основного капіталу;

3) підтримання конкурентоспроможності економіки;

4) гарантування зростання ВВП;

5) створення стратегічних резервів;

6) відновлення природних ресурсів тощо.

Тож інвестиційна безпека має і якісні, і кількісні критерії.

Індикаторами та пороговим значенням стану інвестиційної безпеки є не тільки показники, що наведені в табл. 6.6, а й такі як рівень спрацювання основних засобів (не більше ніж 35 %), відношення обсягу інвестицій до вартості основ-

---

[14] *Пирожков С. І.* Методичні рекомендації щодо оцінки рівня економічної безпеки України / за ред. С. І. Пирожкова. — К. : НІПМБ, 2003. — 42 с.

[15] *Кириленко В. І.* Інвестиційна складова економічної безпеки : монографія / В. Кириленко. — К. : КНЕУ, 2005. — 232 с.

[16] *Кириленко В. І.* Управління інвестиційними процесами в контексті економічної безпеки / В. І. Кириленко, Л. М. Кириленко // наук. часопис; НПУ ім. М. П. Драгоманова. — 2009. — Вип. 7. — Серія 18 : Економіка і право. — С. 3—8.

них фондів (не менше ніж 6 %), частка прямих іноземних інвестицій у загальному обсязі інвестицій (від 20 до 30 %).

Проаналізувавши тенденції світового ринку прямих іноземних інвестицій, ринку прямих інвестицій України, ми виконали розрахунки індикаторів інвестиційної безпеки України (табл. 6.6), які найбільш повно характеризують явища і тенденції в економічній сфері на даному етапі, та дійшли таких висновків.

Таблиця 6.6

РОЗРАХУНКИ ДЕЯКИХ ІНДИКАТОРІВ ЗОВНІШНЬОТОРГОВЕЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ ЗА 1998—2008 рр.*: ІНВЕСТИЦІЙНА БЕЗПЕКА[17,18]

Рік	Інвестиційна безпека (L_{is1}, L_{is2}), %			
	у межах євроінтеграційного вектора		у цілому по країні	
	L_{is1}	L_{is2}	L_{is1}**	L_{is2}
1996				10,6
1998			6,7	14,8
2000			12,5	12,0
2001			12,1	13,9
2002			13,0	18,9
2003	1,0	15,1	13,6	27,6
2004	1,3	17,8	13,9	53,6
2005	8,5	152,6	19,8	165,8
2006	4,0	90,9	20,0	100,6
2007	4,7	142,8	20,7	170,2
2008	4,2	112,4	20,1	133,2
2009	3,0	73,4	27,5	93,3
2010	—	—	—	101,9

1. Розраховані показники не досягають визначених порогових значень. 2005 року показник L_{is1} був у межах порогового значення, але це пов'язано з приватизаційними процесами в цьому році та з проникненням на ринок України потужних іноземних банківських структур (тому вважаємо це за виняток). Показник L_{is2} останніми роками перебуває в межах порогового значення, але це пов'язано зі скороченням кількості населення в Україні. Тому вважаємо, що динаміка показників інвестиційної безпеки перебуває в небезпечній зоні.

2. Спад показників почався з 2007 р., на що вплинула світова криза, суттєво вповільнилися темпи зростання інвестицій.

---

[17] *Ткаленко С. І.* Інвестиційна безпека в умовах глобалізації фінансових потоків / С. І. Ткаленко // зб. наук. пр. Нац. ун-ту держ. податкової служби України [Електронний ресурс] / Нац. ун-т держ. податкової служби України ; гол. ред. П. В. Мельник. — 2010. — № 1. — С. 282—291. — Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/Znpnudps/2010_1/zmist.html

[18] Розраховано за: www.ukrstat.gov.ua

3. Можна спрогнозувати, що саме країни з перехідною економікою швидше вийдуть з кризи, разом з тим саме в цих країнах, зокрема в Україні, буде досить повільною тенденція піднесення.

Моніторинг геоекономічних змін та індикаторів зовнішньоторговельної безпеки, а саме у сфері руху товарів, послуг, інвестицій, свідчить про актуалізацію окремих загроз у всіх основних сферах економічної безпеки.

Загрозами економічній безпеці України вважаємо явні чи потенційні дії, що ускладнюють або унеможливлюють реалізацію національних економічних інтересів і створюють небезпеку для соціально-економічної та політичної систем, національних цінностей, життєзабезпечення нації та окремої особи.

До загроз інвестиційній безпеці віднесемо:

— недостатнє використання можливостей виходу українських компаній на міжнародні ринки капіталу;

— невідповідність інвестування економіки України потребам структурної перебудови;

— монополізація іноземним капіталом стратегічних галузей економіки України через приватизацію стратегічних підприємств;

— регіональні та галузеві диспропорції в надходженні ПІІ.

Також проведений нами аналіз свідчить, що практично всі прямі іноземні інвестиції виробничого спрямування вкладаються у виробництва, які належать до четвертого (автомобілебудування, органічна хімія, переробка нафти та ін.), третього (електротехнічне та важке машинобудування, неорганічна хімія та ін.) та другого (чорна металургія, вугільна промисловість тощо) технологічних укладів, а не йдуть на підтримку високотехнологічних галузей, наукомісткого виробництва.

Величезний тіньовий сектор обмежує можливості держави щодо проведення ефективної інвестиційної політики, негативно впливає на політичний імідж країни, заважає розвитку легальної економіки та її ринковому реформуванню. Як показав аналіз, частка прямих іноземних інвестицій з офшорних зон становить більшу частину в економіці країни від загального обсягу іноземного капіталу. Найімовірніше, цей потік іноземних інвестицій має українське походження: раніше через різні причини (з метою ухиляння від сплати податків, для відмивання коштів кримінального походження тощо) його було вивезено за межі держави, а тепер він повертається вже як іноземний інвестиційний ресурс.

Підкреслимо й те, що важливим джерелом прямих іноземних інвестицій є ТНК розвинутих країн світу. Їх питома вага в загальному обсязі вивезення прямих іноземних інвестицій становить 84 % [19], що свідчить про те, що транснаціональні компанії розгортають свій бізнес, розширюючи тим самим свої міжнародні операції. Не винятком є й ринок України, що й спричинюється до збільшення прямих іноземних інвестицій, і перш за все з країн ЄС.

Загалом реалізації інвестицій та збільшенні фінансових потоків за умов глобалізації в усьому світі сприяла перш за все лібералізація законодавства окремих країн за такими галузями, як наприклад, телекомунікації, банківська справа, енергетика тощо. Але водночас у деяких галузях з'явилися нові обмеження стосовно до іноземної власності або застосовувалися заходи з метою фіксації більш високої частки доходів, що належить державі. Перш за все йдеться про галузі, які мають стратегічне

[19] http://www.unctad.org

значення для тієї чи іншої країни. Так, у деякі галузі іноземні інвестори не допускаються або допускається лише міноритарна їх участь.

У цілому варто наголосити, що на сучасному етапі, беручи до уваги політичний стан і економічний розвиток України, пріоритетними інтеграційними векторами зовнішньої політики є європейський та вектор СНД (перш за все співпраця з Росією). Інтеграція до ЄС тільки-но розпочинається. Після вступу України до СОТ 2008 р. ведуться переговори щодо можливості створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС. За прогнозами експертів, Україна приєднається до ЄС через 20—30 років. Але ми маємо знати, наскільки є безпечним майбутнє членство в ЄС.

Резюмуючи, маємо зазначити, що економічна безпека є наріжним каменем, ключовою компонентою національної безпеки країни, її фундаментом та матеріальним підґрунтям; це поняття уособлює підвищення значимості гарантування безпеки в усіх сферах держави, а особливо в економіці, що пов'язано зі зростанням у глобалізованому світі ролі факторів ризику, невизначеності та взаємозалежності.

Економічну безпеку як основну складову національної безпеки слід розглядати в системній єдності її компонент, що забезпечить здатність економіки до ефективного задоволення суспільних потреб на національному і міжнародному рівнях. Економічна безпека, як фундаментальний стрижень національної безпеки держави, покликана забезпечити стійкий розвиток економіки та підвищення рівня конкурентоспроможності України. Ми повинні усвідомити важливість цієї проблеми для досягнення належного рівня економічної безпеки України.

На сьогоднішній день Україна має безпечний стан, інтегруючись у ЄС, що обумовлено невеликою роллю та показниками співпраці у сфері торгівлі товарами, послугами, інвестиціями. Інтегруючись у ЄС та глобальну економічну систему, Україна зможе підвищити соціально-економічне становище та прискорити економічне зростання держави. Утім на сьогоднішній день одновекторна інтеграційна зовнішньоекономічна політика є безперспективною в контексті гарантування економічної безпеки держави та загрозливою для економічного розвитку країни. Загалом успішний та безпечний інтеграційний розвиток країни, вихід її з кризового стану залежать від спільних дій усього суспільства, кожного з нас.

6.2. Передумови та механізми переходу від міжнародної співпраці до торговельно-економічної інтеграції Україна—ЄС

Перехід від класичної «добросусідської» співпраці до інтеграції з ЄС є, безперечно, найбільш масштабним зовнішньоекономічним проектом України з часу набуття нею незалежності. Однак на сьогодні можна констатувати, що за 20 років країні так і не вдалося реалізувати жодної з запропонованих у різні часи та за різних соціально-економічних умов інтеграційних стратегій. Так, лише 2007 року з огляду на закінчення 10-річного терміну дії Угоди про партнерство та співробітництво (УПС), яка регулювала відносини між Україною та ЄС з 1998 р., розпочався діалог щодо переходу двосторонніх відносин на якісно новий рівень.

Геополітичні та політичні передумови переходу від співпраці до інтеграції мають здебільшого об'єктивний характер, адже розширення ЄС на Схід та ви-

никнення спільного кордону з Україною (найбільшого серед країн-сусідів) апріорі змінило геополітичну ситуацію в Європі. Розвиток нової концепції безпеки в контексті розширення ЄС, в основі якої — безпека за географічним периметром Союзу, сприяв розвитку окремих ініціатив щодо поглиблення взаємодії на основі Європейської політики сусідства.

Комплекс зазначених передумов спричинив вихід характеру реальної взаємодії за межі класичної співпраці і, відповідно, УПС. Зокрема, вже на момент підготовки Плану дій Україна — ЄС[20] було очевидно, що правові засади двосторонніх відносин не відповідають реаліям, тому він охопив значно ширше коло питань і сфер, ніж УПС[21].

Україна розраховує, що нова посилена угода, переговори щодо якої почались у березні 2007 р., відрізнятиметься більшою мірою диференціації змісту, на відміну від УПС[22], яка розроблялась як рамковий документ універсального характеру для всіх колишніх республік[23]. Офіційний Київ неодноразово заявляв, що зміст нової базової угоди повинен передбачати такий рівень співпраці, який би дозволив підготувати Україну до початку переговорного процесу щодо вступу до Євросоюзу, проте відповідь ЄС, відображена в директивах щодо переговорів з Україною, не містить жодних припущень щодо можливого формату відносин між Україною та ЄС після завершення цього етапу[24]. У тому, що стосується цілей та сфери охоплення майбутньої угоди, ЄС тривалий період виявляв обережність і намагався уникати будь-якого обговорення питання членства.

Після тривалих двосторонніх консультацій під час 12-го Саміту Україна — ЄС у Парижі у вересні 2008 р. було досягнуто домовленості щодо укладення нової угоди на принципах асоціації з відповідною фіксацією у назві документа. Для України привабливість асоційованого типу майбутньої угоди полягає в тому, що саме такий статус мали угоди з країнами ЦСЄ. Водночас слід мати на увазі, що в українському суспільстві існує некоректне трактування асоціативних відносин, що не мають жодного прямого правового зв'язку з відкриттям перспективи членства.

За результатами саміту погоджено, що нова угода, яка мала робочу назву «посилена», передбачатиме *політичну асоціацію та економічну інтеграцію* України з ЄС. В основі політичної асоціації — зближення позицій України та ЄС із усіх питань безпеки[25], забезпечення безпосередньої участі України у політиках, агенціях та програмах ЄС. Офіційно погоджено, що економічна інтеграція будуватиметься за допомогою створення «поглибленої та всеосяжної зони вільної торгівлі на основі чотирьох свобод», яка відкриє доступ України до внутрішнього ринку Євросою-

[20] План дій Україна — Європейський Союз. Європейська політика сусідства. — К., 2005. — 48 с.

[21] Національна безпека і оборона / Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. О. Разумкова. — 2008. — № 6 (100). — с. 25.

[22] Угода про партнерство та співробітництво між Європейськими співтовариствами і Україною від 16 червня 1994 р. [Електронний ресурс] / Верхов. Рада України. — [Б. м.], 1994. — Режим доступу : http://www.me.gov.ua/file/link/70939/file/УПС.rar

[23] ЄС — Україна: економічні наслідки та перспективи Європейської політики сусідства (ЄПС) : [аналіт. доп., підгот. Ін-том екон. дослідж. і політ. консультацій] / Є. Раздорожний, К. Шинкарук ; під ред. І. Бураковського. — К. : Фонд ім. Генріха Бьолля, 2008. — С. 4.

[24] Там само.

[25] Україна не матиме права голосу під час прийняття рішень інституціями ЄС, вона матиме рівні права щодо рішень, які приймаються Радою з питань асоціації, утвореною в рамках Угоди про асоціацію. Вважається, що, ведучи посилений політичний діалог, Україна матиме ліпші шанси як одержувати інформацію про політичні події в Союзі, так і впливати на політичні рішення, перш ніж вони будуть ухвалені.

зу[26]. Так, якщо виконання умов політичної асоціації з позиції сьогодення та з урахуванням досвіду наявного двостороннього діалогу з даного блоку питань є цілком реалістичним, то доступу до внутрішнього ринку ЄС повинна передувати ретельна внутрішня інтеграційно-реформістська робота на зразок тієї, яку провели нові члени ЄС. У цьому контексті, на наше переконання, концептуальним недоглядом як у минулому, так і тепер, є фундаментальний підхід вітчизняних урядовців до євроінтеграції, по-перше, як до пріоритету зовнішньої політики, тоді як проведений нами аналіз свідчить про необхідність виваженої та структурованої внутрішньої складової інтеграційного процесу та забезпечення компліментарності обох аспектів. По-друге, будь-які інтеграційні зусилля України декларативно зводяться до політичного членства в Союзі, що фактично не дозволяє сформулювати середньострокову стратегію розвитку поза його межами.

Визначальний вплив на конфігурацію геополітичних чинників переходу до нового формату відносин з ЄС здійснила польсько-шведська ініціатива, пізніше трансформована у Послання Європейської Комісії «Східне партнерство»[27], запропонована Україні, Молдові, Грузії, Вірменії та Азербайджану (і Білорусі за її бажання). Не визначаючи членство в ЄС як остаточну мету згаданої ініціативи, Східне партнерство характеризується принципом умовності та диверсифікації, що означає рівень залучення і надання допомоги ЄС залежно від ситуації у відповідній країні та її зусиль з адаптації стандартів ЄС. Особливо сприятливим для України видається індивідуальний підхід до оцінки реформ кожного окремого партнера, що, на думку багатьох експертів, може сприяти лідерству України в рамках даної регіональної ініціативи [28, 29].

Однією з передумов початку офіційних переговорів щодо зони вільної торгівлі з ЄС (28 лютого 2008 р.) був вступ України до СОТ. Політичні заяви стосовно економічного змісту майбутніх домовленостей звучать досить амбітно: «…формат і наповнення майбутньої ЗВТ буде спрямовуватися на досягнення максимально глибокої економічної інтеграції, яка не матиме аналогів у попередній практиці ЄС»[30]. Разом з тим економічні передумови переговорного процесу великою мірою визначаються впровадженням норм, правил та принципів у галузі регулювання зовнішньої торгівлі товарами і послугами та в суміжних із торговельною політикою галузях у зв'язку із зобов'язаннями України як члена СОТ.

З огляду на тривалість переговорного процесу щодо приєднання країни до СОТ значна частина змін, закріплених в умовах вступу, вже відбулась — знижено ввізні мита, ухвалено новий Митний кодекс, посилено захист прав інтелектуальної власності. Проаналізувавши останні звіти щодо зобов'язань України, можна дійти висновку, що більшість секторів економіки вже адаптувалися до

---

[26] www.mfa.gov.ua

[27] Communication from the Commission to the European Parliament and the Council. Eastern Partnership. {SEC(2008) 2974} COM/2008/0823 final from 03/12/2008 [Electronic resource] / Comission of the European Communities. — Brussels, 2008. — 29 p. — Available from : http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2008:0823:FIN:EN:PDF

[28] Україна потенційно може стати лідером ініціативи та відіграти в Східній Європі таку саму роль, що її відіграє Хорватія на Західних Балканах, демонструючи можливості поглибленої інтеграції та взяття стандартів ЄС для структурної перебудови національної економіки.

[29] *Hillion C.* The Eastern Partnership — something new or window-dressing / C. Hillion, A. Mayhew. — Brighton, 2009. — 24 p. — (SEI Working Papers / Sussex European Institute . — № 109). — C. 8.

[30] Національна безпека і оборона / Укр. центр екон. і політ. дослідж. ім. О. Разумкова. — 2008. — № 6 (100). — С. 27.

правил, чинних у рамках глобальної торгової системи. Якщо розглядати класичні тарифні бар'єри в торгівлі країни до та після вступу, також можна спостерігати незначні розбіжності граничних ставок ввізного мита (табл. 6.7).

Таблиця 6.7

СТАВКИ ІМПОРТНОГО МИТА ЗА РЕЖИМОМ НАЙБІЛЬШОГО СПРИЯННЯ В УКРАЇНІ ДО ТА ПІСЛЯ ВСТУПУ ДО СОТ, % [31]

Показник	Промислові товари	Сільськогосподарські товари	За всією номенклатурою
Середньоарифметична РНС ставка			
До змін митних тарифів 2005 р.	8,29	19,71	10,47
На момент набуття членства в СОТ	4,4	13,83	6,51
Кінцева зв'язана РНС ставка	4,85	11,16	6,28
Середньозважена РНС ставка			
До змін митних тарифів 2005 р.	6,7	21,1	7,77
На момент набуття членства в СОТ	6,11	18,19	7,02
Кінцева зв'язана РНС ставка	4,77	10,07	5,09

Максимальна тривалість перехідних періодів становить п'ять років до 2013 р., але переважна більшість закінчується в 2010—2011 рр. Тож посилення зовнішнього конкурентного тиску на внутрішньому ринку є чинником підготовки вітчизняних товаровиробників до режиму вільної торгівлі з Євросоюзом.

На думку О. Шниркова, формування торговельної політики ЄС щодо України відбувалося під впливом таких факторів: 1) ЄС у коротко- та середньостроковій перспективі не бачить Україну своїм членом; 2) між ЄС та Україною існує асиметрична взаємозалежність у галузі торгівлі; 3) торговельний обмін між Україною та ЄС за структурою має переважно міжгалузевий та міжукладний характер, що значно зменшує об'єктивну потребу у власне інтеграційних процесах між ними; 4) Україна не є пріоритетним партнером для ЄС, навіть серед країн-сусідів[32].

На наше переконання, перші три перелічені професором Шнирковим фактори не втратили своєї актуальності. Так, поданий статистичний огляд зовнішньої торгівлі товарами України з ЄС-27 свідчить про асиметричну зовнішньоторговельну залежність партнерів: на ринок ЄС-27 2008 року припадало 28,6 % українського експорту та 40,9 % імпорту, тоді як частка України в зовнішньоторговельних операціях ЄС-27 є зовсім незначною і становить лише 1,4 %, а точніше, 1,9 % та 0,9 % в експорті та імпорті Союзу відповідно.

Подана географічна структура товарного експорту та імпорту дає змогу зробити такі висновки. По-перше, понад третину — 38,3 % — українського експорту до ЄС-27 утворюють сировинні товари, причому в динаміці з 2004 до 2008 р. простежується зовсім незначне скорочення їхньої питомої ваги — лише на 4,5 в.п. По-друге, у структурі експорту промислових товарів, частка якого у 2008

[31] Членство України в СОТ: огляд зобов'язань та коментарі до них / [І. Бураковський та ін.]. — Ужгород : Закарпаття, 2008. — С. 10.

[32] *Шнирков О. І.* Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О. І. Шнирков. — К. : Київ. ун-т, 2005. — С. 128.

році зменшилась до 52,4 % з 55,6 % 2004 року, переважає експорт металургійної продукції (28,8 %), що характеризується невисокою часткою доданої вартості. Натомість питома вага технологічного експорту є зовсім незначною. Потретє, в імпорті з ЄС-27 левова частка — 83,2 % — припадає на промислові товари, серед яких понад половину становить високотехнологічний експорт.

Що стосується четвертого фактора, який виокремив О. Шнирков, то на даному етапі розвитку двосторонніх відносин його можна вважати дещо контроверсійним, адже донедавна в межах Європейської політики сусідства переважна більшість політичних, економічних та фінансових ініціатив спрямовувалась у південний вимір ЄПС. Цілком імовірно, що прийняття Східного партнерства може вирівняти наявний перекіс у бік країн Середземномор'я.

Починаючи з 1993 р. ЄС долучив Україну до переліку країн, яким надається преференційний режим у межах Генеральної системи преференцій для країн, що розвиваються[33, 34]. При цьому ані вступ до СОТ, ані преференційні умови торгівлі з ЄС[35] не вирішили проблеми доступу українських товаровиробників до ринків країн-членів. Причина цього полягає не стільки в низькій конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників чи постачальників послуг, скільки в невідповідності запропонованих ними товарів та послуг міжнародним стандартам, що автоматично обмежує експортний потенціал держави.

Слід окремо наголосити, що саме зона вільної торгівлі з ЄС відповідає стратегічним інтересам України як найбільш доцільна форма інтеграції в контексті трикутника ЄС — Україна — Росія, адже східний сусід є другим за обсягами зовнішньоторговельного обігу партнером після ЄС-27. Провадження спільної з ЄС зовнішньої політики за умови укладення митного союзу означало б підпорядкування української торговельної політики інтересам Союзу і, ймовірно, скасування режимів вільної торгівлі з Росією та іншими країнами СНД.

Закладена формула поглибленої інтеграції виразно простежується як в українському проекті структури положень щодо ЗВТ з ЄС, так і в опорних елементах директив на переговори Єврокомісії з Україною, тим самим віддзеркалюючи як нинішні пріоритети розвитку самого Союзу, так і напрями можливого посилення і поглиблення сфер інтеграційної взаємодії.

Здійснені оцінки наслідків угоди про вільну торгівлю України з ЄС свідчать про можливість різних як позитивних, так і негативних ефектів у різних часових періодах. Розглянемо стисло результати основних оприлюднених для громадськості досліджень.

Відповідно до ст. 4 УПС та реалізації положень Плану дій Україна — ЄС на замовлення Європейської комісії П. Брентон[36] 1999 р. здійснив перегляд дослідження

---

[33] *Шнирков О. І.* Торговельна політика Європейського Союзу : монографія / О. І. Шнирков. — К. : Київ. ун-т, 2005. — С. 132.

[34] Варто зауважити, що до згаданої системи преференцій не включалися товарні групи, що становлять досить істотну частку українського експорту, — сталь та залізо, добрива, продукти рибальства, зерно, насіння, фрукти та рослини.

[35] 2007 року коефіцієнт використання Генеральної системи преференцій сягнув значного рівня у 74 % щодо відповідних товарів.

[36] *Brenton P.* Study on the economic feasibility, general economic impact and implications, of a free trade agreement between the European Union and Ukraine according to the Partnership and Cooperation Agreement. Prepared under EES Project UK 26 / P. Brenton. — Brussels, 1999.

економічних передумов створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС[37]. Експерти розвинули ідеї попереднього дослідження в контексті проекції концепції поглибленої інтеграції на українську дійсність та запропонували відповідний формат розбудови двостороннього співробітництва на шляху до поступової інтеграції України у формі *поглибленої зони вільної торгівлі* або *ЗВТ+* з особливим акцентом на співробітництві у регуляторній сфері. На основі проведеного аналізу автори звіту під керівництвом М. Емерсона прогнозують такі ефекти від упровадження ЗВТ+ для української економіки: подвоєння товарообігу; зростання добробуту на рівні 4—7 % у коротко- та середньостроковій перспективі; відкриття фінансового сектору та телекомунікацій забезпечить додатково 1,5 % до щорічного зростання ВВП; ефект зниження вартості капіталу може додати ще 4—5 % до зростання добробуту; «…оцінка впливу підвищеної якості інституцій для таких країн, як Україна, дуже суттєві, оскільки ВВП, імовірно, зросте на 20—30 %»[38].

Альтернативна науково-дослідна робота була проведена фахівцями Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД) під керівництвом І. Бураковського. За результатами розрахунків[39] загальне зростання добробуту населення України від вступу до СОТ та підписання угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС становить 17,1—17,3 % у середньостроковій перспективі у різних варіантах, що означає більше ніж 10 % зростання добробуту лише завдяки створенню ЗВТ. Для реального ВВП зростання становить 5,1 % у середньостроковій перспективі від вступу до СОТ та підписання угоди про вільну торгівлю, що означає приблизно 2,3—2,4 % зростання ВВП лише завдяки створенню зони вільної торгівлі[40].

Фахівці ІЕД розмежували одержані кількісні показники від упровадження класичної ЗВТ та ЗВТ+. Так, приріст добробуту та реального ВВП лише завдяки скасуванню ввізних мит було оцінено на рівні 0,4—0,5 % та 0,1—0,2 % відповідно. За умови зниження нетарифних обмежень у торгівлі товарами спостерігається вельми високий позитивний ефект: зміна добробуту означає фактичний виграш у 7,9—8 в.п., а реальний ВВП зростає на 2 % у середньостроковій перспективі. Очікувані кількісні результати від залучення до ЗВТ сектору послуг — зростання добробуту та реального ВВП на 0,7 % та 0,2 % в.п. відповідно[41]. Прогнозовані зміни в сукупному експорті та імпорті становлять 4,6 та 9,1 % відповідно в середньостроковому періоді[42].

---

[37] Група експертів для здійснення відповідного дослідження складалась із представників Центру європейських політичних досліджень (CEPS), м. Брюссель; Інституту світової економіки (IfW), м. Кіль; Міжнародного центру перспективних досліджень (МЦПД), м. Київ.

[38] Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною : [звіт підготовлено на виконання контракту 2005/S 89-085795 Генерального директорату з питань торгівлі Європейської Комісії щодо економічної можливості, основних економічних наслідків угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом та Україною] / Майкл Емерсон (директор проекту) ; Центр європейських політичних досліджень (CEPS) ; Інститут світової економіки (IfW) ; Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). — [Б. м.], 2006. — 178 с.

[39] Автори звіту використовують дещо інший термін — «розширена вільна торгівля», який стосується ЗВТ+, а розрахунки провадилися для ЄС-25.

[40] Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС : [звіт про науково-дослідну роботу Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)] / І. В. Бураковський (кер. НДР). — К. : ІЕД, 2006. — С. 63.

[41] Там само.

[42] Там само. — С. 45.

Згідно з результатами дослідження ECORYS щодо оцінки впливу ЗВТ на стабільність торгівлі між ЄС та Україною зростання добробуту в Україні за умови використання формату ЗВТ+ прогнозується на рівні 1,96 %[43].

Як видно з табл. 6.8, у розглянутих дослідження по-різному інтерпретуються наслідки після зміни виробництва для окремих секторів.

Таблиця 6.8

ПРОГНОЗУВАННЯ ВПЛИВУ ЗВТ+ НА СУКУПНЕ ВИРОБНИЦТВО ЗА ГАЛУЗЯМИ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ [44, 45, 46]

Галузь економіки	ІЕД	ECORYS	CEPS	Галузь економіки
Сільське, рибне та лісне господарство	+	–	–	Сільське господарство
Харчова промисловість	+	+	+	Харчова промисловість
Текстиль та одяг	+	+	+	Текстиль
			+	Легка промисловість
Електронне обладнання, машини та обладнання	–	+	+	Важка промисловість
Хімія, виробництво гуми та пластмас	+	+		
Металургія та металообробка	+	+	+	Металургія
Пальне, вугілля	+	+	–	Копалини
Фінансові послуги	+	–	+	Послуги
Транспорт	–	–		

Примітка. У дослідженні ІЕД ми взяли узагальнені результати сценарію «СОТ + ЗВТ+». З дослідження ECORYS в таблиці подано сценарій всеосяжної ЗВТ+. У межах звіту CEPS у моделюванні використовувався інший розподіл на сектори економіки (правий стовпчик таблиці). Узагальнення впливу ЗВТ+ зроблено на основі прогнозування за секторами на коротко- та довгостроковий період відповідного фінального звіту.

[43] Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and Ukraine within the Enhanced Agreement, 17.12.2007 [Electronic resource] / ECORYS Research Consulting. — Rotterdam, 2007. — 41 p. — Ref : TRADE06/D01. — Available from :
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/january/tradoc_137597.pdf та
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/january/tradoc_137598.pdf

[44] Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС : [звіт про науково-дослідну роботу Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)] / І. В. Бураковський (кер. НДР). — К. : ІЕД, 2006. — 165 с.

[45] Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною : [звіт підготовлено на виконання контракту 2005/S 89-085795 Генерального директорату з питань торгівлі Європейської Комісії щодо економічної можливості, основних економічних наслідків угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом та Україною] / Майкл Емерсон (директор проекту) ; Центр європейських політичних досліджень (CEPS), Інститут світової економіки (IfW) ; Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). — [Б. м.], 2006. — 178 с.

[46] Trade Sustainability Impact Assessment for the FTA between the EU and Ukraine within the Enhanced Agreement, 17.12.2007 [Electronic resource] / ECORYS Research Consulting. — Rotterdam, 2007. — 41 p. — Ref : TRADE06/D01. — Available from :
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/january/tradoc_137597.pdf та
http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2008/january/tradoc_137598.pdf

Водночас усі три звіти сходяться на тому, що сільське господарство, виробництво мінеральної сировини (особливо вугільна галузь), транспортного обладнання та сектор фінансових послуг[47] зазнають негативного впливу від ЗВТ+. Натомість позитивного ефекту на сукупний випуск слід очікувати в металургійній галузі, легкій промисловості, виробництві текстилю та одягу, хімії.

Слід зауважити, що специфічні наслідки в межах галузей обумовлюються, по-перше, структурою виробництва, по-друге, коливаннями попиту, по-третє, вихідним рівнем захисту від зовнішньої конкуренції. Отже, тарифна лібералізація дасть позитивний ефект для галузей з невисоким рівнем тарифного захисту та великою часткою проміжного попиту, що спричинить зниження цін на фактори виробництва.

Поліпшення умов доступу до ринків буде сприятливим для експортоорієнтованих секторів, що стикаються зі значними торговельними обмеженнями на іноземних ринках[48]. Зниження нетарифних обмежень унаслідок надзвичайно складної та витратної процедури гармонізації та визнання відповідного регулювання цілком логічно віднести до середньострокової перспективи. Проте саме зниження даного роду торговельних бар'єрів має відкрити доступ українському експортеру технологічних товарів з високим вмістом доданої вартості.

Не вдаючись до аналізу загальновизнаних аргументів на користь *історико-культурних факторів* переходу до регіональної торговельно-економічної інтеграції з ЄС, зокрема, не ставлячи під сумнів європейську ідентичність України, спробуємо проаналізувати наявні *суспільно-політичні передумови* даного процесу, на важливості яких ми наголошували в теоретичній частині досліджуваної проблематики у підрозд. 1.1.

Згідно з практикою, яка склалася в Європі та ЄС, та з огляду на перебіг двосторонніх заходів[49, 50] є підстави вважати, що нова угода з ЄС міститиме посилання на спеціальні програми розвитку громадянського суспільства[51, 52], як правило, розміщені в розділі, присвяченому секторальному співробітництву. Зокрема, стало відомо, що Європейський економічний та соціальний комітет

---

[47] Дослідження CEPS здійснювалось для всього сектору послуг.

[48] Дослідження економічних передумов та оцінка можливих наслідків створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС : [звіт про науково-дослідну роботу Інституту економічних досліджень та політичних консультацій (ІЕД)] / І. В. Бураковський (кер. НДР). — К. : ІЕД, 2006. — С. 50.

[49] Наприклад, Представництво Європейської Комісії у Києві провело круглі столи з питань виконання Плану дій Україна — ЄС протягом грудня 2007 — січня 2008 рр.

[50] Круглий стіл з питань виконання Плану дій Україна — ЄС за участі представників неурядових організацій та громадянського суспільства (Київ, 12 січня 2009 р.) / Європ. Комісія в Україні. — К., 2009. — 7 с.

[51] Відповідно до дефініції, яку дає Європейська Комісія, до громадянського суспільства належать учасники ринку праці, тобто соціальні партнери (профспілки та федерації працедавців), організації, що репрезентують соціальних та економічних гравців у широкому сенсі (наприклад, організації споживачів), громадські організації (неурядові організації) та організації на рівні громади, через які громадяни можуть брати участь в організації життя громади тощо.

[52] Communication from the Commission to the Council, the European Parliament, the European Economic and Social Committee and the Committee of the Regions. Civil Society Dialogue between the EU and Candidate Countries. {SEC(2005) 891}, COM/2005/0290 final from 29/06/2005 [Electronic resource] / Commission of the European Communities. — Brussels, 2005. — P. 4 — Available from :
http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2005:0290:FIN:EN:PDF

(ЄЕСК) пропонує створити двосторонній орган за участі громадянських суспільств сторін[53].

Проведений нами моніторинг офіційних урядових ресурсів на доступність та змістовність інформації про переговори переконливо засвідчив суто протокольний характер викладених повідомлень та брак консолідованих даних — навіть найзагальнішої інформації щодо позицій, дискусійних моментів, проблем та альтернатив, що виникають під час переговорів[54]. Тож можна зробити припущення, що саме брак необхідної інформації не стільки через конфіденційний характер переговорного процесу, скільки через неефективну взаємодію влади з бізнесом та іншими представниками громадянського суспільства обумовлює формування негативних настроїв груп за інтересами внаслідок недостатньої їх обізнаності щодо важливості угоди.

Аналіз секторальних наслідків та трансформації горизонтальних політик через призму реакції різних груп за інтересами[55,56] є методикою Єврокомісії, яку, на нашу думку, могли б використовувати відповідні профільні органи в Україні, по-перше, як інструмент підвищення обізнаності переговорної делегації, по-друге, як необхідна інформаційна платформа для конструктивного залучення представників заінтересованих сторін до переговорного процесу.

Крім того, як переконує наш досвід, проведені консультації із групами за інтересами дали можливість істотно доопрацювати фінальний звіт МЦПД[57] з погляду рівня деталізації та експертизи. Своєчасність упровадження такого підходу підтверджується нашою впевненістю, що саме вимоги ділових кіл зможуть сприяти укладенню реалістичної для виконання угоди.

Інструментом переходу від співпраці до інтеграції має стати імплементація пакета домовленостей за чотирма напрямами, за якими нині ведуться переговори[58,59]: політичний діалог та реформи, а також співробітництво і конвергенція у сфері зовнішньої та безпекової політики; юстиція, свобода і безпека; секторальне співробітництво; поглиблена зона вільної торгівлі[60,61,62].

---

[53] Громадянське суспільство в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС / І. Солоненко, Р. Хорольський, Н. Шаповалова, М. Лациба ; Громад. рада при укр. частині ком. з питань співробітництва між Україною та ЄС за підтримки Міжнар. фонду «Відродження». — К., 2008. — С. 4—10.

[54] Повідомлення про процес переговорів містять інформацію загального характеру: де і коли відбувається раунд переговорів, хто очолює делегацію, доволі незмістовні узагальнення на кшталт «значний прогрес», перелік тематичних питань, що містяться в порядку денному, коли відбудеться наступний раунд тощо.

[55] Запозичена методика використана в дослідженні МЦПД.

[56] Оцінка наслідків угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС / О. Шумило (кер. проекту та ред. публ.), Є. Ахтирко, О. Блінов, Б. Бордюг, О. Усенко [та ін]. — К. : Міжнар. центр перспектив. дослідж., 2007. — 320 с.

[57] Там само.

[58] Сторонами погоджено, що переговори відбуватимуться за раундовим принципом з інтервалом у вісім тижнів за умови функціонування паралельних тематичних груп.

[59] www.me.gov.ua

[60] www.kmu.gov.ua

[61] На сьогодні функціонує 15 робочих груп за такими напрямками співпраці: 1) Торгівля товарами; 2) Тарифна пропозиція; 3) Технічні бар'єри в торгівлі; 4) Інструменти торговельного захисту; 5) Санітарні та фітосанітарні заходи; 6) Сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері; 7) Правила походження товарів; 8) Торговельні відносини в енергетичній сфері; 9) Послуги, заснування компаній, інвестиції, рух капіталу та поточні платежі; 10) Права на інтелектуальну власність (у тому числі географічні зазначення); 11) Конкурентна політика (антимонопольні заходи і державна допомога); 12) Державні закупівлі; 13) Торгівля і стійкий розвиток; 14) Урегулювання суперечок та інституціональне забезпечення; 15) Транспарентність.

[62] www.me.gov.ua

Що стосується механізмів реалізації інтеграційних заходів, то з огляду на офіційно погоджену форму ЗВТ та формулу ЗВТ+ вважаємо за доцільне зупинитися на об'єктивно пріоритетному в рамках даного підрозділу аспекті — *фінансовому забезпеченні інтеграційних заходів*. До переліку статей необхідних видатків можна віднести розроблення, упровадження та контроль за додержанням необхідного законодавства, адміністративні витрати на інституціональну перебудову, інвестиційні витрати тощо.

Вбачаючи в даній проблемі основу розроблення реалістичної та дієвої інтеграційної стратегії, у досліджених моделях ми наголошували: а) на відповідних механізмах фінансування вступу до Союзу країн ЦСЄ; б) на окремих інструментах підтримки середземноморських партнерів; в) на діяльності міжнародних фінансових інститутів — Світового банку, ЄБРР та ЄІБ — у межах розглянутих країн.

На даному етапі розвитку двосторонньої взаємодії витрати на адаптацію вітчизняного законодавства до спільного доробку ЄС, безперечно, вкрай високі, причому брак перспективи членства означає неможливість європейських дотацій[63], на які внаслідок нещодавніх розширень та зростаючих внутрішніх суперечностей Євросоюз нині неспроможний.

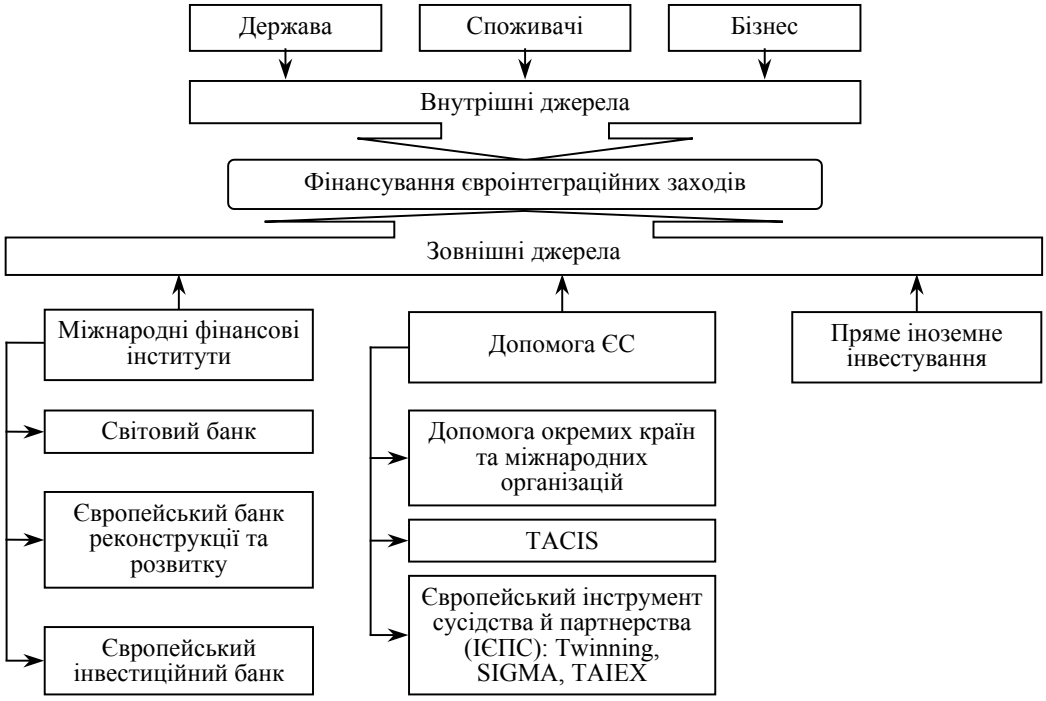


Рис. 6.2. Систематизація джерел фінансування євроінтеграційних заходів в Україні

[63] *Усенко О.* Оцінка результатів Угоди про вільну торгівлю між Україною та ЄС для галузей обробної промисловості (машинобудування, хімічної та легкої промисловості) / О. Усенко // Міжнародна економічна політика. — 2007. — № 7.— С. 103.

З огляду на викладене вважаємо, що систематизація наявних джерел фінансування інтеграційних процесів є практично корисною для обґрунтування впровадження в Україні того чи іншого блоку спільного доробку ЄС (рис. 6.2).

У межах внутрішніх джерел фінансування левова частка припадатиме на бізнес, який потребуватиме інвестиційних коштів для забезпечення відповідності стандартам ЄС, що, з одного боку, сприятиме модернізації української економіки, а з другого — формуватиме негативно налаштоване лобі.

Природа витрат на реформи об'єктивно обумовлює вельми високе фінансове навантаження на державу, де лише невелика частина може компенсуватися за кошт кінцевих споживачів у вигляді підвищення цін.

Доволі багато дискусій щодо зовнішнього фінансування викликається нерозумінням порядку сум, якими обраховується впровадження спільного доробку ЄС. Так, у звіті щодо економічної можливості, основних економічних наслідків угоди про вільну торгівлю між ЄС та Україною зазначається, що «…ЗВТ+ потребує скоординованих зусиль України і міжнародних фінансових організацій та інструментів ЄС, що є для України дуже важливим, адже це збільшить її економічний потенціал і компенсує відсутність членства в ЄС»[64]. Водночас, на наш погляд, дане формулювання є дещо узагальненим та може ввести в оману, адже великий досвід співпраці міжнародних фінансових установ з країнами ЦСЄ в період реалізації ними стратегій вступу до ЄС дає доволі чітке уявлення про порядок необхідних фінансових ресурсів, левову частку яких покривали саме відповідні статті бюджету ЄС. Зважаючи на зазначене, можна констатувати, що за сучасних умов зовнішнє фінансування автоматично обмежується браком перспективи членства і зводиться до використання наявних джерел різної за своєю природою допомоги — бюджетної, технічної, позичкового капіталу тощо.

Сьогодні не існує обґрунтованих даних щодо «вартості» імплементації acquis communitaire в Україні. Відповідно до розрахунків Світового банку витрати на впровадження європейських стандартів у ключових галузях протягом 2006—2015 рр. можуть становити близько 100 млрд дол. США (табл. 6.9). І хоч ці розрахунки є приблизними і стосуються лише інвестиційних витрат, не можна не погодитись, що поданий аналіз має стати вихідним пунктом розроблення системи реалістичних інтеграційних вимог, графіків їх виконання та техніко-економічного обґрунтування селективної імплементації норм ЄС, адже однією з ключових засад, та, на нашу думку, переваг запропонованої форми інтеграції ЗВТ+ є вибіркове, гнучке взяття acquis.

Виходячи з необхідності розуміння наявного фінансового покриття інтеграційних заходів розглянемо сучасний стан, перспективи та напрями спрямування зовнішніх ресурсів.

---

[64] Перспективи поглибленої вільної торгівлі між Європейським Союзом та Україною : [звіт підготовлено на виконання контракту 2005/S 89-085795 Генерального директорату з питань торгівлі Європейської Комісії щодо економічної можливості, основних економічних наслідків угоди про вільну торгівлю між Європейським Союзом та Україною] / Майкл Емерсон (директор проекту) ; Центр європейських політичних досліджень (CEPS) ; Інститут світової економіки (IfW) ; Міжнародний центр перспективних досліджень (МЦПД). — [Б. м.], 2006. — С. 58.

Таблиця 6.9

КАПІТАЛЬНІ ІНВЕСТИЦІЇ ДЛЯ ВПРОВАДЖЕННЯ НОРМ І СТАНДАРТІВ ЄС В УКРАЇНІ ПРОТЯГОМ 2006—2015 рр. [65]

Сектор	Сума, млрд дол. США
Енергетика	30
Транспорт	5
Житлово-комунальні послуги	14
Сільськогосподарська та земельна реформи	9
Охорона здоров'я, освіта, соціальний захист	6.5
Охорона довкілля	15
Інститути ринкової економіки	4
Інше	16.5
Разом	100

Активізація діяльності міжнародних фінансових установ (крім МВФ) на теренах Східної Європи, зокрема в Україні, має форму переважно довгострокового пільгового позичкового капіталу.

За період з 1992 до 2007 рр. Світовий банк (СБ) виділив більше ніж 4,8 млрд дол. США для 40 проектів в Україні, включаючи зобов'язання МБРР щодо надання фінансування на суму 4,7 млрд дол. США для 34 проектів, 120 млн дол. США для кредитно-гарантійного механізму, 32 млн дол. США для чотирьох грантів Глобального екологічного фонду та 5,5 млн дол. США для проекту скорочення викидів вуглецю. Галузі, у межах яких були надані найбільші обсяги фінансування, це — енергетика, гірнича галузь, фінанси та сфера державного управління[66].

Відповідно до Стратегії партнерства Світового банку з Україною на період 2008—2011 рр. пріоритетами його діяльності будуть кредитування та інвестиції, надання аналітичних і консультаційних послуг і технічної допомоги. У стратегії передбачається надання позик на загальну суму від 2 до 6 млрд дол. США. Діяльність Міжнародної фінансової корпорації (МФК) буде одним із найважливіших елементів стратегії Групи СБ, яка й надалі інвестуватиме кошти в підтримку приватного сектору в Україні[67].

У попередні роки виплата кредитів за програмами складних інституціональних реформ виявилася дуже незадовільною, натомість значно ліпше здійснювалися виплати за інфраструктурними проектами. З огляду на це Світовий банк

---

[65] Creating Fiscal Space for Growth: A Public Finance Review. September 14, 2006. Report № 36671. Ukraine [Electronic resource] / Document of the World Bank. — [S. l.] UA, 2006. — P. 7 — Available from : http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/328335-1158937917927/UkrainePFRFinalEng_CFSG.pdf

[66] Стратегія діяльності в Україні : Документ Європейського банку реконструкції та розвитку, 18 вересня 2007 р. — [Б. м.], 2007. — С. 49.

[67] Стратегія партнерства з Україною на період 2008—2011 фінансових років : Документ Світового банку ; Звіт № 40716-UA [Електронний ресурс] / Міжнар. банк реконструкції та розвитку та Міжнар. фін. Корпорація. — 47 с. — Режим доступу : http://siteresources.worldbank.org/INTUKRAINE/Resources/CPS_20071206_ukr.pdf

ставить жорстку умову дальшого співробітництва щодо фінансування реформ — виплати за кредитами, невиконання якої вже призводило до значних перебоїв у фінансуванні[68, 69].

Незважаючи на усі застереження, з наявним інвестиційним портфелем у майже 1,4 млрд дол. США Світовий банк[70] може зробити істотний внесок у підготовку України до поглиблення інтеграції з ЄС в окремих сферах.

Україна вийшла на третє місце за обсягом інвестицій Європейського банку реконструкції та розвитку (ЄБРР) після Росії та Польщі. За даними на 31 березня 2007 р. ЄБРР здійснив інвестиції у 96 проектів з чистим кумулятивним обсягом операцій на суму 2896 млн євро, де розподіл фінансування за галузями мав такий вигляд: 31 % портфеля стосується інфраструктурних галузей, приблизно 21 % — неспеціалізованих галузей промисловості, 20 % — спеціалізованих галузей (переважно це агробізнес), 20 % припадає на фінансові установи і 8 %, що залишаються, — це проекти в енергетиці[71].

Аналіз галузевої структури проектів ЄБРР в Україні дозволяє зробити висновок, що практично кожна з них становить пріоритет для ЄС, який виступає основним акціонером ЄБРР. Наприклад, у сфері інфраструктури в центрі уваги є розвиток транспортного коридору Європа — Кавказ — Азія[72] та зв'язки між транспортними коридорами в Україні та транс'європейською транспортною мережею. В енергетиці кредити ЄБРР призначаються на модернізацію транс'європейської енергетичної мережі в Україні, яка, безперечно, є ключовою складовою інфраструктури постачання нафти і газу до Західної Європи[73]. Проекти в українському енергетичному секторі спрямовані на підвищення енергоефективності або використання енергії з відновлюваних джерел, а кредитування муніципального сектору спрямоване на фінансування ефективності енергетичного сектору, поводження з відходами та водопостачання[74]. Підвищення ефективності фінансового сектору виразно простежується в проектах ЄБРР, а саме — кредитних лініях фінансовим установам, інвестиціях у приватний акціонерний капітал, синдикованих позиках українським банківським установам.

Європейський інвестиційний банк (ЄІБ) розпочав свою діяльність в Україні після ратифікації Верховною Радою Рамкової угоди між ЄІБ та Україною у лютому 2006 р. Загальний ліміт операцій для Росії, України, Білорусі та Молдови дорівнював 500 млн євро[75,76]. Новий Мандат ЄІБ на 2007—2013 роки обсягом у 3,7 млрд євро поширюється на всю Східну Європу, у тому числі південний Кавказ[77].

---

[68] Там само.

[69] *Mayhew A*. Ukraine and the European Union: Financing Accelerating Integration / A. Mayhew ; Urzad Komitetu Integracji Europejskiej. — Warsaw, 2008. — P. 196.

[70] www.worldbank.org / World Bank

[71] Стратегія діяльності в Україні : Документ Європейського банку реконструкції та розвитку, 18 верес. 2007 р. — [Б. м.], 2007. — С. 10.

[72] Розбудова даного енергетичного коридору стала однією із провідних ініціатив у рамках багатосторонньої співпраці Східного партнерства.

[73] *Mayhew A*. Ukraine and the European Union: Financing Accelerating Integration / A. Mayhew ; Urzad Komitetu Integracji Europejskiej. — Warsaw, 2008. — P. 196.

[74] Стратегія діяльності в Україні : Документ Європейського банку реконструкції та розвитку, 18 верес. 2007 р. — [Б. м.], 2007. — с. 79/

[75] Закінчення чинності минулого Мандату — 31 липня 2007 р.

[76] www.eib.org

[77] Стратегія діяльності в Україні : Документ Європейського банку реконструкції та розвитку, 18 верес. 2007 р. — [Б. м.], 2007. — С. 50.

Більшість проектів ЄІБ в Україні співфінансуються ЄБРР[78]. Зважаючи на розмір України та її важливість у регіоні країн—східних сусідів, можна очікувати появи значних проектів, зокрема, йдеться про інфраструктурні проекти в енергетичній і транспортній галузях[79,80].

На сьогодні як в українському, так і міжнародному експертному середовищі домінує погляд, що «…одержавши мільярди зовнішньої допомоги з часу здобуття незалежності, Україна так і не спромоглася здійснити секторальних та інституційних реформ»[81]. Так, з 1991 р. до країни надійшло близько 6 млрд дол. США у вигляді товарів і технічної допомоги[82].

Найбільший зовнішній донор України — ЄС, фінансування якого здійснюється як за допомогою наднаціональних інструментів, так і на рівні двосторонніх домовленостей з окремими країнами-членами. Розміри фінансової підтримки, що надається лише Європейською Спільнотою, з 1991 р. сягнули майже 2,8 млрд євро, а національні бюджети програм співпраці та допомоги Україні збільшились утричі за останні роки — із 40 млн євро у 2002 р. до 138,6 млн євро у 2008 р.[83].

Починаючи з 2007 р. Європейський інструмент сусідства та партнерства (ЄІСП) перетворився на основне джерело фінансової підтримки України з боку ЄС і пропонує нові формати технічно-фінансового співробітництва, зокрема дає змогу долучитися до таких інструментів допомоги, як Twinning, TAIEX і SIGMA, що раніше були доступні лише країнам-кандидатам[84].

Запланований бюджет програм у межах ЄІСП на 2007—2010 рр. становив понад 490 млн євро[85,86]. Проте попри свій потенціал ІЄПС залишається незрозумілим для багатьох заінтересованих сторін, зокрема влади та недержавного сектору, що зумовлено його складністю і поглиблюється через розпорошеність та технічний характер інформації. Управління ЄІСП здійснюється за допомогою безлічі документів, період чинності яких охоплює від одного до семи років, а покриття стосується різних регіонів і форматів співробітництва[87]. До того ж не

---

[78] www.eib.org

[79] Стратегія діяльності в Україні : Документ Європейського банку реконструкції та розвитку, 18 верес. 2007 р. — [Б. м.], 2007. — С. 51.

[80] *Mayhew A*. Ukraine and the European Union: Financing Accelerating Integration / A. Mayhew ; Urzad Komitetu Integracji Europejskiej. — Warsaw, 2008. — P. 197.

[81] *Тесьє-Толл С*. Європейський інструмент сусідства та партнерства: нереалізований потенціал [Електронний ресурс] / С. Тесьє-Толл, В. Гуменюк, О. Шумило ; Міжнар. центр перспектив. дослідж. — К., 2009. — Режим доступу : http://www.icps.com.ua/doc/PB_September_2009_UKR.pdf

[82] Європейська інтеграція: новий контекст, нові інституції / [І. Газізуллін, Д. Депо, С. Калтигіна та ін.]; за ред. О. Шумило, В. Гуменюк. — К. : Міжнар. центр перспектив. дослідж., 2009. — С. 25/

[83] Програми допомоги Європейського Союзу та співпраця України з ЄС / Представництво Європ. комісії в Україні. — К. : ТОВ «МЕКС», 2009. — С. 34.

[84] *Тесьє-Толл С*. Європейський інструмент сусідства та партнерства: нереалізований потенціал [Електронний ресурс] / С. Тесьє-Толл, В. Гуменюк, О. Шумило ; Міжнар. центр перспектив. дослідж. — К., 2009. — Режим доступу : http://www.icps.com.ua/doc/PB_September_2009_UKR.pdf

[85] Програми допомоги Європейського Союзу та співпраця України з ЄС / Представництво Європ. комісії в Україні. — К. : МЕКС 2009. — С. 34.

[86] Бюджет 2007 року становив 120 млн євро. Цю суму було збільшено на 22 млн євро завдяки механізму сприяння реформам управління, які були виділені для Енергетичного компоненту програм 2007 року. Бюджет на 2008 рік дорівнював 122 млн євро та 16,6 млн євро в рамках механізму сприяння реформам управління.

[87] ENPI Monitoring in Ukraine / S. Tessier-Stall, V. Gumenyuk, O. Shumylo, S. Kaltygina ; International Centre for Policy Studies. — Kiev, 2009. — P. 6.

існує системи моніторингу та оцінки програмного рівня ЄІСП. На теперішній час нереалізований потенціал даного інструменту пояснюється низьким рівнем інституціональної координації питань зовнішньої допомоги, унаслідок чого ми бачимо фактично добровільну відмову нашої держави від використання інструменту секторальної бюджетної підтримки, що був поширений на Україну з 2007 р.[88,89].

Можна резюмувати, що неспроможність України вирішувати технічні проблеми задля реалізації програм бюджетної підтримки таких пріоритетних для обох сторін сфер, як енергетичний сектор, може поставити під сумнів наступні секторальні ініціативи ЄС. І якщо до початку переходу на якісно новий рівень відносин з ЄС проекти зовнішньої допомоги й досі мають невисокий вплив у країні, то зіставлення спроможності лічених доступних джерел та необхідних обсягів фінансування інтеграційних заходів свідчить про невідкладність реформи системи управління зовнішньою допомогою, поліпшення ефективності бюджету та управління фінансами.

На фінансування Східного партнерства для України приблизно виділятиметься додатково до 25 млн євро на рік крім чинних програм двостороннього співробітництва, які вже існують у рамках ЄПС[90].

Зазначимо, що найбільшими донорами України є Німеччина, Польща та Швеція, Канада, Сполучені Штати Америки, Швейцарія та Японія, а також такі міжнародні організації, як Рада Європи та Організація з питань безпеки і співробітництва в Європі[91,92].

З огляду на стратегічні пріоритети ЄС як наднаціонального утворення та тиск відповідних груп за інтересами всередині Союзу можна припустити, що домінантними сферами надання допомоги стануть український енергетичний сектор, охорона довкілля та транспортна інфраструктура як фізичне забезпечення інтеграції ринків. При цьому з огляду на розбалансування державних фінансів та погіршення фінансової спроможності приватного сектору Україна має враховувати ймовірність відтермінування великих транскордонних інфраструктурних проектів.

---

[88] У вересні 2008 р. Уряд України та ЄС підписали першу угоду про залучення коштів бюджетної підтримки, якою передбачено фінансування реалізації програми «Підтримка впровадження енергетичної стратегії України» протягом п'яти років. Так, Європейська Комісія перерахувала кошти у розмірі 87 млн євро у грудні 2008 року (з яких пряма бюджетна підтримка — 82 млн євро, технічна допомога, спрямована на впровадження бюджетної підтримки, — 5 млн євро). Проте ці кошти не надійшли на рахунок Міністерства палива та енергетики України протягом майже трьох місяців від початку програми, а нині їх використання залишається під питанням. За формальним поясненням української сторони, це відбулося через брак Порядку використання коштів на 2009 р.

[89] Європейська інтеграція: новий контекст, нові інституції / [І. Газізуллін, Д. Депо, С. Калтигіна, Т. Коротка та ін.] ; за ред. О. Шумило, В. Гуменюк. — К. : Міжнар. центр перспектив. дослідж., 2009. — С. 25.

[90] Східне партнерство ЄС: додаткові можливості для євроінтеграції України / [І. Ф. Ґазізуллін, М. М. Гончар, О. В. Коломієць та ін.] ; за ред. В. Мартинюка ; Укр. незалеж. центр політ. дослідж. — К. : Україна, 2009. — С. 25—26.

[91] Німеччина виділила близько 40 млн євро у 2007 р., а відповідна допомога надається через німецькі інституції та їх партнерами в Україні. Бюджет Шведського агентства міжнародного розвитку в Центральній та Східній Європі (SIDA) для України у 2008 р. становив близько 12 млн євро і може бути збільшений у найближчі роки. У 2006—2007 рр. Канадська агенція міжнародного розвитку виділила понад 17 млн дол. для України. 2007 року обсяг допомоги з боку США становив майже 100 млн дол.

[92] *Mayhew A*. Ukraine and the European Union: Financing Accelerating Integration / A. Mayhew ; Urzad Komitetu Integracji Europejskiej. — Warsaw, 2008. — P. 196—198.

Зіставивши потребу України на впровадження спільного доробку ЄС, які, на наш погляд, дещо розширилися та поглибились унаслідок фінансово-економічної кризи, з чинною системою фінансування відповідних заходів у країні, можемо констатувати, що наявні обсяги зовнішнього фінансування незначні. Натомість не можна залишити поза увагою той факт, що поточна рецесія істотно зменшила інвестиційну спроможність підприємницького сектору — як українського, так і іноземного бізнесу. Однак найбільшим зовнішнім джерелом фінансування інтеграційних заходів мають стати прямі іноземні інвестиції.

ПІІ відіграли важливу роль у модернізації економік нових держав—членів ЄС. Ми вважаємо, що вагомими аргументами на користь ПІІ як основного джерела впровадження європейських стандартів в Україні є, по-перше, доведена раніше недостатність позичкового капіталу міжнародних фінансових установ та обмеженість доступу до програм допомоги в рамках наявних інструментів ЄС; по-друге, прогнозований позитивний вплив нової угоди з ЄС на залучення ПІІ.

Безперечно, ЄС є найбільшим іноземним інвестором в Україні: прямі інвестиції країн—членів Європейського Союзу в українську економіку становили 28,17 млрд дол. за даними на 1 січня 2009 р. (79 % загального обсягу ПІІ в Україні) порівняно з 22,91 млрд дол. за даними на 1 січня 2008 р. (77,5 % загального обсягу ПІІ в Україні)[93]. Водночас потенціал залучення інвестицій у країну суттєво знівельований політичною нестабільністю та несприятливим інвестиційним кліматом.

Отже, підбиваючи підсумок, зазначимо, що угода з вельми далекосяжною адаптацією законодавчої бази, особливо в таких сферах, як охорона довкілля, охорона здоров'я та безпека праці, транспорт та енергетика, потребуватиме від української держави та розташованих на її території підприємств чималих обсягів фінансування. Зважаючи на брак перспектив вступу до Європейського Союзу щонайменше в середньостроковій перспективі, зіставлення необхідного фінансування та поки що неапробованого, а лише проголошеного механізму одержання «частки на внутрішньому ринку ЄС», цілком логічною стратегією вважаємо селективну імплементацію acquis communitaire, що може реалізовуватися через зіставлення сфер адаптації на предмет чутливості до зовнішньої конкуренції та відповідних витрат.

6.3. Інноваційний потенціал України в контексті інтеграційних процесів у ЄС

Актуальність формування інноваційного потенціалу взаємодії України і ЄС визначається посиленням впливу науки та нових технологій на структуру світової економіки, конкурентоспроможність країни, її місце у міжнародному співтоваристві. Нездатність країни забезпечити перехід до інноваційної моделі розвитку неминуче призведе до деградації наявного потенціалу, зумовить розвиток нерівноправних, нееквівалентних міжнародних економічних відносин. Євроінтеграційні наміри України загострюють проблему виявлення наявних можливостей розвитку економічного співробітництва з ЄС на основі залучення інноваційного потенціалу країни. З цією метою необхідно здійснити комплексний аналіз інноваційного потенціалу національної економіки, обґрун-

[93] http://ec.europa.eu / European Commission

тувати можливості підвищення рівня інноваційної спроможності з метою досягнення стрімкого зростання національної економіки та її конвергенції у європейський та світовий економічний простір.

Оцінка ефективності інноваційного потенціалу України здійснюється за різними напрямками: визначенням його відповідності можливостям переходу до інноваційної моделі розвитку[94]; місцем і роллю в загальному інноваційному процесі[95, 96]; виявленням ключових векторів у інноваційному розвитку[97, 98]; секторальною структурою національної економіки за видами економічної діяльності[99, 100]; іншими напрямками аналізу й оцінки інноваційного потенціалу та спроможності до інноваційної діяльності[101, 102, 103, 104]; визначенням місця України в процесах міжнародної інтеграції[105].

Загалом, за М. Портером, національна інноваційна спроможність — це економічний потенціал створення потоку комерційно придатних інновацій, який визначає здатність країни виробляти та комерціалізувати нові технології в довгостроковому періоді[106]. Вона відбиває не тільки досягнутий рівень інноваційної результативності, але й фундаментальні передумови, фінансування та інноваційну політику держави, які в сукупності створюють сприятливе середовище для розвитку країни. Отже, для здійснення оцінки інноваційної спроможності необхідно визначити як показники результатів, так і кількісні характеристики системи чинників інноваційного розвитку країни.

За оцінками експертів, сучасний інноваційний потенціал формувався в Україні в період розгортання у світі НТР та характеризується відносно високими якісними показниками. У складі єдиного народногосподарського комплексу колишнього СРСР науково-технічний потенціал України був досить вагомим. Так, за даними ЮНЕСКО, її частка у світовому науково-технічному потенціалі становила на той час майже 7 %. Маючи всього 2,7 % території СРСР і 18 % від усього населення, Україна водночас значною мірою була задіяна в міжнародній

---

[94] *Голіков В. І.* Наміри, реалії, можливості та шляхи реалізації інноваційної стратегії розвитку економіки України / В. І. Голіков // Економіка і прогнозування. — 2004. — № 1. — С. 31—38.

[95] *Александрова В.* Место и роль инновационного потенциала в общем инновационном процессе на этапе перехода к инновационной модели экономики Украины / В. Александрова // Економіст. — 2004. — № 5. — С. 19.

[96] *Зацепин А. А.* Город высоких технологий / Зацепин А. А. — К. : НІСД, 2005. — 46 с.

[97] Інноваційна стратегія українських реформ / А. С. Гальчинський, В. М. Геєць, А. К. Кінах, В. П. Семиноженко. — К. : Знання України, 2002. — 336 с.

[98] Інноваційний фактор сталого розвитку економічного зростання : зб. наук. пр. Ін-ту економіки НАН України / [Л. К. Безчасний (відп. ред.)]. — К., 2002. — 128 с.

[99] *Кабалина В.* Инновации на постсоветских промышленных предприятиях / В. Кабалина, С. Кларк // Вопросы экономики. — 2001. — № 7. — С. 19—31.

[100] Інноваційна модель структурної перебудови економіки України : проект / М-во економіки та з питань євроінтеграції України. — К., 2004. — С. 910.

[101] *Осецький В. Л.* Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики / В. Л. Осецький — К. : ІАЕ УААН, 2003. — 413 с

[102] *Осецький В.* Методичні підходи до реалізації інноваційного потенціалу підприємств / В. Осецький // Підприємництво, господарство і право. — 2002. — № 3. — С.114—117.

[103] *Малицкий Б.* Соответствие имеющегося инновационного потенциала заданиям перехода к инновационной модели экономики Украины / Б. Малицький // Економіст. — 2004. — № 5. — С. 18.

[104] *Коротков А. В.* Статистический анализ развития инновационного процесса / А. В. Коротков // Вопр. статистики. — 2005. — № 11. — С. 55—59.

[105] Україна в процесах міжнародної інтеграції / за ред. В. Р. Сіденка. — Х. : Форт, 2003. — 280 с.

[106] *Furman, J. L.* The determinants of national innovative capacity. / J. L. Furman, E. Porter, and S. Stern // Research Policy. — 2002. — № 31. — P. 899—933.

науково-виробничій кооперації, не кажучи вже про її високу питому частку в міжреспубліканському поділі праці, на яку припадало майже 40 % виробництва науково-технічної продукції та нових технологій за охоплення близько 20 % сукупного ВВП народногосподарського комплексу СРСР.

Причетність нашої держави до науково-технічного прогресу визначалася не тільки високодиверсифікованою галузевою структурою народногосподарського комплексу, а й наявністю передових (навіть за світовими критеріями) науки та освіти. Так, наукова діяльність в Україні здійснювалася у 1900 наукових установах, організаціях і підприємствах, в яких було зайнято майже 500 тис. наукових працівників, у тому числі 6,5 тис. докторів наук, 150 тис. кандидатів наук (або 5,4 % всього працездатного населення країни). Україна досягла значних успіхів у розвитку таких сфер фундаментальної і прикладної науки, як математика, фізика твердого тіла, фізико-хімічні основи металургії, фізіологія, клітинна інженерія тощо.

Проте вже наприкінці 1980-х років, коли радянську економіку охопив параліч, різко впала потреба в науковій продукції. Так, невикористаними виявилися близько 108,9 тис. винаходів, більшість із яких (понад 80 %) було створено та зареєстровано протягом 1985—1990 рр., що з урахуванням таких факторів, як високий рівень фізичної (60 %) та моральної (майже 90 %) спрацьованості основних фондів призвело до того, що промислова продукція країни стала неконкурентоспроможною на зовнішніх ринках.

У 1990-х роках — на початку нового століття науково-технічний потенціал України через глибоку економічну кризу й далі руйнувався: удвічі скоротилася кількість проектних і дослідних організацій, майже на 50 % зменшилася чисельність наукових працівників, а питома вага асигнувань на розвиток НДДКР з 3 % скотилася до катастрофічної з погляду інтенсивного відтворення суспільного продукту величини — 0,3 % ВВП країни (і це при тому, що фінансування науки на рівні нижчому від 1 % цілком позбавляє її можливості розвиватися)[107]. У кінцевому підсумку це обумовило спрацювання основних фондів, істотне зниження якості життя людей, втрату міжнародної конкурентоспроможності країни. Так, індекс зростання міжнародної конкурентоспроможності країни, розрахований експертами Всесвітнього економічного форуму, поставив у 2006 р. Україну лише на 78 місце.

Однак, незважаючи на величезні втрати, Україні все ж таки вдалося зберегти ядро вітчизняного науково-технічного потенціалу, яке, враховуючи «…економіко-технологічну генетику нашої держави», здатне «…зберегти “ефект фенікса” навіть у ситуації крайньої розрухи»[108], технологічно відродити країну та створити передумови її інноваційного прориву.

Аналіз інноваційного потенціалу України за ресурсною, інтеграційною та результативною складовими дає змогу визначити, якою мірою Україна зберігає можливість його використання в процесі міжнародної інтеграції і передусім євроінтеграції. Так, кількісні показники, що характеризують наукову і науково-технічну діяльність як продуцента інновацій, є загалом порівнянними з відповідними міжнародними показниками. Про це свідчать такі дані: у

---

[107] *Иванов В. В.* Теории высокой концентрации научно-технического потенциала в странах ЕС / В. В. Иванов, Б. И. Петров, К. И. Плетней. — М. : Сканрус, 2001. — С. 42—44.

[108] *Пахомов Ю.* Глобализация в контексте новых инвестиционных возможностей и новых рисков / Ю. Пахомов // Глобалізація інвестиційних процесів та фінансова безпека України : матеріали міжнар. наук.-практ. конф. — К. : [НІПМБ], 2001. — С. 42.

2006 р. наукові й науково-технічні роботи виконували 1452 організації, у тому числі 372 організації академічного сектору науки, 831 — галузевого, 175 — вищої освіти і 74 — заводського сектору[109]. Характерним для наукової та науково-технічної діяльності є її зосередження в шести найбільш економічно й промислово розвинених регіонах та поступова зміна її структури, що відображено на рис. 6.3.

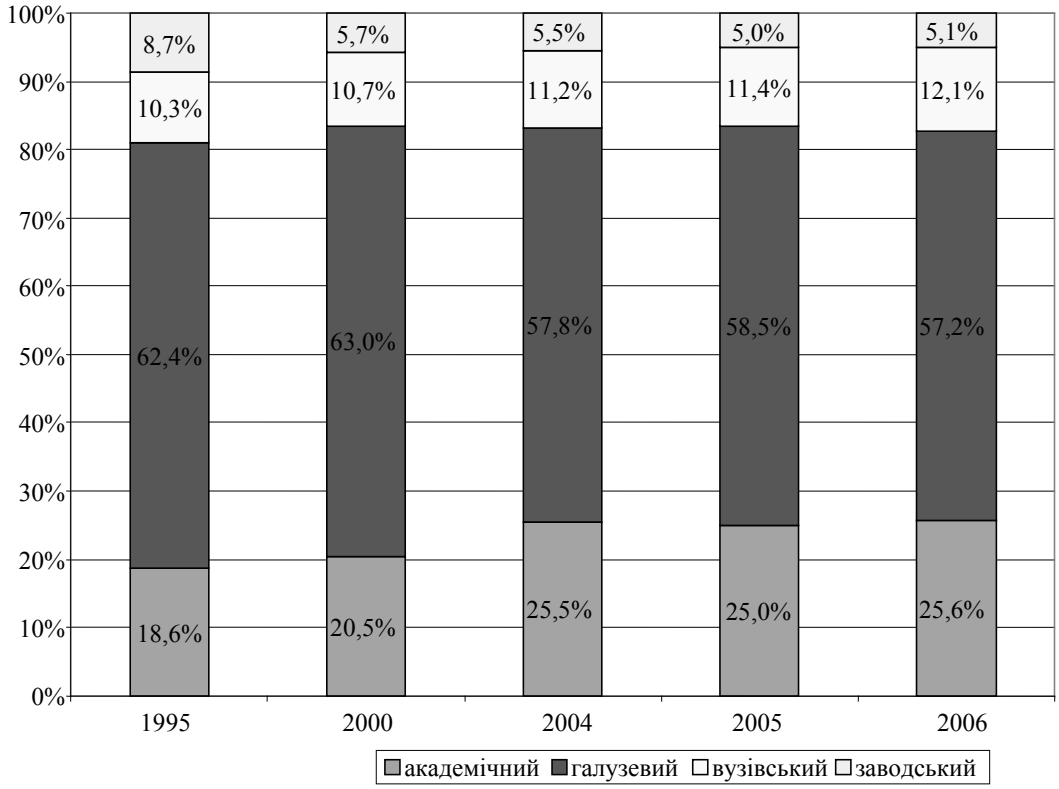


Рис. 6.3. Розподіл організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, за секторами науки, %

Зменшення участі в науковій та науково-технічній діяльності заводського сектору пояснюється невиваженими мікроекономічними перетвореннями, процесами приватизації, незадовільним фінансовим станом більшості підприємств. Це підтверджують також дані розподілу кількості організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності (рис. 6.4).

Оцінка кадрового забезпечення наукової та науково-технічної діяльності в кількісному вимірі дає, утім, підстави для оптимізму. Адже спостерігається стрімкий розвиток мережі закладів, що здійснюють підготовку наукових кадрів. Так, за період з 1990 р. до 2006 р. чисельність аспірантів зросла більше

[109] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. // стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 9.

ніж у 2,5 раза (з 12 374 до 31 293 осіб), а докторів наук — з 503 до 1373 осіб[110].

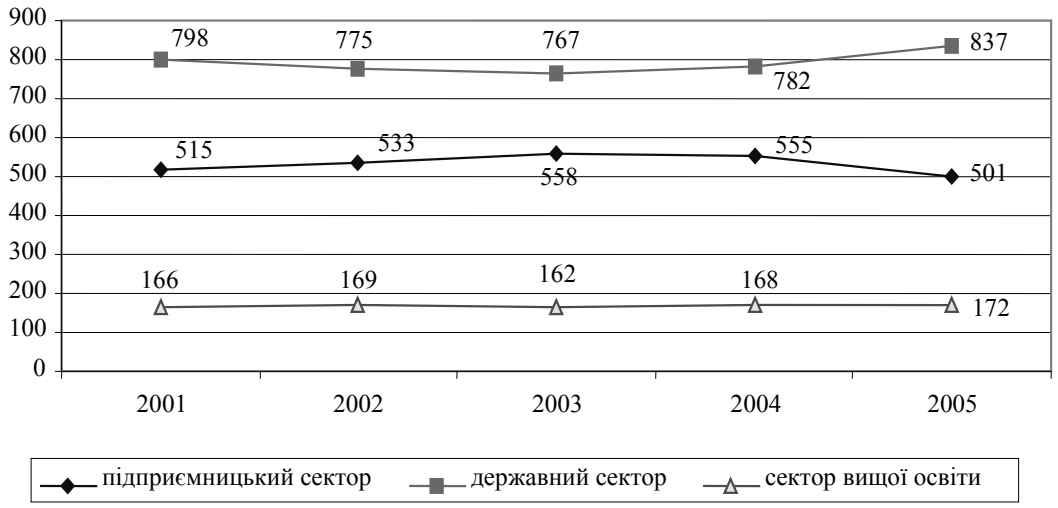


Рис. 6.4. Розподіл сукупності організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи, за секторами діяльності, од.

За позитивної динаміки підготовки наукових кадрів зворотний процес відбувається в динаміці загальної чисельності працівників наукових організацій, про що свідчать дані табл. 6.10. При цьому станом на 2006 р. 57,2 % виконавців наукових та науково-технічних робіт працювали в галузевому секторі науки, 25,6 % — в академічному, 12,1 % — у вузівському і менше ніж 6 % — у заводському секторі науки. Це свідчить про деформовані структурні співвідношення в системі «наука — виробництво» (надконцентрація вчених у академічному й університетському секторах на противагу галузево-корпоративному сектору), невідповідність числа вчених та інженерів, що працюють у науково-дослідних організаціях національної економіки, структурі їх розподілу в країнах ЄС, де вони зосереджені переважно у сфері виробництва, у поєднанні з такими негативними тенденціями формування науково-кадрового корпусу, як погіршення вікової структури, тривання процесів еміграції фахівців вищої кваліфікації, обмеження доступності якісної освіти, що спричинює відставання від аналогічних показників країн ЄС. Достатньо навести такі цифри: за збільшення кількості вузів і чисельності студентів вища освіта стає дедалі менш доступною для багатьох верств населення, які становлять тепер майже 80 % населення країни. Платний сектор вищої освіти в Україні сягає 52 %, тоді як у країнах Європи він не перевищує 7 %[111].

[110] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. // стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 17, 22.

[111] Система освіти в Україні: стан і перспективи розвитку : аналітична доповідь Центру Разумкова. — К. : Центр Разумкова, 2003. — С. 18.

Таблиця 6.10

ЧИСЕЛЬНІСТЬ ПРАЦІВНИКІВ НАУКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ В УКРАЇНІ [112, 113, 114,115], тис. осіб

Рік	Працівники основної діяльності	Фахівці, зайняті науковою та науково-технічною роботою			Допоміжний персонал	Працівники, зайняті науковою та науково-технічною роботою за сумісництвом
		усього	у тому числі			
			доктори наук	кандидати наук		
1991	449,8	295,0	3,4	27,8	103,1	36,1
1995	293,1	179,8	4,1	22,9	62,8	41,7
2000	188,0	120,8	4,1	17,9	35,6	53,9
2004	173,6	106,6	4,1	17,0	33,7	65,6
2005	170,6	105,5	4,2	17,0	32,0	68,5
2006	160,8	100,2	4,3	17,0	30,2	74,9

Важливе місце в ресурсній складовій інноваційного потенціалу посідає матеріально-технічне та фінансове забезпечення науки. За наявними даними близько 70 % парку наукового обладнання, призначеного для виконання НДДКР, має фізичне спрацювання понад 50 %, третина — цілком фізично спрацьовано. Майже 80 % організацій, що виконують НДДКР, оснащені морально застарілим і зношеним обладнанням, що спричиняє згортання експериментальних досліджень за низкою важливих напрямів. Уявлення про обсяги та структуру фінансування наукових та науково-технічних робіт в Україні дають дані табл. 6.11.

З наведених даних бачимо, що найбільшу питому вагу у фінансуванні наукових та науково-технічних робіт мають кошти державного та місцевих бюджетів (37,6 %), кошти вітчизняних замовників (30,3 %) та кошти іноземних замовників (19,4 %). Недостатність фінансування науки протягом останніх трьох років призвела до перерозподілу витрат на виконання наукових досліджень і розробок за видами витрат: 2006 р. зросли порівну з 2004 р. витрати на оплату праці (на 10,7 %) за скорочення матеріальних витрат (на 4,5 %). Тривала дальша деформація розподілу робіт за їх видами в бік збільшення частки виконаних фундаментальних досліджень (в Україні співвідношення виконаних робіт було таке: Ф : П : Р = 24 : 18 : 58, тоді як в економічно розвинених країнах — 15 : 25 : 60) [116].

---

[112] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2005 р. : стат. зб. Держкомстату України. — 2006. — 362 с.
[113] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2004 р. / стат. зб. Держкомстату України. — 2005. — 360 с.
[114] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2003 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2004. — 340 с.
[115] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 32.
[116] Там само. — С. 94.

Таблиця 6.11

ДЖЕРЕЛА ФІНАНСУВАННЯ НАУКОВИХ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОБІТ[117, 118, 119]

Джерело	Млн крб	тис. грн				
	1991 р.	1995 р.	2000 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Усього *у т. ч. за кошти*	**7297,7**	**651 962,0**	**2 046 339,0**	**4 251 738,7**	**5 160 399,8**	**5 164 434,9**
держбюджету	865,7	244 896,1	614 513,5	1 449 521,9	1 711 174,5	2 017 405,2
місцевих бюджетів	...	...	...	19 868,9	26 473,6	36 676,1
позабюджетних фондів	...	53 925,2	18 582,4	24 640,1	24 937,6	21 406,4
власні кошти	...	14 582,5	61 294,6	275 856,0	338 484,8	462 653,0
замовників: підприємств, організацій України, іноземних держав	2391,3 3521,1	233 375,9 101 916,3	785 788,4 477 079,1	1 475 016,8 908 581,7	1 680 100,3 1 258 037,9	1 563 311,2 1 000 942,1
інших джерел	519,6	3266,0	89 081,0	98 253,3	121 191,1	62 040,9

За результативною складовою потенціалу наукових та науково-технічних робіт 2006 року загальна їх кількість знизилася порівняно з трьома попередніми роками, про що свідчать дані табл. 6.12.

Таблиця 6.12

КІЛЬКІСТЬ ВИКОНАНИХ НАУКОВИХ ТА НАУКОВО-ТЕХНІЧНИХ РОБІТ В УКРАЇНІ, тис. од.[120]

Роботи	2000 р.	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Усього робіт *у тому числі*	**38,3**	**35,7**	**41,5**	**63,5**	**67,3**	**63,9**	**58,7**
зі створення нових видів виробів	...	...	5,0	5,7	6,3	6,3	7,8
з них зі створення нових видів	3,9	3,9	3,1	3,9	3,9	3,8	4,0
з них роботи, в яких використано винаходи	1,0	0,9	0,8	0,8	1,1	0,8	1,4
технологій	3,6	3,2	4,2	4,8	5,3	5,4	7,6
з них ресурсоощадних	1,7	1,4	1,8	2,0	2,2	2,2	2,8
матеріалів	1,1	1,0	0,9	1,0	1,1	1,2	1,5
сортів рослин, порід тварин	0,5	0,5	0,7	0,5	0,7	0,8	0,7
методів, теорій	2,2	1,7	3,0	2,6	4,8	5,4	9,5
інші	27,1	25,5	27,7	48,9	49,0	45,0	31,6

[117] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 95.
[118] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2003 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2004. — 340 с.
[119] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2004 р. : стат. зб. Держкомстату України. — 2005. — 360 с.
[120] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 163.

Дані табл. 6.12 свідчать про невисокі показники виконання робіт інноваційної спрямованості: питома вага робіт, що виконувалися за пріоритетними напрямами розвитку науки і техніки, становила 13,2 % загальної кількості робіт, з яких 17,3 % упроваджено у виробництво, із загальної кількості робіт понад 60 % спрямовано на виробництво нової продукції; 28,8 % — на створення нових виробів; 28 % — на створення нових технологій[121].

Обнадійливим є зростання кількості заявок на видачу охоронних документів на об'єкти інтелектуальної власності. 2006 р. їхня кількість зросла на 5,9 % проти 2005 р. і становила 6940 заявок, що свідчить про позитивну динаміку ринку інтелектуальної власності в Україні[122]. Наукові організації продали 393 ліцензії на використання об'єктів інтелектуальної власності, у тому числі 13 — в інші країни світу.

Проте слід зазначити, що 2006 р. кількість спеціалістів, які виконували НДДКР, порівняно з 1991 р. скоротилася майже на 64 %, зокрема спеціалістів вищої кваліфікації — на 32 %, особливо це стосується кандидатів наук (табл. 6.13). Крім того, спостерігається зниження творчої активності науковців, про що свідчить, скажімо, скорочення кількості патентів на 100 виконавців з 4 у 1991 р. до 2 у 2006 р.

Таблиця 6.13

ДИНАМІКА ВІДНОШЕННЯ ОБСЯГУ ВИКОНАНИХ НДДКР ДО ВВП ТА КІЛЬКОСТІ ЇХ ВИКОНАВЦІВ[123,124]

Показник	1991 р.	2000 р.	2005 р.	2006 р.
Кількість організацій, що виконували наукові дослідження та розробки, од.	1344	1450	1510	1452
Обсяг виконаних НДДКР до ВВП, %	1,8	1,4	1,13	1,0
Кількість спеціалістів, які виконували НДДКР, тис. осіб	295,0	120,8	105,5	100,2

За оцінкою фахівців, питома вага зайнятих у сфері НДДКР є одним з найбільш впливових факторів інноваційної спроможності країни[125]. Так, наприклад, 20-відсоткове зростання кількості науково-технічного персоналу в країні згідно з економетричною моделлю М. Портера та С. Стерна спричинить 14-відсоткове зростання заявок на патенти. В Україні такий показник, як кількість заявок на винаходи, в останні 3—4 роки й далі зростає. Особливо це відчувається в патентуванні винаходів в Україні іноземними заявниками. 2006 року частка заявок від іноземних заявників становила 41 % від загальної кількості заявок (проти 37 % 2005 р. та 29 % 2004 р.).

Найбільш активним серед іноземних заявників 2006 р. були заявники зі США — 613 заявок (25 %), Німеччини — 534 заявки (22 %), Франції — 166 заявок (7 %), Швейцарії — 126 заявок (5 %), Російської Федерації — 92 заявки (4 %), Бельгії — 91 заявка (4 %) та Швеції — 88 заявок (3,5 %)[126].

---

[121] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — с. 162.

[122] *Чеботарев В.* Формування ринку інтелектуальної власності в Україні / В. Чеботарев, А. Бутяєва // Інтелектуальна власність. — 2003. — № 9. — С. 8—10.

[123] *Шаповалова Л. А.* Фінансове забезпечення науково-технічних послуг в Україні / Л. А. Шаповалова // вісн. Київ. нац. ун-ту ім. Тараса Шевченка ; Економіка. — Вип. 71. — К. : Київ. ун-т. 2004. — С. 28—29.

[124] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 10.

[125] Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2006. — Т. 1. — С. 688.

[126] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 328.

Однак, на жаль, чисельність виконавців наукових та науково-технічних робіт і дослідників у розрахунку на 1000 осіб зайнятого населення в Україні неухильно скорочується. Так, якщо 2000 року цей показник дорівнював за виконавцями наукових та науково-технічних робіт 7,8, то 2006 року — 6,3, а за дослідниками він скоротився відповідно з 4,4 до 3,9[127].

Однією з найсуттєвіших характеристик конкурентоспроможності інноваційного потенціалу є структура національної економіки. У найбільш узагальненому вигляді макроекономічні зміни відбивають, на думку фахівців, характеристики за три- та шестисекторною моделями економіки. Саме ці зрушення демонструють просування країни в напрямку створення економіки знань, переходу до інноваційної моделі розвитку[128].

Структурні зрушення, які відбулись у світовій економіці в розрізі трьох основних секторів (сільське, рибне та лісове господарство, індустрія, послуги) за 1991—2003 рр., свідчать про те, що основними загальносвітовими тенденціями макроструктурних зрушень є стійке скорочення у виробництві ВВП частки аграрного сегмента економіки та зростання частки послуг, які притаманні країнам як з високим, так і низьким рівнем доходу на душу населення[129]. Уявлення про структуру доданої вартості в розрізі трьох секторів у Єврозоні та в Україні дають дані табл. 6.14.

Таблиця 6.14

СТРУКТУРА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ В РОЗРІЗІ ТРЬОХ СЕКТОРІВ, %[130]

Групи країн за рівнем доходу на душу населення	Рік	Сільське, рибне та лісове господарство	Індустрія	У тому числі обробна промисловість	Послуги
ISIS Rev. 3		01—05	10—45	15—37	50—99
Низький дохід	1990 2003	32 24	26 27	15 14	41 49
Середній дохід	1990 2003	15 10	39 36	24 22	46 54
Високий дохід	1990 2003	3 2	33 27	22 18	65 71
Єврозона	1990 2003	4 2	34 28	24 20	62 70
Україна	1990 2003	26 12	45 34	44 20	30 54

Порівняння динаміки змін у структурі доданої вартості свідчить про співвідношення напряму змін пропорцій у країнах Єврозони і України. Але за часткою сільського господарства Україна в 6 разів, а за часткою індустрії майже в 1,3 раза перевищує рівень країн з високим рівнем доходу, суттєво поступаючись за рівнем розвитку сфери послуг[131].

---

[127] Статистичний щорічник України за 2006 р. / Держкомстат України, 2007. — С. 188.

[128] *Шинкаренко Т. П.* Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями / Т. П. Шинкаренко // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 1. — С. 79.

[129] Там само.

[130] World Development Indicators. / The World Bank. — P. 204.

[131] The World Economic Forum 2005—2006 [Electronic resource]. — P. 396. — Available from : www.weforum.org

За наявними оцінками, структурування української економіки є більш повільним і менш ефективним, ніж в успішних трансформаційних країнах. Так, за період з 1990 до 2005 рр. завдяки динамічному розвитку сфери послуг та обробної промисловості частка первинного сектору скоротилася: майже втричі в Польщі (з 8 до 3 %); близько як у 4 рази в Угорщині (з 15 до 4 %) та Литві (з 27 до 7 %), більш як у 4 рази в Естонії (з 17 до 4 %), а в Латвії навіть більше ніж у 5 разів (з 22 до 5 %)[132].

Важливим індикатором здатності економіки до використання інноваційного потенціалу є збільшення частки стратегічних секторів економіки, тобто тих видів економічної діяльності, що інтенсивно використовують науково-технічні розробки, новітні технології. За методологією ОБСД у структурі економіки виокремлюють п'ять стратегічних секторів: високотехнологічні види промислової діяльності; середньовисокотехнологічні; пошта та телекомунікаційний сервіс; фінансові та страхові послуги; інші ділові послуги. До стратегічних секторів також віднесені галузі, від стану яких значною мірою залежить формування людського капіталу: освіта, охорона здоров'я.

Якщо взяти частку стратегічних секторів у ВВП ЄС за 100 %, то Україна мала станом на 2003 р. 26,1 %, тобто чверть від європейського рівня[133]. При цьому частка високотехнологічних виробництв у загальному обсязі продукції має тенденцію до скорочення, що зумовлює низьку конкурентоспроможність української економіки на ринках ЄС (табл. 6.15). Зазначимо, що європейський і світовий досвід нарощування інноваційного потенціалу свідчить, що країни, які нині відстають від найрозвиненіших країн світу, намагаються істотно збільшити розвиток високотехнологічних промислових виробництв, розширити експорт їх продукції. До таких країн можуть бути віднесені Фінляндія, Ірландія, Угорщина, Нідерланди[134].

Таблиця 6.15

СТРУКТУРА УКРАЇНСЬКОГО ЕКСПОРТУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА ТЕХНОЛОГІЧНИМ РІВНЕМ, % [135]

Групи промислової продукції	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.
Високотехнологічні виробництва	3,4	4,6	4,1	2,2
Середньовисокотехнологічні виробництва	20,9	22,0	23,9	22,5
Середньонизькотехнологічні виробництва	57,9	54,7	56,4	58,6
Низькотехнологічні виробництва	17,7	18,7	15,5	16,7

На сповільнення останніми роками інноваційної діяльності в Україні вплинули такі фактори, як загальний спад виробництва, незадовільна динаміка структурних перетворень у промисловості, ресурсні обмеження та ін.

Якщо в середині 1990-х років питома вага інноваційно активних підприємств становила 23 % загальної їх кількості, то 2006 р. інноваційну діяльність у промисло-

---

[132] *Шинкаренко Т. П.* Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями / Т. П. Шинкаренко // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 1. — С. 81.

[133] Там само. — С. 87.

[134] OECD science, technology and industry: Scoreboard 2005.

[135] Шинкаренко Т. П. Структурні зміни в економіці України: порівняння із загальносвітовими тенденціями / Т. П. Шинкаренко // Економіка і прогнозування. — 2006. — № 1. — С. 89.

вості вели 1118 підприємств, або 11,2 % їхньої кількості, тоді як 2004 р. — 1359 підприємств (13,7 %), а 2002 р. — 1808 підприємств (18 %). За даними Держкомстату України факторами, які впливали на здійснення інновацій (а саме перешкоджали підприємствам), були економічні: брак власних коштів (зазначили 80,1 % промислових підприємств), великі витрати на нововведення (55,5 %), недостатня фінансова підтримка держави (53,7 %), високий економічний ризик (41 %), недосконаліть законодавчої бази (40,4 %), тривалий термін окупності нововведень (38,7 %), брак коштів у замовників (33,3 %). Крім того, 19,7 % підприємств зазначили, що здійсненню інновацій перешкоджали брак можливостей для кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, 17,4 % — брак інформації про нові технології, 17,4 % — брак інформації про нові ринки збуту, 20 % — відсутність кваліфікованого персоналу, 16,6 % — несприйнятливість підприємств до нововведень, 16,0 % — брак попиту на продукцію[136]. З них 2006 р. 47,7 % підприємств витрачали кошти на продуктові інновації, 52,3 % підприємств — на процесові інновації. Розподіл підприємств за напрямами інноваційної діяльності зображений на рис. 6.5.

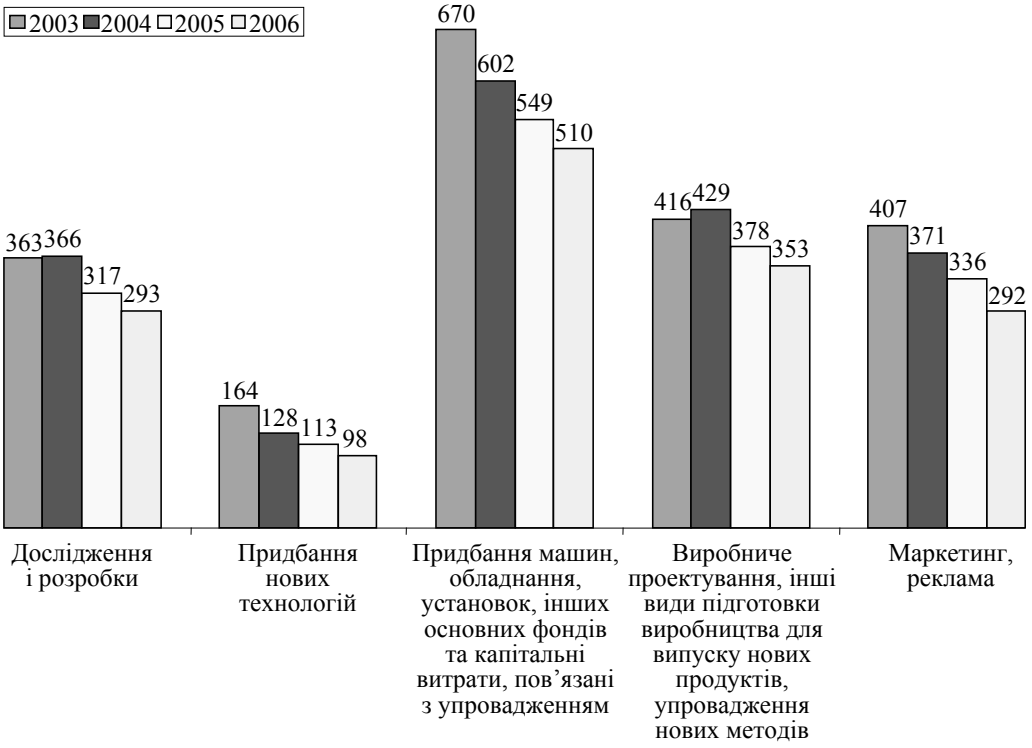


Рис. 6.5. Розподіл підприємств за напрямами інноваційної діяльності, од.[137, 138]

[136] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 191.
[137] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 193.
[138] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2004 р. : стат. зб. Держкомстату України. — 2005. — С. 194.

2006 року інноваційну продукцію реалізували 918 підприємств, її обсяг становив майже 30,9 млрд грн, або 6,7 % загального обсягу промислової продукції (2005 р. — 6,7 %). Понад 40 % обсягу нової продукції — це продукція, що зазнала суттєвих технологічних змін або заново впроваджена протягом трьох останніх років. Позитивні зміни відбулись у постачанні продукції на експорт: нову продукцію постачали більше від третини інноваційно активних підприємств, що реалізовували інноваційну продукцію. Її обсяг становив 12,8 млрд грн, або половину загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (2004 р. — 7,9 млрд грн і 42,5 %)[139].

Індикатором стану науково-технічного потенціалу країни є кількість виданих охоронних документів на об'єкти промислової власності та ліцензійних договорів на їх використання. Навіть з урахуванням тієї обставини, що більшість патентів в Україні є «декларативними» (оскільки реєструються без проведення глибокої науково-технічної експертизи, а тому не забезпечують об'єктам промислової власності повноцінного захисту), 2006 р. кількість заявок на видачу охоронних документів, поданих до патентних відомств іноземних держав, збільшилася проти 2005 р. і становила 412 од., з яких 44,2 % заявок подано до патентного відомства Росії, 11 — Білорусі, 4 — Казахстану, 3 — Польщі, 4 — до Італії[140].

В Україні останніми роками дещо активізувалася робота з продажу інновацій. Щоправда, на відміну від прийнятого на Заході внутрішнього трансферту результатів інноваційної діяльності, українські підприємства зазвичай продають ліцензії на результати НТР, які ще не впроваджувались, а купують за кордоном технології, створені ще 10—15 років тому, подовжуючи в такий спосіб їхній життєвий цикл. Так, дані, подані в табл. 6.16, свідчать, що протягом останніх двох років різко скоротилося придбання нових технологій за межами України (з 721 у 2004 р. до 382 2006 р.), що свідчить про поступову переорієнтацію вітчизняних підприємств на інноваційні проекти українських розробників.

Зростання конкурентоспроможності національної економіки в цілому забезпечується передусім інноваційним характером розвитку її стратегічно важливих галузей. Для України такими є підгалузі машинобудівного комплексу. Незважаючи на те що за останні роки питома вага машинобудування в обсязі промислового виробництва зменшилася з 31 % до 12,7 %[141], проте обнадійливою є тенденція активізації інноваційної діяльності в даній сфері, що виражається у зростанні обсягів створення та освоєння виробництва нових видів техніки. Так, загальна кількість зразків нових типів машин, устаткування, апаратів, приладів та засобів автоматизації, освоєних уперше в Україні у 2005 р., зросла проти 2003 р. на 11,5 %.

Щодо галузевого спрямування результатів винахідницької діяльності у вітчизняне машинобудування, то воно не відповідає повною мірою пріоритетним напрямкам розвитку його підгалузей, що обумовлює низьку результативність інноваційної діяльності. Це знижує ефективність інтеграційних процесів, зокрема

---

[139] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 192.

[140] Там само. — С. 288.

[141] Статистичний щорічник України за 2005 р. / Держкомстату України. — К. : Консультант, 2006. — С. 106.

зовнішньоекономічної. Зазначена тенденція знижує й ефективність зовнішньоекономічної діяльності, призводить до посилення імпортозалежності нашої держави від наукомістких товарів і науково-технічних послуг, локалізації в країні трудо- та ресурсомістких, а також еколого-небезпечних виробництв тощо.

Таблиця 6.16

КІЛЬКІСТЬ ПРИДБАНИХ ТА ПЕРЕДАНИХ НОВИХ ТЕХНОЛОГІЙ (ТЕХНІЧНИХ ДОСЯГНЕНЬ) В УКРАЇНІ ТА ЗА ЇЇ МЕЖАМИ ЗА ФОРМАМИ ПРИДБАННЯ ТА ПЕРЕДАВАННЯ[142]

Показник	Придбання нових технологій						Передання нових технологій					
	в Україні			за межами України			в Україні			за межами України		
	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006	2004	2005	2006
Усього	721	237	382	239	146	315	14	16	59	3	–	10
у тому числі за формами придбання (передавання)												
ліцензії на використання об'єктів промислової власності	54	39	22	11	6	5	—	9	22	3	—	—
придбання права власності на винаходи, корисні моделі, промислові зразки	41	34	16	12	2	21	11	6	—	—	—	—
ноу-хау, угоди на придбання (передавання) технологій тощо	40	24	9	6	6	9	3	—	13	—	—	—
результати досліджень і розробок	48	40	47	29	—	4	—	—	3	—	—	—
одержання (передавання) технологій у складі наданих інвестицій	13	3	5	6	5	2	—	—	—	—	—	—
лізинг	—	1	2	—	1	2	—	—	—	—	—	—
придбання (передавання) устаткування	495	82	260	168	123	271	—	—	—	—	—	—
Інші	30	14	2	7	3	1	—	—	21	—	—	10

Підтвердженням цього є і вельми низька питома частка України у світовій торгівлі наукомісткими та високотехнологічними товарами. Так, на сьогодні український експорт продукції з високим рівнем доданої вартості не перевищує 0,02 % світового обсягу. Тоді як постіндустріальні країни світу постійно наро-

[142] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 268.

щують свою присутність на світових ринках науково-технічної продукції[143], зовнішній торгівлі України притаманні значні структурні диспропорції, викликані насамперед низьким рівнем інтелектуалізації та наукомісткості її експорту.

Наслідком незадовільного стану української зовнішньої торгівлі є низька частка експортних постачань підприємств українського машинобудування. Так, 2006 р. 61,8 % промислових підприємств машинобудівного комплексу реалізовували інноваційну продукцію за межі України. Обсяг цієї продукції за видами економічної діяльності поданий у табл. 6.17.

Нині у світовому машинобудуванні лише близько десяти країн спроможні виробляти основну номенклатуру машинобудівної продукції. До таких країн належать США, Росія, Японія, Німеччина, Великобританія та Франція, а також певною мірою Канада, Італія, Китай і Україна. Машинобудівні фірми першої групи країн є основними лідерами світового науково-технічного прогресу, мають вигідну для них структуру експорту.

Таблиця 6.17

РЕАЛІЗАЦІЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗА МЕЖІ УКРАЇНИ ЗА ВИДАМИ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ [144]

Вид діяльності	Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію за межі України			Обсяг реалізованої інвестиційної продукції за межі України					
				тис. грн.			у % до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції		
	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.
Промисловість України Машинобудування *у тому числі:*	372	385	337	7 984 449,1	12 494 818,0	12 997 023,4	42,5	50,0	41,4
виробництво машин та устаткування	76	73	76	1 288 209,5	2 186 424,5	1 748 628,5	56,5	67,6	61,8
виробництво електричного та електронного устаткування	57	58	52	392 831,7	648 734,8	774 810,6	29,3	39,7	44,5
виробництво транспортного устаткування	30	32	29	3 057 057,4	3 430 242,2	843 599,0	64,2	80,0	20,1

Структура господарського комплексу України має сировинну орієнтацію. У поєднанні із застарілою технологічною базою це спричиняє значну енергомісткість виробництва, яка майже в 4 рази вища за європейські стандарти. Постійне зростання затрат енергоресурсів на одиницю ВВП знижує конкуренто-

[143] *Онищенко В. П.* Україна на світовому ринку високотехнологічної продукції / В. П. Онищенко. Міжнародна торгівля у контексті європейської інтеграції: проблема теорії і практики, Київ, 27 трав. 2005 р. : зб. матеріалів VIII Міжнар. наук.-практ. конф. — К. : УАЗТ, 2005. — С. 13—14.

[144] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 264—265.

спроможність навіть інноваційної продукції промисловості на ринках ЄС, не кажучи вже про продукцію, вироблену за традиційними технологіями. Про це свідчать порівняльні характеристики енергоекономічної ефективності інтелектуальних промислових технологій деяких країн світу (рис. 6.6).

Такий незадовільний стан енергоекономічної ефективності інтегральних промислових технологій пояснюється невирішеністю проблем формування структури економіки, адекватної можливостям і перспективам науково-технологічного розвитку. Ринкова трансформація показує нерозвиненість внутрішнього (національного) ринку, значну залежність попиту на продукцію промислового виробництва від зовнішніх ринків, яка сформувалась у 90-х роках і має досить вузьку товарну номенклатуру. Так, на галузі первинної обробки з невисоким рівнем технологічності за значним енергоспоживанням припадає понад 70 % загального експорту України в ЄС[145].

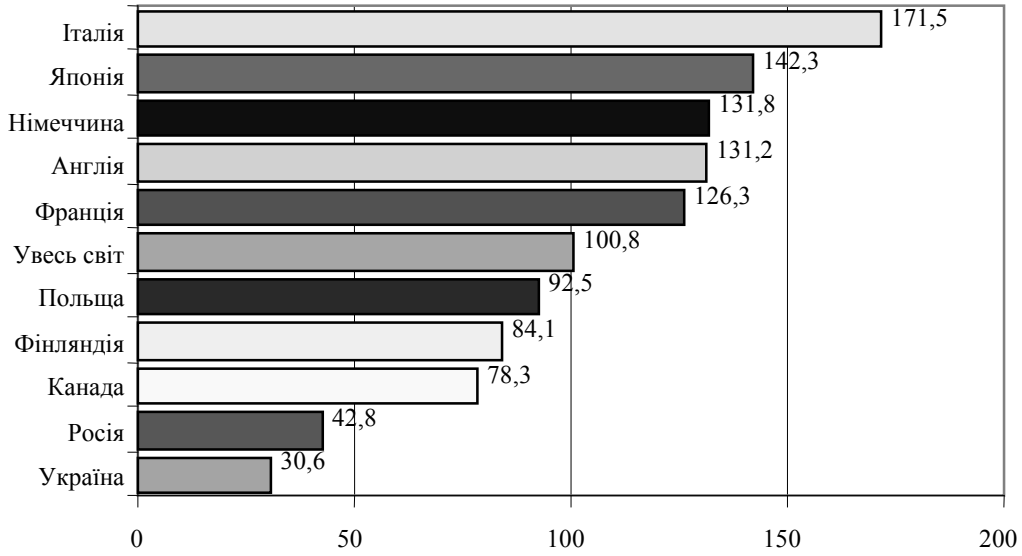


Рис. 6.6. Енергоекономічна ефективність інтегральних промислових технологій деяких країн світу[146]

Максимальний ефект для національної економіки може бути забезпечений за умов узгодження інтегрованої інноваційної і стратегічної національної структурної політики. Це пояснюється тією обставиною, що формування стійкого попиту на результати спільної з країнами ЄС науково-технічної діяльності потребують подолання екстенсивного типу розвитку промисловості як продуцента і споживача інновацій, істотного коригування деформації структури економіки. Підтвердженням цього є порівняльний аналіз галузевих пропорцій економіки, які визначають стратегічні перспективи формування потреби в інноваціях (табл. 7.18).

[145] *Кузнецов А*. Державне регулювання соціально-економічного розвитку: досвід застосування технології індикативного планування / А. Кузнецов // Статистика України. — 2005. — № 1. — С. 67.

[146] *Пабат А*. Стратегічний менеджмент конкурентоспроможності національної економіки в перспективі євроінтеграції / А. Пабат, С. Хамініч // Економіст. — 2005. — № 12. — С. 60.

Таблиця 6.18

СТРУКТУРА ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА В УКРАЇНІ ТА В РОЗВИНЕНИХ КРАЇНАХ СВІТУ, % [147]

Країни	Харчова промисловість	Легка промисловість	Хімічна промисловість	Металургія	Машинобудування	Інші галузі
Україна	16,1	5,9	10,9	28,2	13,1	25,1
Розвинені країни Євросоюзу	9,1	6,9	11,6	6,3	34,4	31,3
Світ у цілому	10,7	7,8	1,2	6,3	29,1	34,3

Аналіз динаміки структури промислового виробництва України свідчить про тенденцію стрімкого відставання від європейських критеріїв розвитку. Валова додана вартість промисловості в загальному обсязі валової доданої вартості зменшилася за період 1990—2006 рр. з 36,0 % до 29,3 %, а випуск промислової продукції в загальному обсязі випуску — з 50,7 % до 46,6 %. Частка машинобудування та металообробки скоротилась більше ніж утричі — з 29,3 % до 12,3 %, легка промисловість — у 8 разів, електронна галузь — більше ніж у 100 разів[148].

Для зламу негативних тенденцій у використанні інноваційного потенціалу України вкрай потрібне ефективне долучення країни до процесів євроінтеграції, міжнародної кооперації у сфері НДДКР, інтеграції у високотехнологічних сферах економіки.

Проте слід реально оцінювати нинішні можливості інтеграції України до структур ЄС і не абсолютизувати цей напрям розвитку міжнародної кооперації. Зокрема, розширення ЄС на схід, за оцінкою фахівців, потягне за собою якісні зміни, які можуть мати для економіки України небажані наслідки, а саме:

— по-перше, вступ до ЄС нових членів підвищує їх конкурентоспроможність порівняно з українськими постачальниками на ринках металів, текстилю, продуктів харчування і напоїв. Зважаючи на більш високі темпи реструктуризації сектору машин і устаткування в Польщі, Угорщині, Чеській республіці та Словенії, застосування єдиних технічних стандартів і норм безпеки споживання, перспективи виходу України на відповідні ринки ЄС можуть істотно погіршитися;

— по-друге, вступ до ЄС нових членів і пов'язана з цим лібералізація їхніх інвестиційних режимів зумовлює підвищення до них уваги з боку іноземних інвесторів і певну переорієнтацію ПІІ з України на економіки нових членів ЄС[149]. Зрозуміло, що це негативно позначиться на інвестуванні інноваційних проектів, блокує заінтересованість у співробітництві в інноваційній сфері. Найбільш яскравий приклад — відмова Німеччини й усього Європейського Союзу від співробітництва за проектом АН-70;

— по-третє, спостерігається тенденція до погіршення умов для розвитку високих технологій у розширеному Євросоюзі. Це пов'язано з тим, що розроблення та ринкове освоєння технологічно нового продукту обробної промисловості

[147] Там само. — С. 59.
[148] Статистичний щорічник України за 2006 р. / Держкомстат України. — 2007. — С. 103—104.
[149] Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку / за ред. В. М. Гейця. — К. : Ін-т екон. прогноз. : Фенікс, 2003. — С. 840—841.

насамперед розпочинається в країні, яка має найвищий рівень доходу на душу населення, вельми місткий внутрішній ринок, потужну індустріальну базу та передові позиції в науково-технічному прогресі[150]. Випереджальний розвиток США проти Європи в разі дальшого розвитку інтеграційних процесів ЄС на схід буде відбуватись у доволі суперечливих умовах: за збільшення розриву між США і ЄС на користь США спостерігатиметься одночасне зростання місткості внутрішнього ринку ЄС порівняно з сучасним станом (табл. 6.19);

— по-четверте, виділені асигнування з бюджету ЄС на здійснення Сьомої рамкової програми ЄС є не надто значними. Загалом вони становлять лише приблизно 6 % загальних державних витрат у регіоні ЄС на цивільні наукові цілі (у розрахунку на одну країну—члена ЄС-25 витрати становили близько $ 290 млн на рік). Навряд чи члени ЄС схильні до розпорошення цих сум серед широкого кола країн-нечленів, навіть тих, яких уважають сусідами. Варто врахувати, що участь у програмах ЄС вимагатиме набагато більшого фінансування відповідних напрямів власними зусиллями.

Таблиця 6.19

ПОЗИЦІЯ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ ЩОДО НАЙБІЛЬШИХ РИНКІВ СВІТУ[151]

Ринки	Населення, млн людей	ВНД за валютним курсом		ВНД за ПКС	
		млрд дол. США	на душу населення, дол. США	млрд дол. США	на душу населення, дол. США
НАФТА	411	10 791	26 250	11 350	27 620
у тому числі					
США	282	9646	34 260	9646	34 260
ЄС	376	8413	22 380	8865	23 580
Японія	127	4337	34 210	3354	26 460
Китай	1261	1064	840	4966	3940
Структура, % (ЄС = 100 %)					
НАФТА	109,3	128,3	117,3	128,0	117,1
у тому числі					
США	75,0	114,7	153,1	108,8	145,3
Японія	33,8	51,6	152,9	37,8	112,2
Китай	335,4	12,6	3,8	56,0	16,7

Наведені дані свідчать про відставання ЄС від США та Японії за рівнем доходів на душу населення майже в 1,5 раза.

Не варто забувати також, що ЄС далеко не на всіх напрямах є лідером порівняно зі США — країною, яка має потужнішу та ефективнішу, ніж в ЄС, систему підтримки інновацій. Динамічний науково-технологічний прогрес спостерігається в Азійському регіоні, де, наприклад, Китай уже сьогодні демонструє великий потенціал перетворення на впливового глобального технологічного гравця.

[150] Там само. — С. 842.

[151] Розраховано за: World Development Report 2002. Building Institutions for Market. The World Bank. — Washington, D.C., 2002. — P. 232—233.

Саме азійські країни в перспективі можуть стати важливими партнерами України у здійсненні низки суттєвих інноваційних проектів, що, до речі, не заперечує доцільності євроінтеграції, а обумовлює альтернативність конкретних інноваційних проектів.

Використання переваг інноваційної інтеграції слугуватиме безперервно зростаючим резервом підвищення та консолідації інтегрованого інноваційного потенціалу ЄС. За оцінкою російських учених, дальшого розвитку набуде довгострокова тенденція до зближення відносних рівнів науково-технічних потенціалів країн—лідерів технологічного розвитку; значно підвищиться питома вага витрат на НДДКР у ВВП країн ЄС. Цей показник тепер становить для ЄС 1,8 %, для США — 2,8 %, для Японії — 3 %. Дальший розвиток сфери наукових досліджень відбуватиметься завдяки підвищенню ефективності наявних ресурсів без нарощування їхніх обсягів[152].

Для інтеграції України позитивну роль може відіграти ситуація з кадровою складовою НДДКР у країнах ЄС. На сьогодні в країнах ЄС на 1000 зайнятих припадає близько 5 вчених та інженерів, тимчасом як у США і Японії — 7. У приватному секторі цей розрив є трикратним: відповідно 2 і 6[153]. Це означає, що для скорочення такого розриву європейським компаніям необхідно створити в найближчий час більше ніж 600 тис. робочих місць для наукових працівників та інженерів. Тому для країн, які розгортають економічне співробітництво з ЄС в інноваційній сфері, важливо поглиблювати науково-технічні зв'язки із зарубіжними країнами. Дані щодо міжнародного співробітництва наукових організацій України можна побачити на рис. 6.7.

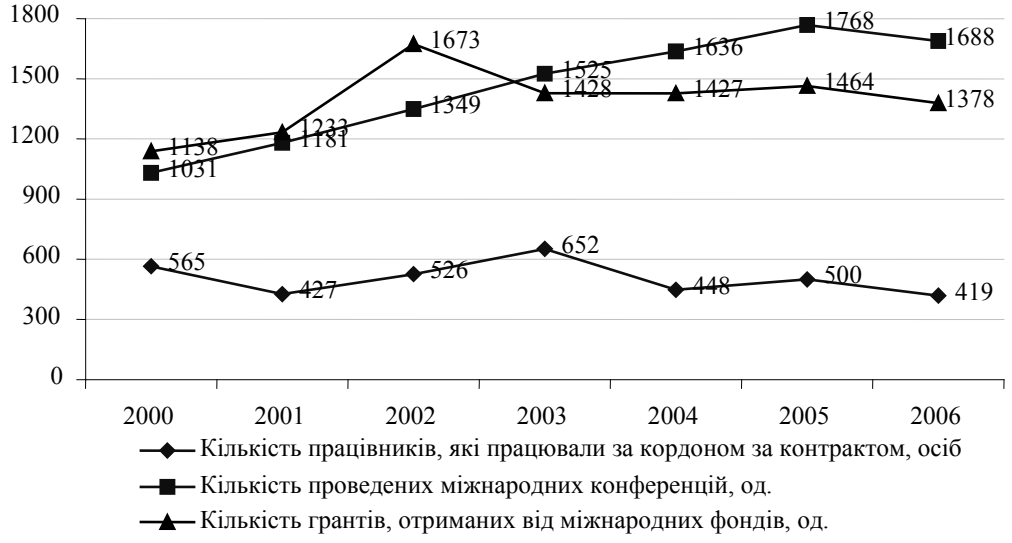


Рис. 6.7. Міжнародне співробітництво наукових організацій України[154]

[152] Инновационная экономика // под ред. А. А. Дынкина, Н.И. Ивановой. — М. : Наука, 2004. — С. 22.
[153] Европа: вчера, сегодня, завтра / Ин-т Европы ; [редкол. РАН Н. П. Шмелев (пред.) и др.]. — М. : Экономика, 2002. — С. 274.
[154] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 177.

2006 року кількість науковців, які виїжджали за межі України з метою стажування, навчання, підвищення кваліфікації, становила 2,8 тис. осіб, з яких 79 % — строком до 3 місяців, 17 % — від 3 місяців до 1 року, 3 % — на 1—2 роки і 36 осіб — більше ніж на 2 роки. Для викладацької роботи за кордон виїжджало 419 осіб (79 %, 10 %, 3 % і 8 % відповідно). Провадили наукове дослідження за межами країни 5,7 тис. осіб (95,5 %, 2,9 %, 0,7 % і 0,9 %)[155]. Така тенденція здатна вплинути на перебіг трансформаційних процесів і в Україні. Завдання економічного зростання мають ураховувати проблеми розвитку людини, її інтелектуального капіталу. Тому актуалізується питання відновлення кадрового потенціалу науки, що пов'язано зі збільшенням витрат на науку із запровадженням системи стимулювання праці наукових працівників.

Для комплексного оцінювання результативності національної інноваційної системи використовується широкий спектр показників: кількість зареєстрованих патентів (зокрема високотехнологічних), наукових публікацій, цитувань, питома вага продукції високотехнологічних галузей в обсязі промислового виробництва, частка наукомістких послуг у ВВП, баланс платежів за технології, питома вага інноваційної (нової для ринку) продукції в загальному обсязі промислової продукції, питома вага високотехнологічної продукції в експорті країни, темп зростання частки країни у світовому експорті високотехнологічної продукції, продуктивність праці, валова додана вартість та ін.[156] На нашу думку, інноваційна спроможність національної економіки забезпечується взаємодією науково-технічного та освітнього потенціалів країни з фінансовим забезпеченням та інформаційною інфраструктурою інноваційної діяльності, які в межах відповідної системи державного регулювання та в тісній взаємодії з промисловими кластерами забезпечують стійкий процес створення, поширення та виробничого використання потоку нових знань і технологій.

Потужний європейський вектор у зовнішньоекономічній політиці України обумовлює необхідність оцінки реальних перспектив наближення вітчизняної інноваційної системи до рівня країн Європейського Союзу. Для цього пропонуємо визначити рівень інноваційної спроможності України на основі методики Європейської комісії, яка використовується для порівняльного аналізу інноваційної спроможності країн—членів ЄС[157].

У зв'язку з браком у статистиці України низки показників інноваційної спроможності, порівнянних з показниками Європейської комісії, застосуємо дещо модифіковану систему показників, доповнену власними розрахунками. Для оцінки рівня інноваційної спроможності економіки України використовується чотири групи показників, які характеризують основні складові національної інноваційної системи: людські ресурси для інновацій, створення нових знань, дифузію та застосування нових знань, результати інноваційної діяльності. За методикою Європейської комісії[158] для визначення інноваційної спроможності використовуються статистичні оцінки фактичних показників науки та інновацій, які обчислюються за формулою

---

[155] Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2006 р. : стат. зб. Держкомстату України. — К., 2007. — С. 177.

[156] *Антонюк Л. Л.* Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації / Л. Л Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. — К. : КНЕУ, 2003. — 394 с.

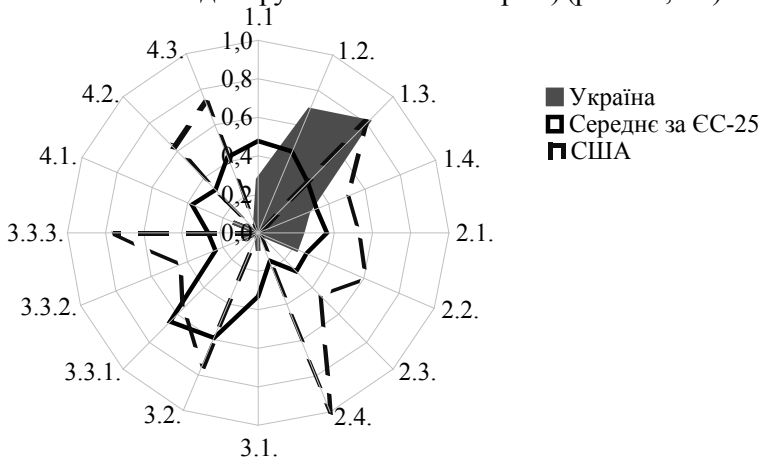
[157] *Александрова В.* Место и роль инновационного потенциала в общем инновационном процессе на этапе перехода к инновационной модели экономики Украины / В. Александрова // Економіст. — 2004. — № 5 — С. 19.

[158] Там само.

$$y_{ij}^{t} = \frac{x_{ij}^{t} - \mathrm{Min}(x_{j}^{t})}{\mathrm{Max}(x_{j}^{t}) - \mathrm{Min}(x_{j}^{t})},$$

де x_{ij}^{t} — фактичний показник, що характеризує *j*-й елемент науково-технічної та інноваційної сфери *i*-ї країни; Min (x_{j}^{t}), Max (x_{j}^{t}) — відповідно мінімальне та максимальне значення фактичного показника у вибірці.

Трансформований показник застосовується для приведення у порівнянний вигляд різнорідних показників і є оцінкою відносної позиції країни в інтервалі, який визначається мінімальним та максимальним значеннями ознаки у вибірці, і може набирати значення від нуля (мінімальне значення показника для групи аналізованих країн) до одиниці (максимальне значення показника для групи аналізованих країн) (рис. 6.8, 6.9).

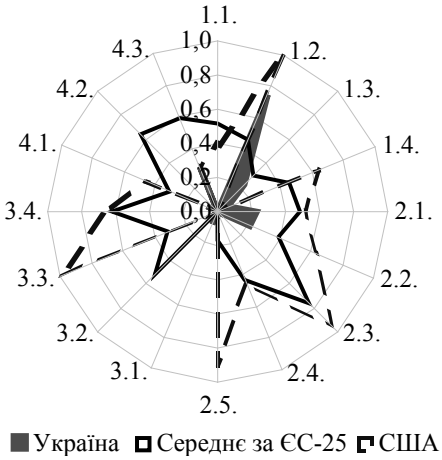


1. Людський потенціал
   1.1.Частка зайнятих у середньо- та високотехнологічних галузях промисловості
   1.2.Частка зайнятих у високотехнологічних галузях сфери послуг
   1.3.Питома вага населення з вищою освітою
   1.4.Чисельність дослідників у розрахунку на 1000 зайнятих
2. Генерування нових знань
   2.1.Державні витрати на НДДКР
   2.2.Приватні витрати на НДДКР
   2.3.Заявки на патенти у ЕРО на 1 млн населення
   2.4.Патенти видані USPTO на 1 млн населення
3. Дифузія знань та інновацій
   3.1.Інноваційні витрати (% від випуску товарів у промисловості)
   3.2.Витрати на інформаційно-комунікаційні технології (% ВВП)
   3.3.1. Телефонне покриття (на 100 жителів)
   3.3.2. Користувачі Інтернету в розрахунку на 100 осіб
   3.3.3. Кількість веб-сайтів на 1000 осіб
4. Результати використання інновацій
   4.1.Продаж товарів «нових для ринку» (% від обороту промисловості)
   4.2.Питома вага високотехнологічних товарів у промисловому експорті
   4.3.Питома вага ВДВ, створеної у високотехнологічних галузях обробної промисловості

Рис. 6.8. Порівняльна характеристика інноваційної спроможності України та країн ЄС і США, 2003 р.[159]

[159] European Commission, Enterprise Directorate-General // European Innovation Scoreboard : Technical Paper No 1 Indicators and Definitions. — 2003. — November 11. — P. 34, 48.

Проведений нами компаративний аналіз рівня інноваційної спроможності України у 2003 та 2006 рр. засвідчив його суттєве відставання від країн—членів ЄС та США. При цьому, якщо рівень інноваційної спроможності Іспанії, Італії, Люксембургу, Австрії та країн ЦСЄ приблизно вдвічі перевищує інноваційну спроможність України, то у світових технологічних лідерів (США, Швейцарії, Фінляндії, Японії, Швеції) він вищий у 3—3,5 раза.



1. Людські ресурси
1.1. Нові спеціалісти в науково-технічній сфері на 1000 осіб у віці від 20 до 29 років
1.2. Чисельність населення з вищою освітою на 100 осіб у віці від 25 до 64 років
1.3. Участь у неперервному навчанні на 100 осіб у віці від 25 до 64 років
1.4. Рівень розповсюдження високошвидкісних ліній передавання даних (кількість ліній на 100 осіб)
2. Генерування нових знань
2.1. Державні витрати на НДДКР (% до ВВП)
2.2. Підприємницькі витрати на НДДКР (у % до ВВП)
2.3. Частка середньо- та високотехнологічних НДДКР (% від витрат на НДДКР обробної промисловості)
2.4. Кількість EPO патентів на мільйон населення
2.5. Кількість USPTO патентів на мільйон населення
3. Дифузія знань та інновацій
3.1. Самостійні інноваційно активні МСП (у % від загальної кількості МСП)
3.2. Витрати на інновації (% від обороту)
3.3. Венчурний капітал на початковій стадії (у % до ВВП)
3.4. Витрати на розвиток інформаційних та комунікаційних технологій (у % до ВВП)
4. Результати використання інновацій
4.1. Високотехнологічний експорт (% від загального обсягу експорту)
4.2. Зайнятість у сфері високотехнологічних послуг (% від загальної кількості зайнятих у промисловості та сфері послуг)
4.3. Зайнятість у середньо- та високотехнологічному виробництві (% від загальної кількості зайнятих у промисловості та сфері послуг)

Рис. 6.9. Порівняльна характеристика інноваційної спроможності України та країн ЄС і США, 2006 р.[160]

[160] European Commission, Enterprise Directorate-General // European Innovation Scoreboard : Comparative Analysis of Innovation Performance. — 2006. — P. 34—35.

При цьому зазначимо, що Україна випереджає Португалію, Грецію та Кіпр. Основним компонентом інноваційної спроможності України є досі не втрачений людський потенціал. Це підтверджується тим, що частка населення з вищою освітою в Україні є однією з найвищих у світі та в 1,7 раза перевищує середній показник за ЄС; частка зайнятих у високотехнологічних галузях сфери послуг (пошта, зв'язок, програмне забезпечення, НДДКР) в Україні на 28 % вища, ніж у середньому за ЄС, а за кількістю дослідників у розрахунку на 1000 зайнятих Україна лише на 13 % поступається середньому за ЄС значенню. Натомість інноваційна система країн—членів ЄС є більш збалансованою. В умовах розбудови Єдиного дослідного простору та конвергенції національних інноваційних систем це сприяє формуванню висококонкурентної, всебічно розвиненої мегарегіональної інноваційної системи.

Рис. 6.10. Можливі напрями співробітництва України та ЄС у науково-технічній сфері

Водночас порівняння показників інноваційної спроможності України та ЄС зі США у 2003 та 2006 рр. свідчить, що для України характерна майже та сама ситуація, що й для країн ЄС, в яких технологічні і комерційні параметри використання інноваційного потенціалу мають негативну тенденцію. Одним з недоліків національних інноваційних систем країн ЄС є відносне відставання європейських компаній у втіленні результатів наукових і технологічних розробок у конкурентні переваги. Про це свідчить від'ємний баланс зовнішньої торгівлі продукцією високої технічної складності, зниження за наявними оцінками на 25 % віддачі від інвестицій у дослідження і розробки протягом 90-х років[161]. Для розв'язання цієї стратегічної проблеми європейським країнам необхідні, як і Україні, розроблення нових пріоритетів та підвищення ефективності координації інноваційної політики.

Україна має відповідний науковий потенціал для приєднання до досліджень у межах Європейського науково-дослідного простору за цілою низкою напрямків, такими як: науки про життя; геноміка (дослідження геному людини) та біотехнології у сфері охорони здоров'я; багатофункціональні матеріали, одержані на основі нових знань; нові виробничі процеси та прилади; аеронавтика та дослідження космосу; радіаційний захист, управління утилізацією радіоактивних відходів. Водночас Україна має потребу у використанні передових європейських та світових розробок у галузі технологій інформаційного суспільства, якості та безпеки харчових продуктів, стійкого розвитку, глобальних змін та екосистем.

Співвідношення між потенційним пропонуванням наукових розробок на європейський ринок і потребами національного розвитку подані на рис. 6.10.

Отже, викладене дає змогу зробити висновок про те, що інноваційний потенціал України створює передумови її конвергенції, а надалі й інтеграції до структур ЄС. Утім перетворення цієї потенційної можливості на реальну вимагає формування системи інноваційної взаємодії України і ЄС, визначення пріоритетних напрямків реалізації інноваційної компоненти євроінтеграційної стратегії країни.

6.4. Трансформація промислової структури ЄС

Безпрецедентне розширення ЄС 2004 року та посилення процесів галузевої конвергенції нових учасників цього найбільшого у світі інтеграційного угруповання висуває на перший план проблему реального зближення господарських структур країн-членів, відмінності між якими ще тривалий час домінуватимуть у спільній структурі промислового виробництва. Традиційний науковий аналіз, що ґрунтується на дослідженні структури валового внутрішнього продукту і нерідко використовується нині, є доволі важливим для вивчення трансформаційних змін в економіці постіндустріальних держав. Однак він дає недостатньо інформації про стан та співвідношення між окремими галузями промисловості країн-учасниць, а отже, за показником у 20—35 % питомої ваги ВВП, що припадає на їхню індустрію, приховуються неоднозначні тенденції сучасного виробництва.

[161] Европа: вчера, сегодня, завтра / Ин-т Европы ; [редкол. РАН Н. П. Шмелев (пред.) и др.]. — М. : Экономика, 2002. — С. 275.

Сьогодні Європейський Союз є вельми динамічним угрупованням, в якому швидко змінюються секторальні пропорції. Показовою при цьому можна вважати табл. 6.20, в якій наведено структурний розподіл між доданою вартістю та зайнятістю за основними секторами економіки ЄС. Як видно з таблиці, структура ВВП Європейського Союзу являє собою типово постіндустріальну систему виробництва товарів і послуг, в якій на промисловість припадає приблизно п'ята частина валової доданої вартості та ¾ становлять послуги.

Таблиця 6.20

СТРУКТУРА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ, ЗАЙНЯТОСТІ ТА ДИНАМІКА ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ В ЄС-27, 2007 р. (%)[162]

Сектор	Структура доданої вартості	Структура зайнятості	Приріст продуктивності праці (1995—2007 рр.)	Приріст доданої вартості (1995—2007 рр.)	Приріст зайнятості населення (1995—2007 рр.)
Сільське господарство, лісництво	1,8	5,7	2,8	0,7	–2,0
Рибальство	0,1	0,1	–0,3	–1,7	–1,4
Гірничовидобувна галузь	0,8	0,4	–0,1	–3,9	–3,9
Обробна промисловість	17,1	16,4	3,2	2,7	–0,5
Харчова промисловість, виробництво напоїв та тютюну	2,0	2,3	1,3	1,1	–0,2
Текстильна промисловість	0,6	1,3	1,5	–1,2	–2,7
Шкіряна промисловість	0,1	0,2	0,0	–3,4	–3,4
Деревообробна промисловість та вироби з дерева	0,4	0,6	2,2	1,4	–0,8
Целюлозно-паперова галузь, видавництво та поліграфія	1,4	1,2	2,5	1,5	–0,9
Виробництво коксу, нафтопродуктів та ядерного палива	0,4	0,1	2,5	0,4	–2,0
Хімічна промисловість	1,8	0,8	5,2	4,2	–1,0
Виробництво гумових та пластикових виробів	0,8	0,8	2,3	2,9	0,6
Інші неметалічні мінеральні продукти	0,8	0,7	2,9	1,9	–1,0
Чорні метали та вироби з них	2,5	2,4	2,5	2,7	0,2
Машинобудування та обладнання	2,0	1,8	2,9	2,5	–0,4

[162] European Commission, EU Manufacturing Industry: What are the Challenges and Opportunities for the Coming Years? // First tentative findings of a sector-specific analysis carried out in DG Enterprise and Industry 26th April 2010, Brussels, Industrial Competitiveness Policy, Enterprise and Industry DG, 2010. — 38 p.

Закінчення табл. 6.20

Сектор	Структура доданої вартості	Структура зайнятості	Приріст продуктивності праці (1995—2007 рр.)	Приріст доданої вартості (1995—2007 рр.)	Приріст зайнятості населення (1995—2007 рр.)
Електричне та оптичне обладнання	2,0	1,7	6,8	6,5	–0,3
Транспортне обладнання	1,8	1,4	2,4	3,0	0,6
Інша обробна промисловість	0,7	1,0	1,9	1,7	–0,2
Виробництво електроенергії, газу та водопостачання	2,2	0,8	2,0	0,5	–1,5
Будівництво	6,5	7,4	–0,1	1,3	1,5
Оптова та роздрібна торгівля, ремонт автомобілів	11,3	15,0	1,3	2,6	1,3
Готелі та ресторани	2,9	4,5	–0,2	2,3	2,5
Транспорт, складське господарство та комунікації	7,0	5,8	3,3	4,0	0,7
Фінансове посередництво	5,5	2,8	2,7	3,5	0,8
Операції з нерухомістю, оренда	22,5	12,3	–1,0	3,4	4,5
Державне управління	6,1	6,6	0,3	0,9	0,6
Освіта	5,0	6,8	–0,2	0,9	1,2
Охорона здоров'я та соціальна політика	6,9	9,2	0,3	2,1	1,8
Інші громадські, соціальні та особисті послуги	3,9	4,5	0,1	2,3	2,2
РАЗОМ	**100,0**	**100,0**	**1,4**	**2,5**	**1,0**

У складі промисловості визначальною є частка обробної промисловості (16—17 % сукупної ВДВ ЄС), в якій, у свою чергу, напередодні розширення 2004 р. за одними показниками найбільша частка припадала на харчову промисловість, за іншими — на галузі, де помітно відчувається вплив інновацій, — електротехнічну, електронну та хімічну індустрію. Лідером за обсягами виробництва була харчова промисловість, яка мала високодиверсифіковану внутрішню галузеву структуру, виробляла конкурентну за ціною продукцію, нижні «поверхи» якої (сировина) значною мірою субсидіювалися структурними фондами ЄС. До трійки лідерів належали також хімічна промисловість та виробництво транспортного устаткування. Лідерство в структурі зайнятості мали крім згаданих галузей ще й електротехнічна промисловість, машинобудування і виробництво обладнання, лісова, паперова та поліграфічна промисловість, металообробка з різницею у питомій вазі у 2—3 %, що свідчить про високу їх щільність і дистанціювання від інших виробництв. Подібна си-

туація спостерігалась і в структурі доданої вартості, проте харчова промисловість була лише на третій сходинці.

Долучення до складу ЄС дванадцяти нових країн-учасниць відчутно вплинуло на структуру промислового виробництва, що унаочнено в табл. 7.20. Місце лідера у структурі обробної промисловості ЄС посіла галузь виробництва чорних металів та виробів з них (2,5 % ВДВ ЄС). При цьому позиції харчової та середньо- і високотехнологічних підгалузей обробної промисловості (машинобудування, виробництво електричного, оптичного і транспортного обладнання, хімічна промисловість) зберегли свої міцні позиції у структурі доданої вартості (на рівні 1,8—2 % ВВП ЄС) та дистанціювання від інших підгалузей обробної промисловості.

Протягом періоду 1995—2007 рр. у ЄС спостерігалася тенденція до перерозподілу робочих місць із матеріальної сфери виробництва до сектору послуг, головним чинником якої була випереджальна динаміка продуктивності праці у промисловості. Так, якщо в цілому за економікою інтеграційного угруповання приріст продуктивності праці за окреслений період становив у середньому 1,4 % на рік, то в обробній промисловості він був у 2,3 раза вищий — 3,2 % на рік. Зниження частки зайнятості та валової доданої вартості промисловості в ЄС є закономірним наслідком науково-технічного прогресу, який відбиває загальносвітові тенденції до зростання рівня автоматизації та фондоозброєності праці, підвищення рівня її складності та кваліфікації, диверсифікації інфраструктурного сектору економіки.

В останні п’ятнадцять років у країнах ЄС відбулися зміни в галузевій структурі виробництва, які були зумовлені вповільненими загальними темпами економічного зростання, що найбільш рельєфно виявилось у 1996 р. (зростання ВВП в ЄС-15 становило лише 1,7 %), утім подібною така тенденція була й на початку XXI ст.: 2001 р. (1,8 %), 2002 р. (1,1 %), 2003 р. (0,9 %). Низька динаміка економічного зростання переконливо довела, що наявна структура промисловості є недосконалою, а отже, потребує суттєвих змін у плані модернізації та посиленні її інноваційності. Попри всі зусилля Євросоюзу щодо стимулювання розвитку малого і середнього бізнесу його питома вага в цілому в структурі виробництва знижувалася. Яскравим прикладом при цьому може слугувати знову ж таки харчова промисловість. Якщо 1990 року на підприємствах з чисельністю зайнятих до 10 осіб працювало 25,3 % загальної чисельності робітників галузі, то вже 1997 року — лише 21,6 %. Натомість на виробництвах з кількістю працюючих понад 250 осіб існувала прямо протилежна тенденція (1990 р. — 33,5 %, 1997 р. — 40,3 %). Аналогічною була картина й у багатьох інших галузях промисловості, а отже, перехід до нової їх таксономії чітко враховував інноваційність, кваліфікацію працівників та їхню освіченість, наукомісткість наявного виробництва тощо.

Новий методологічний підхід щодо аналізу структури промисловості був започаткований Європейською комісією 2003 року, у його основу було покладено метод класифікації (таксономії) за п’ятьма методиками. У табл. 6.21 нами взяті для аналізу 14 із 29 наявних нині в ЄС товарних позицій (вони ж є тепер уже галузями промислового виробництва), які чітко визначають інноваційну суть кожної з них.

Таблиця 6.21

МЕТОДИКИ КОМІСІЇ ЄС ЩОДО КЛАСИФІКАЦІЇ ГАЛУЗЕЙ ПРОМИСЛОВОСТІ[163]

Галузь	Методика класифікації				
	виробництво ІКТ	ІТ-кваліфікація	освіченість персоналу	характер інновацій	рівень наукомісткості
Харчові продукти, напої, тютюн	не виробляє ІКТ	низька	низька	ефект масштабів	низькотехнологічна
Текстиль, вироби з текстилю	не виробляє ІКТ	низька	низька	технологічна залежність	низькотехнологічна
Целюлоза, папір та вироби з паперу	не виробляє ІКТ	низька	середня	технологічна залежність	низькотехнологічна
Хімічні речовини	не виробляє ІКТ	зростаюча	висока	інноватор із власною НД базою	середні технології високого рівня
Фармацевтика	не виробляє ІКТ	зростаюча	висока	інноватор із власною НД базою	високотехнологічна
Неметалічні мінеральні продукти	не виробляє ІКТ	низька	низька	ефект масштабів	середні технології низького рівня
Чорні метали	не виробляє ІКТ	низька	низька	ефект масштабів	середні технології низького рівня
Машини та обладнання	споживач ІКТ	низька	середня	спеціалізований постачальник	середні технології високого рівня
Офісна техніка	виробляє ІКТ	висока	висока	спеціалізований постачальник	високотехнологічна
Телекомунікаційне обладнання	виробляє ІКТ	зростаюча	висока	спеціалізований постачальник	високотехнологічна
Наукові інструменти	виробляє ІКТ	зростаюча	середня	спеціалізований постачальник	високотехнологічна
Транспортні засоби	не виробляє ІКТ	зростаюча	низька	ефект масштабів	середні технології високого рівня
Аерокосмічні апарати	споживач ІКТ	зростаюча	середня	ефект масштабів	високотехнологічна
Залізничне обладнання і рухомий склад	споживач ІКТ	зростаюча	середня	ефект масштабів	середні технології високого рівня

Відповідно до кожного з цих підходів галузі обробної промисловості поділяють на ті, що виробляють інформаційно-комунікаційне обладнання, галузі — інтенсивні споживачі інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) та інші

[163] European Commission, EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process? — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. — P. 68.

галузі, які їх не виробляють. У середньому у 15 країнах—членах ЄС питома вага галузей, що продукують ІКТ, становить лише 6 % доданої вартості обробної промисловості (рис. 6.11). Лідерами за цим показником є Ірландія та Фінляндія, частка яких втричі перевищує середній за ЄС-15 рівень. Питома ж вага галузей, що використовують ІКТ, у ЄС-15 значно вища — 31,7 %.

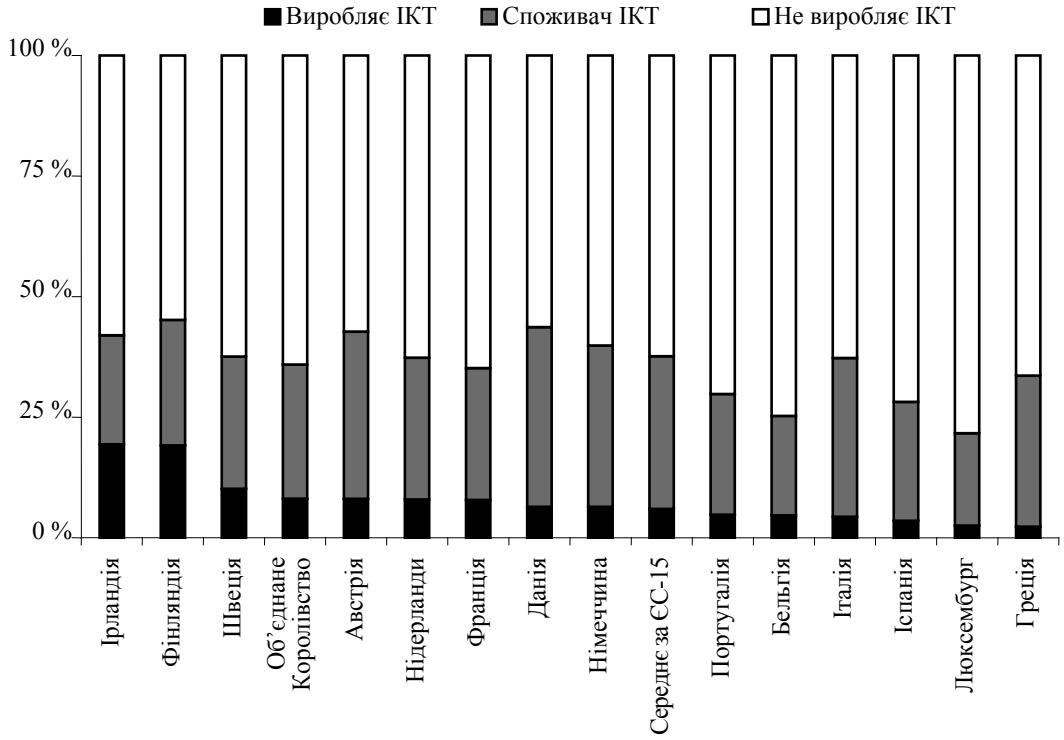


Рис. 6.11. Питома вага галузей у доданій вартості обробної промисловості 15 країн ЄС за критерієм ІКТ-інтенсивності у 1999 р.[164]

Другий метод, як випливає з табл. 6.21, дозволяє згрупувати галузі відповідно до питомої ваги професіоналів у сфері інформаційних технологій у загальній структурі зайнятих. До цієї категорії в ЄС належать представники таких професій, як менеджер комп'ютерних систем, інженер-програміст, комп'ютерний аналітик, оператор ЕОМ, комп'ютерний інженер та ін. Висновок, який випливає з галузевого аналізу за такою методикою, полягає в тому, що найбільша питома вага фахівців у сфері інформаційних технологій у структурі зайнятих у ЄС-15 припадає на виробництво офісного обладнання[165], що, без сумніву, було спричинено випереджальним попитом на таку

[164] European Commission, EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process? — Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2003. — P. 68.

[165] *Peneder, M.* The Employment of IT-Personnel / M. Peneder // National Institute Economic Review. — 2003. — April. — P. 74—85.

продукцію, який постійно зростає в постіндустріальних державах. Слід зауважити також, що в певних галузях обробної промисловості (нафтопереробна, хімічна, транспортне машинобудування) в Євросоюзі спостерігається стрімке зростання попиту на ІТ-професіоналів.

Інноваційний характер виробництва істотною мірою визначається рівнем освіти працівників, котрий, як випливає з методики Європейської комісії, вважається високим, якщо питома вага працівників з вищою освітою не менше ніж на 20 % перевищує середній для всіх галузей обробної промисловості рівень зайнятих. Проте середнім рівень освіченості вважається лише в разі, коли частка працівників з повною середньою освітою в галузі не менш ніж на 5 % перевищує середній рівень цього показника за всіма галузями обробної промисловості. У всіх інших випадках рівень освіченості вважається низьким.

Оригінальною, на наш погляд, є також класифікація за характером інноваційної діяльності[166], згідно з якою виділяють чотири категорії галузей: виробники, технологічно залежні від постачальника; галузі, де спрацьовує ефект масштабів; постачальники спеціалізованої продукції та інноватори з власною дослідною базою. При цьому до першої групи належать переважно невеликі компанії в традиційних галузях з невисоким технологічним рівнем та обмеженою науково-дослідною діяльністю. Утім технологічно залежним галузям притаманна орієнтація на зниження собівартості продукції, у них переважають процесні інновації.

До другої групи відносять галузі, де важливе значення має висока цінова еластичність попиту, технологічний поділ праці, спрощення виробничих завдань, великі обсяги виробництва та можливість зменшити собівартість продукції через заміщення живої праці капіталом. В їхній структурі переважають великі підприємства.

До групи спеціалізованих постачальників належать галузі з високим рівнем інноваційної активності підприємств, невеликим оптимальним розміром компаній та високою спеціалізацією виробництва. Четверта група охоплює найбільш наукомісткі галузі, де власні та придбані інноваційні розробки є основою зростання конкурентного потенціалу.

Як випливає з табл. 6.22, у промисловості ЄС домінантними залишаються галузі технологічно залежні від постачальника та галузі з ефектом масштабу. Винятком є лише Ірландія, де питома вага доданої вартості галузей-інноваторів перевищує додану вартість «великомасштабних» галузей у країні і значно перевищує аналогічний показник усіх інших держав ЄС-15. Для Фінляндії, Ірландії, Швеції й Німеччини також характерна висока частка доданої вартості постачальників спеціалізованої продукції. Разом з тим у таких країнах, як Греція та Португалія, питома вага технологічно залежних галузей у півтора рази перевищує середній за ЄС-15 рівень.

В умовах інтенсифікації глобальної технологічної конкуренції вкрай важливого значення набуває розвиток високотехнологічних галузей виробництва, оскільки їхні ринки зростають у 4–5 разів швидше, ніж промисловість у цілo-

[166] *Pavitt, K*. Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory / K. Pavitt // Research Policy, — 1984. — December, 13 (6). — P. 343—374.

му. Класифікація галузей обробної промисловості ЄС за рівнем наукомісткості базується на використанні індикатора «частка витрат на НДДКР у валовому випуску галузі». Якщо в середньому протягом 1990-х рр. цей показник був 2,5 % в обробній промисловості розвинених країн, то для високотехнологічних галузей він становив 9,3 %, середніх технологій високого рівня — 3 %, середніх технологій низького рівня — 0,8 % і для низькотехнологічних галузей — 0,3 % валового випуску[167].

Таблиця 6.22

ПИТОМА ВАГА ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ ГАЛУЗЕЙ В ОБРОБНІЙ ПРОМИСЛОВОСТІ 15 КРАЇН—ЧЛЕНІВ ЄС, %[168]

Країна	Групи галузей обробної промисловості за характером інноваційної діяльності			
	виробники технологічно залежні від постачальника	галузі, в яких спрацьовує ефект масштабів	постачальники спеціалізованої продукції	інноватори з власною дослідною базою
Бельгія	35,1	42,9	6,7	15,2
Данія	40,8	36,8	13,6	8,8
Німеччина	32,3	40,6	14,8	12,3
Греція	65,9	29,0	2,4	2,7
Іспанія	48,5	39,0	5,5	7,0
Франція	38,6	41,2	10,5	9,7
Ірландія	37,1	19,7	16,2	27,0
Італія	43,4	37,0	10,9	8,7
Люксембург	45,4	44,3	5,4	4,9
Нідерланди	44,0	38,7	7,1	10,3
Австрія	45,1	37,1	11,3	6,5
Португалія	57,8	33,4	3,6	5,2
Фінляндія	46,8	25,8	21,1	6,4
Швеція	36,7	38,8	16,0	8,5
Об'єднане Королівство	36,7	42,7	11,4	9,3
ЄС	**40,1**	**39,5**	**10,7**	**9,7**

Найбільш високотехнологічною додана вартість обробної промисловості є в Ірландії, Фінляндії, Об'єднаному Королівстві, Франції, Швеції і Данії. Загалом у ЄС-15 питома вага високотехнологічних галузей у доданій вартості обробної промисловості становила 2001 року 14,1 % (рис. 6.12).

[167] Science, Technology and Industry: Scoreboard of indicators. — Paris : OECD, 2003. — P. 151.

[168] European Commission, EU Productivity and Competitiveness: An Industry Perspective. Can Europe Resume the Catching-up Process? — Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities, 2003. — P. 66.

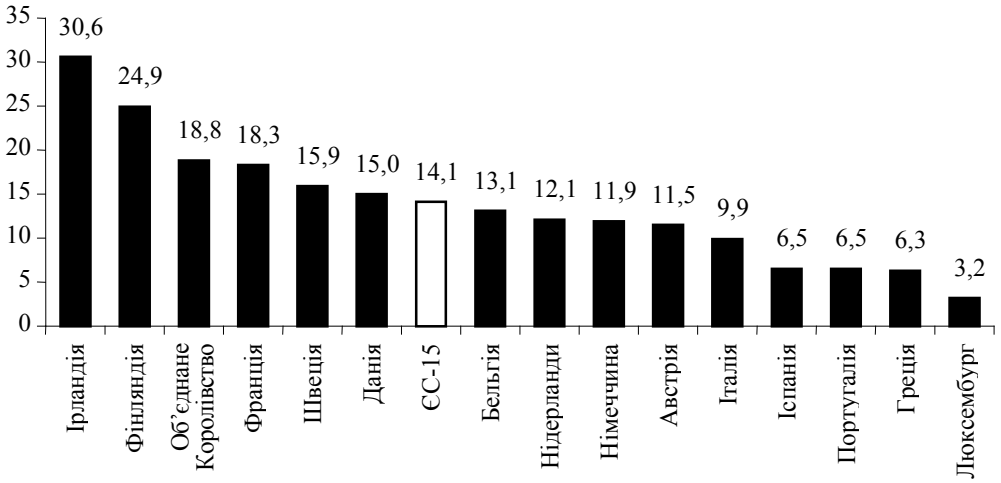


Рис. 6.12. Питома вага доданої вартості високотехнологічних галузей обробної промисловості 2001 р., % до загальної валової доданої вартості обробної промисловості країни[169]

Визначення характеру сучасного виробництва в Євросоюзі, на нашу думку, доцільне також на мікрорівні, який репрезентований різними залежно від використовуваних методик рейтингами провідних корпорацій світу, проте найбільш значущою при цьому може бути оцінка «Global 500»[170]. Так, приміром, часопис «Fortune» (2005) чітко визначає, що до рейтингу провідних корпорацій увійшли лише 143 фірми, що представляють ЄС, тоді як США представлені числом 219. Серед європейських компаній до цього рейтингу не потрапила жодна з країн, що приєдналися до ЄС 2004 року. Доволі великими є також країнові розбіжності. Скажімо, 36 компаній розміщені у Великобританії, тоді як в Австрії — лише одна, у Бельгії — 6, Данії — 3, Фінляндії — 2, Франції — 28, Німеччині — 18, Ірландії — 3, Італії — 12, Нідерландах — 12, Норвегії — 4, Португалії — 1, Іспанії — 9, Швеції — 7. При цьому 16 корпорацій ЄС з'явились у цьому рейтингу вперше. Обсяги реалізації корпорацій ЄС становлять лише 44,2 % від загального обсягу всіх компаній, що ввійшли до цього рейтингу, а ринкова їх капіталізація не перевищує 29 %, що свідчить про їхню ринкову недооціненість. (Для порівняння: у США ці показники становлять відповідно 44 % та 50 % з більш високою, навіть завищеною, ринковою їх оцінкою.)

Найбільш сильні позиції європейські корпорації мають у таких галузях:

— дві компанії в аерокосмічній та оборонній галузях, які за ринковою оцінкою становлять лише 0,2 % загальної ринкової вартості всіх компаній Global 500;

— шість компаній автомобілебудування з їх ринковою оцінкою у 0,8 %;

— чотири компанії хімічної промисловості (0,5 %);

— шість компаній електроенергетики (0,84 %);

[169] European Innovation Scoreboard 2004: Comparative Analysis of Innovation Performance // Commission of the European Communities Staff Working Paper SEC(2004) 1475. — Brussels, 2004. — P. 28—29.

[170] http://www.fortune.com/fortune/global500

— п'ять компаній електронного машинобудування та електрообладнання (0,66 %);

— чотири компанії в галузі інформаційних технологій (0,78 %);

— вісім компаній нафтогазової промисловості (4,2 %).

Аналіз теперішньої моделі галузевих зрушень серед нових учасників Європейського Союзу (2004) у багатьох випадках ускладнюється через тривання процесу адаптації їхніх господарств до спільного ринку ЄС та імплементацію відповідних норм і правил членства у ньому. Утім саме досвід країн Центральної та Східної Європи є вкрай важливим для України. Технологічний баланс платежів для нових країн ЄС напередодні ухвалення рішення про їх вступ (2001) свідчить про істотну залежність їхніх господарств від технологій, що надходять з-за кордону. Для Угорщини, Польщі та Словаччини виплати перевищували надходження відповідно на 0,599; 0,430 та 0,168 % ВВП, і тільки Чеська Республіка мала додатне сальдо — 0,140 % ВВП. Разом з тим у сфері матеріального виробництва Словаччина, Угорщина, Чеська Республіка, Польща мали набагато більшу частку доданої вартості, ніж більшість країн ОЕСР, що 2003 року становило відповідно 32,4, 31,1, 38,6, 30,5 та 28,9 % у середньому за країнами ОЕСР [171]. Для порівняння для США цей показник був 22,3 %.

Нерідко іноземний інвестор, що приходив до країн ЦСЄ, вимагав додаткових пільг, і відтак співвідношення національного капіталу в структурі ВВП змінювалося. Наприклад, частка промислових компаній, що перебувають під контролем іноземців, у загальному обсязі доходів та витрат на дослідження в промисловості 2002 року в Угорщині, Чеській Республіці та Польщі була вражаючою та яскраво свідчила про панування в промисловості іноземного капіталу, що унаочнює табл. 6.23.

Таблиця 6.23

МІСЦЕ ПРОМИСЛОВИХ КОМПАНІЙ ПІД КОНТРОЛЕМ ІНОЗЕМЦІВ У ЕКОНОМІЦІ КРАЇН 2002 р.[172]

Країна	Частка обороту, %	Витрати на промислові дослідження, %
Польща	38,9	11,9
Угорщина	66,1	77,1
Чеська Республіка	45,5	59,0

Разом з цим варто зауважити, що загальна кількість компаній, що перебувають під контролем іноземців, та філій іноземних фірм навіть і тепер не перевищує 1 % від загальної кількості компаній, однак їхній вплив на національну економіку доволі великий.

Імплементація «спільного доробку» ЄС та зумовлених цим зрушень у економіку країн ЦСЄ спричинилися до суттєвих змін і в структурі промисловості, яка на початку XXI ст. мала відносно гомогенний характер з доволі низькою питомою вагою видобувної галузі та більш високим рівнем промислового вироб-

[171] http://213.253.134.29/oecd/pdfs/browseit/0105061E.PDF
[172] www.oecd.org/sti/measuring-globalisation

ництва. Достатньо яскраво це ілюструє структура доданої вартості (табл. 6.24), де наведені дані за чотирма найбільшими державами ЦСЄ.

Таблиця 6.24

СТРУКТУРА ПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА ЗА СТВОРЕНОЮ ДОДАНОЮ ВАРТІСТЮ[173]

Країна	Промислове виробництво	Електроенергія, газ та вода	Видобування
Чеська Республіка	25,5	4,3	1,4
Словаччина	21,8	3,3	0,7
Угорщина	21,7	3,0	0,2
Польща	17,6	4,0	2,3
ОЕСР	**17,2**	**2,2**	**1,1**

Країни ЄС у цілому в період з 1999 до 2001 рр. мали спадну динаміку доданої вартості у промисловості[174] — у середньому 1 в. п. на рік — з 30,5 % до 28,7 %[175]. Певні зміни відбувались і на рівні держав-аплікантів на вступ. У Чеській Республіці частка доданої вартості у промисловості у 2001—2002 рр. зросла на 1,6 % в. п. — з 24,7 до 26,3. У 2000—2003 рр. подібне збільшення відбулось також у Словенії, Естонії, Литві, на Кіпрі та Мальті. Випереджальне зростання цього індикатора спостерігалось у Польщі та Латвії, натомість у Словаччині та Угорщині показник доданої вартості залишився без суттєвих змін. Очевидно, що країнові відмінності та градуалістська модель, що була використана у двох останніх державах, засвідчила високий рівень конвергенції їх до Європейського Союзу.

Інвестиції в основний капітал, що створюють базу для промислового виробництва, у більшості нових країн ЄС за роки, що передували їх приєднанню, значно перевищували середній рівень за ЄС. Словаччина, Чеська Республіка, Естонія, Словенія, Угорщина, Литва та Латвія починаючи з 1995 р. мали частку інвестицій в основний капітал на 1—8 в. п. вищу за середній рівень у 25 країнах ЄС (у середньому за період з 1995 до 2004 рр. він становив 17,39 % ВВП), а в Словаччині 1998 р. навіть перевищив рекордний показник у 32,1 % ВВП. У Польщі рівень інвестицій перевищував середній у ЄС індикатор у 1997—2000 рр., проте вже на початку XXI ст. став значно нижчим.

У промисловому виробництві найгіршим для країн ЦСЄ (крім Угорщини, Польщі та Словенії) був 1999 р., коли в усіх державах цього мегарегіону трапився спад обсягів доходів. За ним ішло як мінімум трирічне зростання в усіх країнах (винятком була Мальта, де в один з років зафіксувалося 30 %-ве зростання).

Відповідно до методики ЄС у структурі промислового виробництва виділяються також типово «інфраструктурні» галузі, питома вага яких доволі значуща в багатьох державах-лідерах.

---

[173] OECD, STAN Indicators, STAN Database. — 2005. — May ; National Accounts of OECD countries. — Vol II. — 2005. www.oecd.org/sti/stan/indicators/

[174] Доданою є вартість, що додається до товарів для одержання виробничої собівартості. Вона складається з валового прибутку та вартості робочої сили.

[175] http://epp.eurostat.cec.eu.int/portal/page?_pageid=0,1136195,0_45572100&_dad=portal&_schema=PORTAL

Електро-, газо- та водопостачання у період 1999—2002 рр. також характеризувалося зростаючою динамікою доходів, однак темпи зростання були нижчими за промислове виробництво. Винятком можна вважати хіба що Литву, яка 2002 року мала 36 %-ві темпи розвитку, та Польщу, де відповідний індикатор становив 2001 року 24 %.

Не менш важливою для аналізу структурних змін у промисловості країн ЦСЄ є зайнятість населення. У цілому в ЄС-25 кількість працюючих у промисловому виробництві з 1999 до 2002 рр. скоротилася на 2,3 %. Натомість у більшості нових країн ЄС у ці роки відбулося зростання кількості зайнятих у промисловості (в Естонії на 6,5 %, на Кіпрі — 10,9 %, у Латвії — 15 %, в Угорщині 18,9 %, у Литві — 12,4 %, хоча при цьому рівень 1995 р. був перевищений лише на 2 %). Проте навіть і тут існували країнові відмінності: так, у Чеській Республіці кількість працівників залишалася на відносно стабільному рівні, хоч варто зауважити, що чисельність зайнятих 2002 р. була на 4,2 % нижча, ніж 1995 р., а в Польщі до 2002 р. скорочення становило 14,5 % порівняно з максимальною зайнятістю 1998 р. Мало змінилася відповідна структура в Словаччині та на Мальті.

Зближення старих країн ЄС з новими учасниками цього інтеграційного угруповання протягом останніх років відбувалося також за лінією конвергенції прибутків, що їх одержували зайняті у промисловості громадяни. Утім різниця навіть тут залишається поки що доволі великою. Якщо станом на кінець 2001 р. у цілому в промисловості ЄС-15 заробітна плата становила 2222 євро[176], то в такій країні, як Литва, вона дорівнювала лише 235,2 євро, у Польщі — 508,8, у Чехії — 414,0 євро. Натомість у Словенії оплата праці була найбільшою з держав ЦСЄ (822,3 євро), що дало змогу країні випередити Португалію з її показником у 756,9 євро. Зауважимо також, що відповідне розмаїття у нормах оплати праці має аналізуватись і на галузевому рівні. Найменш оплачуваною працею у ЄС виявилися доходи, що їх одержували громадяни, зайняті в текстильній та взуттєвій промисловості, середня платня в яких становила у відповідний період у ЄС-15 1312,2 євро в першій галузі та 1095 — у другій. Відсоток оплати в країнах ЦСЄ становив при цьому в Чехії 22,1 % від середнього в ЄС показника в текстильній і швейній промисловості та 25,1 % у взуттєвій. В Естонії відповідні індикатори були 18,8 % та 22,2 %, в Угорщині — 18,4 % та 22,1 %, Латвії — 18,1 % та 16,4 %, Литві — 16,1 % та 18,5 %, Польщі — 24,9 % та 30,2 %, Словаччині — 15,4 % та 19,5 %, Словенії — 46,0 % та 58,2 %. (Слід зазначити також, що оплата праці у зазначених раніше галузях у таких державах-аплікантах на вступ, як Болгарія та Румунія, становила відповідно 6,0 % та 6,8 % у першій та 7,8 % та 8,8 % — у другій.)

Тож наведені дані яскраво свідчать, що Євросоюз стоїть перед дилемою: або обмеження однієї з чотирьох свобод щодо працевлаштування серед нових учасників ЄС, або вирівнювання доходів громадян, які зайняті у сфері матеріального виробництва, передусім у промисловості.

Витрати на оплату праці в промисловому виробництві протягом 1999—2002 рр. у нових країнах та в цілому в ЄС постійно зростали. При тому що зростання в

[176] *Hanzl-Weib D.* Enlangement and the Textiles. Clothing and Footwear Industry / D. Hanzl-Weib // The World Economy. — 2004. — № 6 (27). — P. 923—945.

ЄС було на рівні в середньому 2 %, зростання в нових країнах у кілька разів перевищувало цей показник. Наприклад, 2002 р. у Польщі зростання становило 69 %, у Чеській Республіці — 15 %, Естонії — 14,7 %; 2001 р. в Угорщині — 34 %, Естонії — 13,5 %, Словаччині — 10 %.

Отже, наведений раніше аналіз дає можливість зробити такі висновки:

Відставання в рівнях глобальної конкурентоспроможності країн Євросоюзу від США та Японії за останні десять років не тільки не зменшилося, а навпаки, посилилося, і серед багатьох чинників такого становища є недосконаліть структурної моделі промисловості ЄС, посилення інноваційної складової, яка протягом наступних семи років є основним пріоритетом національних інституцій та наднаціональних структур цього інтеграційного угруповання.

В основі європейської таксономії структури промислового виробництва лежать три підходи до класифікації галузей, а саме визначення питомої ваги окремих підгалузей в обсягах виробництва, структурі зайнятості, доданій вартості тощо. Безсумнівними лідерами за цими індикаторами є харчова, хімічна, електротехнічна та електронна промисловості та транспортне устаткування. Запровадження Європейською комісією «нової таксономії» галузей промисловості передбачає критеріальну методику класифікації галузей, що охоплює виробництво ІКТ, ІТ-кваліфікацію, освіченість персоналу, характер інновацій, рівень наукомісткості, тобто в основу ставиться якість людського капіталу. З огляду на це протягом першої чверті XXI ст. в ЄС до високотехнологічних буде віднесено виробництво офісної техніки, телекомунікаційного обладнання, наукових інструментів, аерокосмічних апаратів та фармацевтичну промисловість.

Галузево-трансформаційні зміни в країнах ЦСЄ, що сталися через набуття більшістю з них членства в Європейському Союзі, обумовили значні зміни в структурі їх промисловості, частка якої у ВВП зменшилася, проте суттєво зросла якісна частина, в якій обробна промисловість істотно домінує над видобувною. Разом з тим новим членам ЄС найближчим часом належить посилити процес конвергенції доходів, поглибити структурні реформи промисловості, визначити прийнятні для себе інноваційні галузі з метою масованої їх підтримки.

Резюмуючи, зазначимо, що з огляду на можливість уходження України до спільного європейського економічного простору, формування якого Європейська комісія вважає своїм головним завданням, структурні зміни у промисловості нашої держави мають також відбуватись у напрямі країн ЦСЄ, що реально означатиме зближення України з ЄС.

6.5. Спільна аграрна політика ЄС

Характерною рисою сільськогосподарського виробництва в Європейському Союзі є нерівномірність його розміщення серед країн—членів угруповання. Це пов’язано як з розміром держав та мірою важливості цієї галузі для економік, так і з відмінностями в структурі аграрних секторів ЄС-27 і, відповідно, різним рівнем продуктивності фермерських господарств.

Сумарний обсяг земель Європейського Союзу, що використовуються для ведення сільського господарства, становить понад 178,8 млн га, більшість з яких припадає на такі країни, як Франція (29385 тис. га, або 16,4 %), Іспанія

(25 657 тис. га, або 14,3 %), Німеччина (16926 тис. га, або 9,5 %), Польща (15 608 тис. га, або 8,7 %), Сполучене Королівство (15263 тис. га, або 8,5 %), Румунія (13 717 тис. га, або 7,7 %) та Італія (13 338 тис. га, або 7,5 %). У свою чергу, найменшу частку земель для фермерства мають такі країни, як Мальта, Кіпр та Люксембург, — лише близько 0,16 % разом. Утім розподіл кількості фермерських господарств між країнами-членами має інший характер, що пов'язано зі значним рівнем концентрації аграрного виробництва, притаманим ЄС-15 (крім Італії та Греції), та роздробленістю, характерною для переважної більшості держав ЄС-12 (крім Чехії, Словаччини, Естонії та Латвії). Так, з 13 700 тис. фермерських господарств у цілому в ЄС-27 на Румунію припадає 3931 тис. (середній розмір ферми — 3,5 га), Польщу — 2391 тис. (середній розмір ферми — 6,5 га), Італію — 1679 тис. (середній розмір ферми — 7,6 га) та Іспанію — 1044 тис. (середній розмір ферми 23,8 га). Найбільша концентрація сільськогосподарських угідь — у Чехії — 89,3 га на одну ферму, що більше ніж у сім разів перевищує середній показник за ЄС-27 на рівні 12,6 га. Значний розмір господарств у аграрному секторі притаманний також Данії, Німеччині, Франції, Люксембургу та Сполученому Королівству. Великий розмір фермерських господарств уможливлює більш ефективне використання матеріально-технічних засобів з метою економії на масштабах виробництва та робочій силі. Однак на прикладі країн ЄС можна побачити, що значна концентрація не завжди веде до максимальної продуктивності праці. Зокрема, у середньому за ЄС продуктивність праці в сільськогосподарському секторі 2008 року становила 32,2 тис. євро на одного зайнятого в цій галузі, але країнам зі значним розвитком аграрної сфери вдалося значно перевищити цей показник (наприклад, у Данії продуктивність праці в цій галузі становить 113,6 тис. євро на одного зайнятого, що в 3,5 раза більше від середнього від рівня в Європейському Союзі). Високого рівня досягли також Нідерланди (106,6 тис. євро на одного працівника), Бельгія (93,6 тис. євро на одного працівника), Франція (87,5 тис. євро на одного працівника) та Люксембург (82,5 тис. євро на одного працівника). Натомість можна констатувати суттєве відставання в таких державах, як Румунія (6,76 тис. євро на одного працівника), Польща (9,9 тис. євро на одного працівника), Латвія (11,7 тис. євро на одного працівника) та Португалія (11,8 тис. євро на одного працівника).

Соціально-економічна важливість аграрного сектору для країн Європейського Союзу також неоднакова і залежить від таких показників, як частка зайнятих у сільському господарстві та частка ВВП держави, що виробляється у даній галузі. Тож для урядів Румунії, Польщі, Португалії та Греції вкрай важливо обстоювати свої інтереси в органах ЄС з метою гарантувати збереження доходів фермерам, зважаючи на те що частка економічно активного населення, зайнятого у сфері сільського господарства, у них досить висока і становить 28,8 %, 14 %, 11,5 % та 11,4 % відповідно. У Румунії та Болгарії в аграрному секторі економіки формується 6 % та 5,5 % усього ВВП, що може ускладнювати дальші спроби реформування САП, особливо в контексті очікуваного зниження підтримки цієї галузі господарства[177].

[177] Усі статистичні дані взято з: Agriculture in the European Union: statistical and economic information 2009 / Directorate // General for Agriculture and Rural development. — 2010. — March.

Нині сільськогосподарське виробництво в ЄС регулюється в рамках Спільної аграрної політики ЄС, яка не зазнає суттєвих змін до кінця фінансової перспективи 2007—2013 рр. На сучасному етапі САП являє собою багатофункціональну політику, що сприяє поступовому пристосуванню європейських фермерів до ринкових умов, має гарантувати їм прийнятний рівень доходів через справедливий та раціональний розподіл фінансової допомоги між фермерськими господарствами, забезпечує життєздатність сільських територій та заохочує використання виробничих методів, що не завдають значної шкоди довкіллю і зберігають сільські ландшафти країн—членів інтеграційного угруповання. Головні цілі САП, що були закріплені у ст. 39 Римського договору 1957 р., залишаються незмінними вже протягом більше ніж 50 р. і полягають у: підвищенні продуктивності аграрного сектору через сприяння технічному прогресу; забезпеченні раціонального розвитку сільськогосподарського виробництва та оптимального використання факторів виробництва; забезпеченні прийнятного рівня життя для зайнятих у сільському господарстві, зокрема через збільшення їхніх доходів; стабілізації ринків агропродовольчої продукції; захисті виробників і споживачів від зовнішніх факторів; забезпеченні населення країн—членів Співтовариства якісним продовольством за рахунок власного виробництва сільськогосподарської продукції; забезпеченні населення продовольчою продукцією за доступними цінами[178].

Основоположні принципи САП були закріплені 1958 р. на конференції у Стреса (Stresa Conference) та досі не були переглянуті і являють собою: ринкову єдність (market unity), що передбачає вільну торгівлю сільськогосподарськими товарами між країнами—учасницями договору та встановлення єдиних цін на аграрну продукцію; надання переваги продукції, виробленій у країнах Співтовариства, перед імпортною (community preference) — у такий спосіб спільний ринок захищають від дешевого імпорту та коливання цін на аграрну продукцію на світових ринках (для цього вводяться ставки мита на імпортну продукцію, які збільшують її вартість до рівня внутрішніх цін); фінансову солідарність (financial solidarity), що передбачає спільну відповідальність усіх держав-членів за фінансові наслідки САП через субсидування з фондів ЄС[179].

Здійснення САП відбувається через низку взаємозв'язаних інструментів, які групують у два основні стовпи: перший стовп містить інструменти, що забезпечують функціонування спільного внутрішнього ринку та підтримку доходів фермерів, а другий — розвиток сільської місцевості (рис. 6.13).

Підтримка цін на внутрішньому ринку здійснюється через Організацію спільних ринків, яка була створена згідно з Постановою Ради ЄС № 1234/2007, що, крім того, забезпечує правові та організаційні засади для здійснення торгівлі з третіми країнами та правила щодо конкуренції[180]. Слід зазначити, що з 1960-х рр. в ЄС існувала 21 організація спільних ринків за окремими групами товарів, що істотно ускладнювало процес управління. Саме тому створення єдиної організації, що охоплює 21 ринок аграрних товарів, сприятиме спрощенню та уніфікації.

---

[178] *Fennell R.* The Common Agricultural policy: continuity and change / Rosemary Fennell // Oxford University Press. — 1997. — P. 14.

[179] *Moussis, N.* Acess to European Union: law, economics, policies / Nicholas Moussis // European Study Service. — 2008. — P. 438—439.

[180] Official Journal of the European Union: Council Regulation. — 2007. — № 1234.

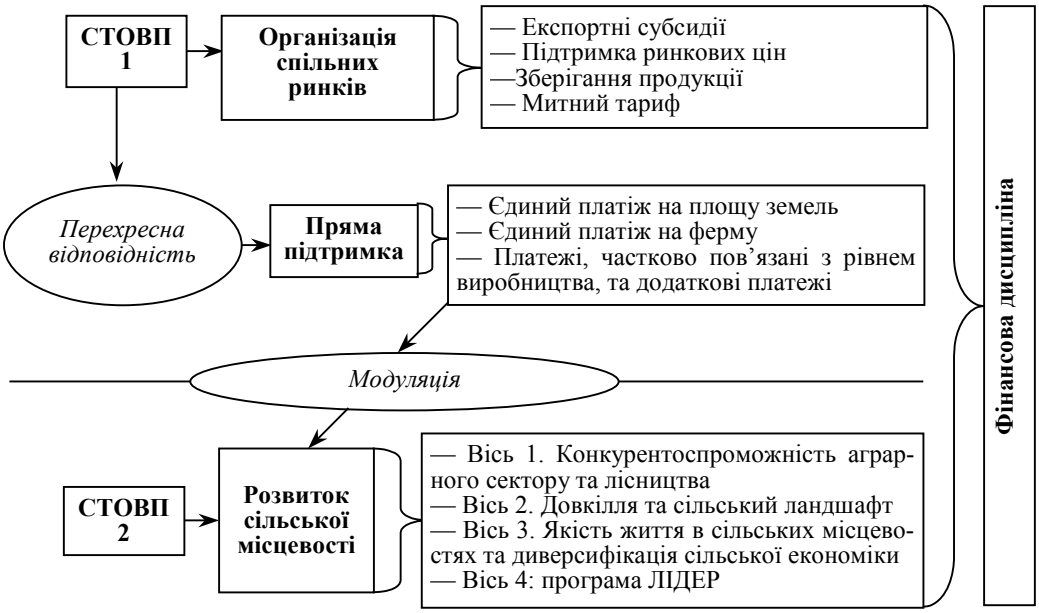


Рис. 7.13. Взаємозв'язок стовпів САП[181]

Так, у рамках регулювання внутрішнього ринку ЄС здійснює інтервенції на ринках аграрних товарів (зернових, рису, цукру, яловичини та телятини, молока, масла, сухого молока та свинини) відповідно до визначених інтервенційних цін, періоду закупівель та максимальних квот. Дальший збут продукції з інтервенційних резервів здійснюється в такий спосіб, щоб гарантувати стабільність цін на ринку та рівний доступ для покупців. Для таких продуктів, як вершки, сири, оливкова олія, заморожене м'ясо великої рогатої худоби, баранина тощо, передбачена можливість оплачуваного приватного зберігання. Крім того, для молока та цукру фіксуються національні квоти, що їх країни-члени розподіляють між своїми виробниками, у разі перевищення яких держави сплачують штраф.

Торгівля з третіми країнами регулюється Європейською комісією, яка управляє Спільним митним тарифом Союзу, імпортними квотами та преференційними договорами, і за потреби може вживати захисних заходів та затверджувати додаткові мита. Комісія також регулює експорт товарів з ЄС способом видачі експортних ліцензій, установлення експортних квот і надання експортних субсидій, які покривають різницю між світовими цінами та цінами внутрішнього ринку.

Пряма підтримка є другою секцією першого стовпа САП. Слід зазначити, що прямі дотації були запроваджені ще згідно з реформою Мак Шеррі 1992 р., як компенсація за зниження інтервенційних цін. Проте відповідно реформи 2000 р. такі платежі стали надаватися за умови «перехресної відповідності» (cross-compliance), яка передбачала додержання фермерами екологічних стандартів та мала добровільний характер. Проте вже після реформи 2003 р. «перехресна відповідність» стала обов'язковою вимогою для одержання будь-якого виду пря-

[181] Складено авторами.

мих платежів, більше того, екологічні стандарти були доповнені умовами щодо здоров'я тварин і рослин, стандартами утримання тварин та підтримання землі у належному стані. Переважно саме країни-члени несуть відповідальність за «перехресну відповідність», здійснюють її моніторинг через Інтегровану систему управління та контролю за прямими платежами та інші агентства, що стежать за громадським здоров'ям та фітосанітарною безпекою, і гарантують належну координацію між цими контрольними органами. При цьому держави перевіряють як мінімум 1 % фермерських господарств щороку та управляють системами консультаційних послуг фермерам[182].

Прямі платежі стали одним зі спірних питань у приєднанні нових країн-членів до ЄС. Адже питання поширення цих дотацій на ЄС-12 ставилось під сумнів через брак зниження ринкових цін на аграрні товари у цих державах, що було причиною впровадження такого виду субсидій в ЄС-15. Утім країни спромоглися дійти компромісу, і було визначено, що прямі субсидії будуть упроваджуватися поступово[183]. Тобто виплати здійснюватимуть починаючи з 2004 р. в обсязі 25 %, збільшуючись на 5 % щороку до 2007 р., а відтоді — на 10 %, поки не досягнуть 100 % у 2013 р.[184].

Тепер прямі дотації надаються переважно у формі Єдиного платежу на ферму (Single Farm Payment — SPF), єдиного платежу на площу землі (Single Area Payment — SAP), а також існують платежі, що частково пов'язані з рівнем виробництва, та додаткові платежі. Єдиний платіж на ферму був упроваджений 2005 року, і передбачав одержання фермерським господарством консолідованого платежу, що складався із субсидій у галузях рослинництва та тваринництва, які йому надавались у базовому періоді (переважно 2004 року). Цей платіж не змінюватиметься в майбутньому і для його одержання не потрібно виробляти певний обсяг продукції, а слід лише додержуватися вимог «перехресної відповідності»[185]. Основною перевагою такого платежу є його повна відокремленість від рівня виробництва, що гарантує певний дохід фермерам, проте надає їм свободу своєчасно реагувати на ринковий попит. Крім того, вимога «перехресної відповідності» посилює складову стійкого сільського господарства, а його консолідованість зменшує адміністративні видатки на провадження субсидій та спрощує бюрократичні процедури для фермерів. Важливим елементом є також те, що цей платіж цілком підпадає під «зелену скриньку» підтримки аграрного сектору в рамках СОТ, що значно посилює позиції ЄС на торговельних переговорах.

Єдиний платіж на площу землі був запропонований для нових країн—членів ЄС, 10 з яких (крім Словенії та Мальти) приєдналися до нього. Він являє собою дотацію у вигляді платежу на гектар оброблюваних сільськогосподарських угідь. Цей платіж є перехідним і має з часом бути переведеним у SFP. Розмір його незмінний і розраховується діленням усієї доступної для країни допомоги

[182] Official Journal of the European Union: Council Regulation. — 2003. — № 1782.
[183] Artis M., Nixson, F. The Economics of European Union: Policy and Analysis. Forth Edition / Mike Artis & Frederick Nixson // Oxford Univesity Press. — 2007. — P. 96.
[184] *Jozsef Ivan*. CAP: Direct Support Schemes. / Jozsef Ivan. ; DG Agriculture and Rural development. // European Commission. — 2005. — P. 31.
[185] Artis, M., Nixson, F. The Economics of European Union: Policy and Analysis. Forth Edition / Mike Artis & Frederick Nixson. // Oxford Univesity Press. — 2007. — P. 98.

аграрному сектору на площу оброблюваних земель, які підпадають під програму SAP. Вимогою для фермерів є утримання земель у належному стані та відповідно до екологічних стандартів, а також постійне утримання пасовищ і заборона їх переведення в ріллю[186].

Усім державам-членам дозволяється зберігати частину дотацій у вигляді платежів, що частково пов'язані з рівнем виробництва продуктів, у разі якщо перехід до SFP може привести до змін на ринку аграрних товарів або до відмови фермерів від виробництва даних товарів. Ця поступка переважно використовується країнами в підтримці сектору сільськогосподарських культур, зокрема злакових, а також у тваринництві, зокрема в галузях розведення кіз, овець та биків. Більше того, додаткові платежі можуть надаватися для підтримки сільськогосподарської діяльності, що важливо для захисту довкілля, поліпшення якості та збуту аграрних товарів[187].

Одним з важливих положень реформи 2003 р. було запровадження обов'язкової «модуляції» платежів, яка передбачає поступове скорочення прямих платежів для фермерів, які одержують понад 5000 євро, та спрямування цих коштів на розвиток сільської місцевості, а отже, пов'язує між собою два стовпи САП. Слід зазначити, що «модуляція» існувала ще з 2000 р., проте мала добровільний характер. Відтак, з 2005 р., обсяг «модуляції» встановлювався на рівні не меншому від 3 %, збільшувався до 4 % у 2006 р. і мав досягти не менше ніж 5 % на період 2007—2013 років. Очевидно, що від цього процесу мали постраждати насамперед великі ферми, натомість дрібні фермери не зазнали зменшення платежів. Так, у Греції 71 % платежів фермерам не підпадав під схему «модуляції», 40 % — в Ірландії, 35 % — у Нідерландах, 22 % — у Франції, і лише 16 % — у Сполученому Королівстві, що було найнижчим показником серед ЄС-15[188]. На думку Р. Хенке та Р. Сардоне, «модуляція» стала першою спробою Європейської комісії досягти балансу між новими суспільними функціями сільського господарства в рамках його багатофункціональності та аграрним лобі, яке вимагало гарантувати підтримку сільському господарству. Саме тому компромісом стало рішення частково відкласти коригування несправедливого розподілу прямої підтримки між країнами та фермами, натомість частково перебалансувати фінансові ресурси між стовпами САП[189].

Другий стовп САП представлений розвитком сільської місцевості, запровадження якого було одним із центральних положень реформи «Порядок денний 2000». Відповідно, було задекларовано, що спільна політика щодо розвитку сільської місцевості має супроводжувати та доповнювати інші інструменти САП. Саме цей другий стовп є визначальним у створенні багатофункціональної моделі сільського господарства ЄС, а отже, став основним механізмом досягнення соціальних, економічних та екологічних цілей у сільських місцевостях,

---

[186] *Jozsef Ivan*. CAP: Direct Support Schemes. / Jozsef Ivan. ; DG Agriculture and Rural development // European Commission. — 2005. — P. 33—35.

[187] *Diaz-Bonilla, E.* WTO negotiations and agricultural trade liberalization: the effect of developed countries' policies on developing countries / Eugenio Diaz-Bonilla, Soren Elkjar Frandsen, Sherman Robinson // CABI. — 2006. — P. 54.

[188] *Greer, A. J.* Agricultural policy in Europe // Alan J. Greer. University of Manchester // European Policy Research Unit. Manchester University Press. — 2005. — P. 143.

[189] *Guido van Huylenbroeck*. Role of institutions in rural policies and agricultural markets // Guido van Huylenbroeck, Wim Verbeke, Ludwig Lauwers // Emerald Group Publishing. — 2004. — P. 95 —96.

сприяючи реструктуризації аграрного сектору в цілому[190]. Сьогодні програма розвитку сільської місцевості здійснюється через імплементацію національних стратегічних планів, що містять пакет заходів, згрупованих у чотири вісі, та мають єдиний інструмент фінансування — Фонд розвитку сільських територій (рис. 6.14).

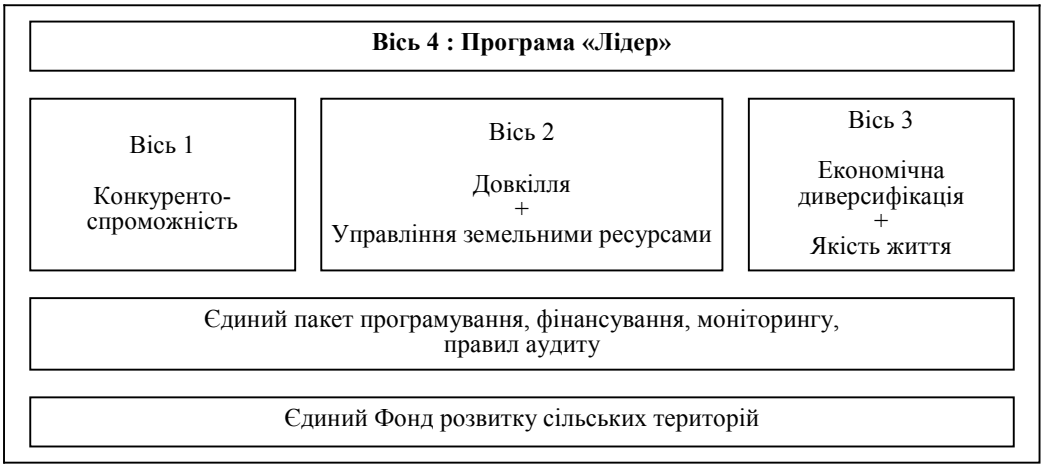


Рис. 6.14. Схема політики розвитку сільських територій на період 2007—2013 рр.[191]

Перша вісь містить заходи, що підвищують конкурентоспроможність сектору сільського господарства та лісництва, і включає допомогу щодо:

— сприяння поширенню знань та поліпшення людського потенціалу через: професійне навчання та інформаційні заходи; схеми сприяння створенню нових господарств молодими фермерами віком до 40 років та їх структурній адаптації; ранній вихід на пенсію для фермерів віком від 55 років; використання інформаційних послуг фермерів та власників лісів; послуги з допомоги управління фермами, що мають на меті надати можливість оцінити та поліпшити продуктивність їхніх угідь;

— реструктуризації та розвитку фізичного потенціалу через: модернізацію аграрних та лісницьких господарств та поліпшення їхньої продуктивності завдяки залученню новітніх технологій; збільшення доданої вартості аграрного виробництва за допомогою інвестицій у поліпшення ефективності на стадіях переробки та збуту первинної продукції; поліпшення та розвиток інфраструктури, пов’язаної з адаптацією аграрного сектору та лісництва до нових умов; відновлення потенціалу аграрного виробництва, що зазнало збитків від природних лих та впровадження відповідних запобіжних схем;

---

[190] *Cardwell, M.* The European model of agriculture / Michael Cardwell. // Oxford University Press. — 2004. — P. 175—176.

[191] The CAP in perspective: from market intervention to police innovation / Agricultural Policy Perspectives Briefs [Electronic resource]. — 2009. December — 2009. Available from : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/app-briefs/01_en.pdf — P. 8.

— поліпшення якості виробництва та продуктів через: допомогу фермерам у пристосуванні до правил ЄС з частковою компенсацією додаткових витрат або втрати прибутків, що випливають зі змін законодавства; заохочення фермерів брати участь у схемах, які сприяють підвищенню якості продукції та надають споживачам упевненість у якості продукції та виробничих методів, забезпечують додаткову вартість первинним продуктам та розширюють торговельні можливості; підтримку груп виробників у їх інформаційних заходах та просуванні продукції, що підпадає під схеми якості харчових продуктів;

— тимчасових заходів для нових країн-членів через: допомогу напівнатуральним господарствам, які перебувають у стадії реструктуризації; допомогу у створенні груп виробників; допомогу аграрним господарствам що перебувають на стадії реструктуризації і передбачають диверсифікацію у діяльність, не пов'язану із сільським господарством.

Друга вісь охоплює заходи щодо поліпшення довкілля та сільських ландшафтів. У рамках управління земельними ресурсами допомога має сприяти стійкому розвитку завдяки заохоченню фермерів та власників лісів використовувати такі методи використання земель, які сприяють збереженню довкілля та природних ландшафтів, крім того, захищають та поліпшують природні ресурси. Головні заходи, що беруться до уваги, включають біорізноманіття, управління територіями, визначеними програмою Натура-2000, захист водних ресурсів, земель та послаблення кліматичних змін. Більше того, передбачається підтримка гористих місцевостей з природними недоліками та інших несприятливих територій, а також платежі фермерам, які зобов'язуються додержувати підвищених стандартів та інвестують у поліпшення стану довкілля через заліснення територій, відновлення лісового потенціалу та запобігання природним лихам.

Третя вісь вміщує заходи, що поліпшують якість життя на сільських територіях та сприяють диверсифікації сільської економіки, та передбачає допомогу щодо:

— диверсифікації у сектори, не пов'язані із сільським господарством; створення та розвиток мікробізнесу; сприяння туризму, захисту, розвитку та управлінню природною спадщиною, яка робить внесок у стійкий економічний розвиток;

— поліпшення якості життя на сільських територіях з фокусуванням на відновленні та розвитку сіл, збереженні та найліпшому використанні сільської спадщини;

— набуття навичок та діяльності в напрямку розроблення й упровадження локальних стратегій розвитку;

Четверта вісь включає заходи в рамках програми «Лідер» та передбачає допомогу щодо:

— упровадження локальних стратегій розвитку через партнерство уряду з приватними особами в рамках «місцевих груп дій». Стратегії, що впроваджуються на визначених сільських територіях, мають досягати цілей хоча б однієї з трьох попередньо зазначених осей;

— упровадження «місцевими групами дій» проектів міжтериторіальної та транснаціональної співпраці[192].

[192] Official Journal of the European Union: Council Regulation. — 2005. — № 1698.

Незважаючи на те що країни-члени складають національні програми відповідно до окреслених раніше заходів у рамках чотирьох осей, за ними залишається право довільно компонувати їх згідно зі специфічними економічними, структурними та природними умовами територій. Так, Ірландія, Австрія, Фінляндія, Швеція та Сполучене Королівство найбільшу частку коштів витрачають саме на заходи щодо охорони довкілля, тимчасом як Мальта та Нідерланди основним пріоритетом визначили якість життя та диверсифікацію. Проте відповідно до вимог ЄС держави повинні витрачати не менше ніж 10 % фінансування на заходи в рамках осі 1, 25 % коштів на вісь 2 та 10 % на вісь 3. Згідно з фінансовою перспективою 2007—2013 рр. пріоритетною сферою в рамках Політики розвитку сільських місцевостей є поліпшення стану довкілля та управління земельними ресурсами, адже саме на неї планується витратити більше ніж 40 % коштів EAFRD[193].

Слід зауважити, що одним з основних елементів, який визначає обидва стовпи САП, є фінансова дисципліна, якої мають обов'язково додержувати всі держави-члени. Саме з цією метою для фінансування Спільної аграрної політики на період фінансової перспективи 2007—2013 рр. було створено два фонди: Європейський фонд гарантій сільському господарству (The European Agricultural Guarantee Fund — EAGF) та Європейський фонд сільського розвитку (European Agricultural Fund for Rural Development — EAFRD). Відповідно до постанови Ради ЄС від 21 червня 2005 р. № 1290/2005 кожен з названих фондів має чіткі напрями фінансування[194]. Так, через EAGF фінансуються заходи, якими керують як країни-члени, так і Європейська комісія: експортні субсидії; інтервенційні заходи для регулювання ринків аграрних товарів; прямі платежі фермерам у рамках САП; заходи щодо інформування та просування аграрних товарів країнами—членами ЄС як на спільному, так і на світових ринках; витрати на реструктуризацію цукрової галузі; програми популяризації споживання фруктів у школах. Також фінансуються заходи, якими керує централізовано Комісія: ветеринарний контроль та контроль за якістю продуктів харчування та тваринних кормів, заходи фітосанітарного контролю; просування фермерської продукції безпосередньо Комісією або через міжнародні організації; заходи щодо збереження, класифікації, збирання та використання генетичних ресурсів у фермерстві; упровадження та функціонування інформаційних систем обліку на фермах; системи анкетування фермерів; витрати щодо рибних ринків.

Гроші для покриття видатків, фінансованих EAGF, надаються Комісією країнам-членам у формі щомісячних відшкодувань на базі декларації видатків або іншої інформації, що надається країнами-членами. У разі надання виплат з порушенням правил Спільноти Комісія може ухвалити рішення щодо зменшення або затримки платежів. З метою прогнозованості витрат Комісією був установлений максимальний обсяг фінансування з даного фонду на період 2007—2013 рр. на рівні 313 172,2 млн євро (табл. 6.26).

[193] The CAP in perspective: from market intervention to police innovation / Agricultural Policy Perspectives Briefs. [Electronic resource] 2009. — December. — P. 9. — Available from : http://ec.europa.eu/agriculture/publi/app-briefs/01_en.pdf

[194] Official Journal of the European Union: Council Regulation. — 2005. — № 1290.

Таблиця 6.26

ОБСЯГ ВИДАТКІВ У РАМКАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ФОНДУ ГАРАНТІЙ СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВУ НА ПЕРІОД 2007—2013 рр.[195]

Рік	Обсяг витрат, млн євро
2007	44 753
2008	44 592
2009	44 886,64
2010	44 744,99
2011	44 489,19
2012	44 736,79
2013	44 969,59
Разом	31 3172,2

Європейський фонд сільського розвитку (European Agricultural Fund for Rural Development — EAFRD) фінансує витрати на розвиток сільських місцевостей і розрахований на поліпшення управління та контролю за другим стовпом САП на період 2007—2013 рр. Відповідно до згаданої раніше постанови Ради ЄС № 1290/2005 через EAFRD виділяються кошти на такі цілі:

— підвищення конкурентоспроможності сільського господарства та лісництва;

— збереження довкілля та сільських ландшафтів;

— поліпшення якості життя та управління економічною діяльністю на сільських територіях.

Фонд доповнює національні, регіональні та місцеві заходи, які відповідають пріоритетам усього Союзу, тому його витратами керують спільно Комісія та країни-члени. Відповідно, кожна держава ЄС надає національний стратегічний план на 2007—2013 рр., що відповідає стратегічним цілям, затвердженим Співтовариством, та передбачає:

— оцінку соціальної, економічної та екологічної ситуації та потенціалу щодо дальшого розвитку;

— стратегію, визначену країною для спільних дій з Комісією відповідно до стратегічних цілей Співтовариства;

— тематичні та територіальні пріоритети;

— список програм розвитку сільської місцевості та індикативний розподіл коштів EAFRD щодо кожної програми;

— заходи, що забезпечують координацію з іншими інструментами САП, Європейським фондом регіонального розвитку, Європейським соціальним фондом, Європейським фондом рибальства та Європейським інвестиційним банком;

— необхідний розмір бюджету для досягнення мети згуртування в разі можливості;

— опис організаційних заходів та визначення суми, необхідної для створення національної сільської мережі, що зводить у єдине ціле організації та управлінські органи у сфері розвитку сільських місцевостей.

[195] Official Journal of the European Union: Commission Decision 2009/379/EC.

Оскільки витратами керують сумісно Комісія та держави-члени, уряди країн мають призначити для кожної програми сільського розвитку: орган управління, платіжне агентство, установу, що відповідає за сертифікацію та моніторинговий комітет, та щороку звітувати про виконання програми.

Бюджетні зобов'язання сплачуються у формі передплати, проміжної оплати або післяплати згідно з декларацією видатків або платіжних вимог, акредитованих платіжними агентствами та відповідно до лімітів, установлених законодавством Спільноти.

На період 2007—2013 рр. було затверджено бюджет Європейського фонду розвитку сільських територій у розмірі 96197,17 млн євро, що становить близько 20 % усіх витрат на САП (табл. 6.27).

Таблиця 6.27

ОБСЯГ ВИДАТКІВ У МЕЖАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО ФОНДУ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ НА ПЕРІОД 2007—2013 рр.[196]

Рік	Обсяг витрат, млн євро
2007	10 873,88
2008	13 274,84
2009	13 973,66
2010	14 368,34
2011	14 385,61
2012	14 562,52
2013	14 758,32
Разом	96 197,17

Зважаючи на те що основним пріоритетом САП стало підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору та стійкий його розвиток, видатки на підтримку цін та експортні субсидії 2008 року становили найменшу частину витрат — близько 10 %. Натомість платежі фермерам, що не пов'язані з обсягами виробництва, досягли майже 60 % у структурі наданих коштів, а фінансування розвитку сільських територій становило близько 20 % усіх витрат[197].

Слід зазначити, що з огляду на вимогу громадськості щодо прозорості витрат коштів бюджету ЄС було ухвалено постанову Ради від 19.03.2008 № 259/2008, що зобов'язує країни-члени щороку до 30 квітня публікувати інформацію щодо одержувачів грошей з EAGF та EAFRD, включаючи персональну інформацію щодо кожного бенефіціара та розмір одержаного ним платежу.

Отже, Спільна аграрна політика ЄС являє собою єдину для всіх держав-членів політику в галузі сільського господарства, яка спрямована на створення необхідних умов для формування і розвитку багатофункціонального, стійкого та конкурентоспроможного аграрного виробництва у межах інтеграційного

[196] Official Journal of the European Union: Commission Decision 2009/373/EC.

[197] The CAP in perspective: from market intervention to police innovation / Agricultural Policy Perspectives Briefs [Electronic resource] 2009. — December. 2009. — P. 9. — Available from: http://ec.europa.eu/agriculture/publi/app-briefs/01_en.pdf

угруповання. Головні цілі САП залишаються незмінними вже протягом більше ніж 50 років, проте пріоритетом ЄС уже є не підтримка ринкових цін, а гарантування доходів фермерам незалежно від рівня їх виробництва та розвиток сільської місцевості.

Здійснення САП, як уже зазначалось, відбувається за допомогою низки інструментів, згрупованих у два стовпи. Перший стовп вміщує Організацію спільного ринку, яка переважно опікується регулюванням ринкових цін на аграрні товари всередині ЄС, які поступово наближаються до рівня світових, та прямими платежами фермерам, які більшою мірою не пов'язані з рівнем виробництва, проте, надаються лише за умови відповідності стандартам щодо утримання тварин, захисту рослин та зменшення негативного впливу на довкілля. Завдяки «модуляції» частка прямих виплат спрямовується на потреби розвитку сільської місцевості, який являє собою другий стовп САП, що свідчить про зростання його важливості для країн-членів.

Також варто повторити, що фінансова дисципліна є одним із пріоритетів ЄС, тому для виплат аграрному сектору на період 2007—2013 рр. було створено два фонди: Європейський фонд гарантій сільському господарству (The European Agricultural Guarantee Fund — EAGF) та Європейський фонд сільського розвитку (European Agricultural Fund for Rural Development — EAFRD). Затвердження максимальних обсягів витрат фондів сприятиме прогнозованості бюджетних видатків на наднаціональному рівні, а вимога публікувати повну інформацію про реципієнтів коштів забезпечуватиме їхню прозорість для платників податків.

6.6. Розвиток морських єврорегіонів

Основні (базові) принципи європейського регіоналізму були сформульовані в ЄС протягом останніх 50 років. Вони відбивали суть і напрями дальшого зближення регіональних громад та можливості щодо територіальної гармонізації суспільства. Найважливішими з них були визнані: субсидіарність, децентралізація, партнерство, програмування, концентрація, комплементарність (доповнюваність).

Розглянемо кожний з них по черзі, адже й тепер, як і раніше, вони визначають суть сучасного єврорегіоналізму.

Почнемо з *принципу субсидіарності*, відповідно до якого наднаціональні структури Євросоюзу здобувають право на вирішення тих проблем, які не можуть ефективно розв'язувати низові (регіональні) структури. Процедурні моменти щодо конкретної реалізації цього принципу доволі чітко виписані в ст. 3 Маастрихтського договору. Вони зводяться до такого: якщо місцеві (національні) органи самоврядування не можуть ефективно реалізувати свої повноваження в окремих сферах діяльності, то вони можуть делегувати їх частину до виконання на вищий рівень. Наднаціональні інститути починають діяти тільки тоді, коли національні (регіональні, локальні) інституції виявляються неспроможними самостійно розв'язати поставлені завдання внаслідок їх складності або браку надійних механізмів реалізації. У решті ж випадків місцеві органи самоврядування діють на свій розсуд. Реалізація цього

принципу передбачає також делегування значної частини повноважень ЄС місцевим структурам влади, які ідентифікуються на національному, регіональному та локальному рівнях (територіальні громади). З огляду на те, що до складу ЄС уходять як федеративні держави, де цей принцип працює вже давно, так і унітарні, в яких тривалий час ставились до нього насторожено, вкрай важливою була імплементація в європейську регіональну модель й іншого принципу — децентралізації.

Принцип децентралізації передбачає перерозподіл повноважень на користь внутрішніх регіонів країн ЄС з метою більш ефективного їх використання, а також підтримку цілої низки місцевих ініціатив, скерованих на практичне розв'язання власних проблем. Цей принцип передбачає також чітке розмежування функцій і повноважень між гілками влади ЄС. Саме на місцеві управлінські структури покладається основна відповідальність за реалізацію політики локальної кооперації, саме вони відіграватимуть ключову роль у системному розвитку своїх територій та успішної їхньої інтеграції в спільний європейський економічний простір.

Принцип партнерства передбачає організацію й реалізацію співробітництва між суб'єктами різних рівнів (інституціями ЄС, національними урядами, місцевими органами влади та громадами) щодо консолідованої реалізації спільних проектів. Цей принцип вимагає від усіх учасників постійного і послідовного співробітництва задля досягнення поставленої мети, а також чіткого розмежування своїх компетенцій. Разом з тим реальна імплементація цього принципу наштовхується на серйозні перешкоди та проблему організаційного характеру. Це пов'язано насамперед з тим, що національні уряди держав—членів ЄС ще й досі надто ревно оберігають свої повноваження і досить неохоче делегують їх регіонам. Приміром, у таких країнах, як Кіпр, Ірландія, Португалія, Греція, доволі слабко розвинуте общинне самоврядування, унаслідок чого партнерство має формальний, а інколи й примусовий характер. Локальна кооперація ЄС, реалізація якої розпочалася 2007 року, має на меті усунути ці суперечності.

Наступний принцип — *програмування* — передбачає можливість відмовитись від використання тих чи інших схем фінансування розрізнених проектів, які були слабко пов'язані між собою. Даний принцип означає перехід до підтримки системних, глибоко інтегрованих програм локального розвитку. Його застосування має забезпечити стабільну спрямованість регіональних проектів та використання багаторічного алгоритму виконання селективних завдань. Разом з тим слід пам'ятати, що програмування передбачає використання всебічного дослідження наявних проблем, узгодженої взаємодії різних міністерств і відомств, участі підприємницьких кіл і банківського сектору. Із принципу програмування логічно випливає принцип концентрації.

Принцип концентрації належить до найважливіших інтеграційних постулатів європейської структурної політики. Його застосування передбачає насамперед зосередження фінансових ресурсів на реалізації тих пріоритетів, що визначаються на конкретний період як найбільш значущі, задля посилення соціально-економічної конвергенції Спільноти. За умов суттєвого збільшення розмірів структурних фондів, що стало можливим у результаті реформи бюджету 1992 р. та всіх наступних за ним років, цей принцип набув усіх рис фінансової фунда-

ментальності. Прагнення до більш суворого його додержання привело до того, що протягом 2000—2006 рр. була суттєво скорочена кількість пріоритетних цілей, накреслених у рамках проведення Політики згуртування (cohesion). Тож зрозуміло чому цей принцип виявився ключовим у формуванні фінансових перспектив на 2007—2013 рр.

Принцип комплементарності (доповнюваності, як його ще називають) є органічним продовженням принципу концентрації, свого роду його уточненням і конкретизацією. Додержання цього принципу стосується насамперед фінансування пріоритетних проектів. 1993 року «комплементарність» була уточнена через імплементацію критерію верифікації, що дало можливість виокремити саме практичну складову єврорегіональної політики та підвищити цілісність і наступність регіональної політики ЄС загалом.

Сучасне значення комплементарності полягає насамперед у тому, що ЄС ніколи не бере на себе всі без винятку витрати на регіональний розвиток, а може лише ефективно стимулювати їх збільшення завдяки розширенню масштабності проекту. Упровадження цього принципу стало реакцією на практику «рефінансування» самих себе за кошти надходжень на цілі регіонального розвитку з фондів ЄС, що набуло значного поширення в країнах ЄС (особливо часто цим зловживали Франція і Великобританія), що давало їм можливість «заощаджувати» власні бюджетні кошті через зменшення їх виділення з національних фондів на розвиток регіонів.

Зважаючи на те що запровадження принципу комплементарності передбачало посилення контролю за використанням коштів, то вже в середині 1990-х рр. у документи щодо планування витрат на регіональний розвиток було внесено спеціальне застереження, яке також передбачало імплементацію критерію верифікації спроможності регіону до прийняття субвенцій ЄС. Суть цих дій полягала в тому, що держави-учасниці в обов'язковому порядку інформували інституціональні структури Євросоюзу про своє зобов'язання зберігати витрати на регіональну політику у своїй країні щонайменше на рівні минулих років, а якщо ні, то все, що було зроблено раніше за кошти консолідованого бюджету, втрачало сенс.

Розглянуті раніше принципи залишаються незмінними й далі, адже всі вони були покладені в підґрунтя реалізації програм європейського територіального співробітництва в межах Політики згуртування ЄС на 2007—2013 рр. На цей період було сформовано три види об'єктів, які раніше в основному регулювалися лише інструментом INTERREG. Нині вони зазнали значної модифікації та розширення бюджету Європейського фонду регіонального розвитку (ERDF), якому відтепер належить профінансувати такі проекти:

— 52 програми транскордонного співробітництва, які регулюються лише інструментом ERDF. Обсяг фінансування встановлено у розмірі 5,6 млрд євро;

— 13 програм транснаціонального співробітництва, в які входять території Балтійського моря та Середземномор'я, Альпійських гір тощо. Вони мають одержати контрибуцію в розмірі 1,8 млрд євро лише за інструментом ERDF;

— програма міжрегіонального співробітництва, яка фінансується через інструмент INTERREG IVC та три мережні інструменти Urbact II, Interact II і

ESPON; вони поширюються на всі 27 членів ЄС, що дає змогу забезпечувати обмін досвідом між регіональними і місцевими органами влади в різних країнах. Виплати ERDF становлять 445 млн євро.

Так, відтепер усі цілі європейської локальної кооперації будуть виключно прерогативою ERDF. Відмітною особливістю нової моделі фінансування є той факт, що 2,5 % коштів Консолідованого бюджету ЄС (8,7 млрд євро) виділятимуться на програми посилення кооперації на зовнішніх кордонах ЄС, які будуть підтримуватись іншими інструментами — IPA і ENPI.

Інструмент допомоги зростанню (IPA) базується на співпраці як з країнами-аплікантами на вступ (колишньою югославською Республікою Македонією, Хорватією, а також Туреччиною), так і з потенційними країнами-кандидатами (Албанією, Боснією і Герцеговиною, Чорногорією і Сербією). Він передбачає застосування відповідних механізмів підтримки адміністративних, громадянських, а також економічних реформ і на регіональному, і транскордонному рівні. За цим інструментом ЄС виділяє 11,47 млрд євро, з яких 600 млн євро призначені саме на розвиток транскордонного співробітництва.

Інструмент Європейського сусідства та партнерства (ENPI) сприяє кооперації й економічній інтеграції між ЄС і країнами-партнерами — Алжиром, Вірменією, Азербайджаном, Республікою Білорусь, Єгиптом, Грузією, Ізраїлем, Йорданією, Ліваном, Лівією, Молдовою, Марокко, Палестиною, Російською Федерацією, Сирією, Тунісом та Україною. Цей інструмент підтримує кооперацію перелічених держав та Євросоюзу щодо поліпшення управління, суспільного й економічного розвитку, яка складається з 14 програм транскордонного співробітництва, що діють уздовж зовнішніх кордонів ЄС. Керування цими програмами доручено DG EuropeAid. Загальне фінансування становитиме 11,18 млрд євро, з яких 1,18 млрд євро призначені на розвиток транскордонного співробітництва (ENPI-CBC).

Якісно новою інституцією є Європейське угруповання задля територіальної кооперації (EGTC), яке являє собою інструмент європейського законодавства, що був спеціально створений для полегшення просування транскордонного, транснаціонального і міжрегіонального співробітництва. На відміну від структур, які керували цими видами співробітництва до 2007 р., EGTC є юридичною особою, що дозволяє регіональній і місцевій владі, а також громадським структурам установлювати відповідні групи кооперації.

Як уже зазначалось, програми локальної кооперації на новий бюджетний період 2007—2013 рр. регулюються такими інструментами, як INTERREG IVC, Urbact II, Interact II та ESPON.

Найдовший досвід існування має Ініціатива регіонального розвитку (INTERREG) — це ініціатива Європейського Союзу з підтримки прикордонних територій своїх та суміжних країн та розвитку міжрегіональної кооперації. З поглибленням інтеграційних процесів у ЄС відбувалася й еволюція програм підтримки транскордонної співпраці, що потребувало значних коштів як зі Структурних фондів ЄС, так і з національних бюджетів. За весь час існування ЄС найбільше фінансування транскордонних проектів відбувалося через ініціативу INTERREG, яка у своєму розвитку пройшла три важливих етапи (табл. 6.28).

Таблиця 6.28

ЕВОЛЮЦІЯ ІНІЦІАТИВИ INTERREG[198]

<table>
<tr><td>INTERREG I
(з кінця 1980-х рр.)</td><td>INTERREG II
(1994—1999 рр.)</td><td colspan="3">INTERREG III
(2000—2006 рр.)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Прикордонне співробітництво, стимулювалося всередині ЄС
31 програма
1,08 млрд євро</td><td rowspan="2">Міжрегіональне співробітництво, розвиток зовнішніх кордонів ЄС
79 програм
3,6 млрд євро</td><td>INTERREG-IIIA</td><td>INTERREG-IIIB</td><td>INTERREG-IIIC</td></tr>
<tr><td colspan="3">транскордонне співробітництво
81 програма
5,875 млрд євро</td></tr>
</table>

Метою ініціативи INTERREG завжди була пропаганда та підтримка транскордонної співпраці на внутрішніх та зовнішніх кордонах ЄС з метою піднесення рівня життя на цих територіях, а також розвиток повноцінного соціально-економічного співробітництва як з-поміж країнами-членами ЄС, так і з-поміж сусідніми державами.

До конкретних цілей діяльності ініціативи INTERREG належать:

— допомога прикордонним територіям у розв'язанні конкретних проблем, які виникли в процесі розвитку регіонів та у зв'язку з їх периферійним розміщенням у національних державах і в цілому в ЄС;

— стимулювання створення і розвитку співпраці поза внутрішніми кордонами, а також у деяких випадках надання більших повноважень певним регіонам у рамках ЄС у контексті формування єдиного європейського ринку;

— допомога ЄС в адаптації територій, котрі лежать за його зовнішніми кордонами;

— використання нових можливостей співпраці з третіми країнами, на територіях поза зовнішніми кордонами ЄС.

У рамках програми INTERREG I (кінець 1980-х рр. — 1993 р.) зі структурних фондів ЄС була профінансована 31 операційна програма на загальну суму 1082 млн євро (у сучасних розрахунках) у різних сферах, а саме: транспорт і комунікації (45 %), охорона довкілля (10 %), економіка та туризм (28 %), розвиток сільських територій (6 %), освіта та інші сфери (11 %). Це свідчить про те, що головними пріоритетами для ЄС із розвитку транскордонного співробітництва були в період, що розглядається, транспорт, комунікації, економіка та туризм. Менше за все уваги приділялося розвитку сільського господарства та освіті, щоправда, більша частина з них фінансувалася з інших джерел (зокрема, з Фонду соціального розвитку).

Завдяки успіхам програм INTERREG I Рада Європи в Единбурзі вже 1993 року визначила транскордонне співробітництво як пріоритетний напрямок розвитку місцевих ініціатив на 1994—1999 рр. — INTERREG II (1994—2000 рр.).

[198] http://europa.eu.int/comm/external_relations/we/intro/index.htm

Програми ж наступного періоду з огляду на всю важливість здійснених заходів було вирішено поділити на такі напрями: А — транскордонне співробітництво, В — транснаціональне співробітництво, С — міжрегіональне співробітництво.

Дещо іншими були пріоритети програми INTERREG IIA, яка спеціалізувалася на підтримці транскордонного співробітництва. Відповідною була й сума коштів — 2,562 млрд євро (табл. 6.29). INTERREG IIB була призначена для завершення розбудови енергомереж, на що виділялось 550 млн євро. Реалізація іншої ініціативи INTERREG IIC, що розпочалася 1996 р., орієнтувалася на розвиток транснаціональної співпраці у сфері просторового планування й інших сфер. При цьому кошти, які виділялися для її реалізації, були значно меншими від двох попередніх і становили лише 413 млн євро.

Таблиця 6.29

РОЗПОДІЛ ФІНАНСІВ ЗА ПРОГРАМОЮ INTERREG IIA[199]

Прикордонні регіони	Регіони за цілями 1 / 6	Інші регіони	Разом
Внутрішні	1065	600	1665
Зовнішні	795	105	900
Разом (млн євро)	1860	705	2565

У цілому в періоді, що розглядається, було затверджено 59 операційних програм INTERREG IIA і забезпечено їх реалізацію через фінансування в обсягах у 2,6 млн євро — найбільшої на той час допомоги в рамках місцевих ініціатив. З урахуванням співфінансування (національні, регіональні, локальні та приватні фонди) на транскордонне співробітництво на внутрішніх та зовнішніх кордонах ЄС було витрачено майже 4 млрд євро. Програма INTERREG II сприяла міжрегіональному співробітництву, і, як результат, значно зросла кількість контактів поза кордонами країн ЄС. Порівняно з першою ініціативою менше фінансувались такі сектори, як економіка і транспорт. Тож завдяки INTERREG II транскордонна співпраця стала більш соціально спрямованою, аніж була за попередньої ініціативи.

Запровадження програм INTERREG II потребувало чіткої ідентифікації цілої низки категорій, таких як спільне планування і реалізація транскордонних програм; підтримка заходів щодо вільного передавання інформації поза кордонами і між прикордонними регіонами, між громадськими інституціями, приватними підприємствами та товариствами; створення спільних інституціональних та адміністративних структур для підтримки та пропаганди транскордонної співпраці.

Із самого початку ініціатива INTERREG II почала охоплювати всі внутрішні і зовнішні кордони ЄС, включаючи нових на той час членів — Австрію, Швецію та Фінляндію. Транскордонні програми були розподілені в такий спосіб: 45 програм реалізувалось на внутрішніх кордонах, 34 — на зовнішніх (країни Центральної Європи, Росія, Норвегія, Швейцарія, Кіпр, Марокко). Другим чинником, який визначав важливість розповсюдження INTERREG IIA, був посиле-

[199] *Мікула Н.* Єврорегіони: досвід та перспективи : монографія / Н. Мікула. — Л. : ІРД НАН України, 2003.

ний акцент на транскордонному співробітництві вздовж морських кордонів (16 операційних програм в INTERREG IIA проти 4 у INTERREG I). Більшість програм (11) була реалізована на внутрішніх кордонах ЄС. Новими територіями, яким удалося долучитися до фінансового механізму INTERREG II, стали східні території об'єднаної Німеччини, а також деякі приморські території країн ЄС: ірландсько-британське прикордоння (Walla), французько-британське (East-Sussex–Haute-Normandy), іспано-марокканське, грецько-італійське і французько-італійське (Corsica-Livonia).

1996 року ЄС вирішив розвивати ініціативу INTERREG II у бік транскордонного співробітництва та енергетики, започаткувавши INTERREG IIC — заходи для Центрального, Адріатичного, Дунайського, Південно-Східного європейських просторів (CADSES). Ця частина ініціативи INTERREG поширювалась і на Україну. Наприклад, Одеська область має певний досвід подання проектів для участі у програмі INTERREG IIC. 1997 року її було залучено як партнера до транснаціонального проекту № 97.013 / A Urban Technology Network.

Протягом 2000—2006 рр. у ЄС була чинна широка програма INTERREG III з загальним обсягом фінансування у 5,875 млрд євро, яка функціонувала у трьох напрямках:

1. INTERREG IIIA — як продовження програм INTERREG I і IIA; вона передбачала заходи щодо транскордонного співробітництва для сприяння розвитку зовнішніх кордонів ЄС. Ініціатива складається з 64 програм (на що було виділено 4 млрд євро). Вона охоплює кордони як усередині ЄС, так і його зовнішню периферію.

2. INTERREG IIIB — підтримує трансрегіональну кооперацію, сприяє гармонійному регіональному розвитку транснаціонального співробітництва, який також передбачає розвиток морських єврорегіонів.

3. INTERREG IIIC — ставить за мету посилення саме міжрегіонального співробітництва, технічної складової економічного розвитку в прикордонних регіонах. Ініціатива IIIC — це новий напрям, який узгоджується з розширеним варіантом у сфері, що підтримується програмами RECITE Ecos-Ouverture, тобто розвиток інноваційних стратегій у міжрегіональному співробітництві підприємств.

Конкретні цілі за трьома напрямами полягають у такому:

— напрям А: транскордонне співробітництво між органами місцевої влади суміжних прикордонних територій, спрямоване на підтримку інтегрованого регіонального розвитку, передусім на зовнішніх кордонах ЄС;

— напрям В: транснаціональне співробітництво — між національними, регіональними та місцевими органами влади для їх активізації в напрямку підвищення рівня інтеграції через створення великих угруповань європейських регіонів, з метою розбудови гармонізованого та збалансованого суспільства і поліпшення територіальної інтеграції з кандидатами в ЄС і їх сусідніми країнами;

— напрям С: міжрегіональне співробітництво — передбачає запровадження ефективної політики та механізмів регіонального розвитку і згуртування через створення центрів інноваційного розвитку.

Основними засадами реалізації трьох напрямів INTERREG III були:

— партнерство і «висхідний принцип»;

— узгодження транскордонних (транснаціональних) стратегій та програм розвитку;

— комплементарність з головними напрямками діяльності структурних фондів;

— підвищення рівня інтегрування в плані реалізації громадських ініціатив.

Цілі діяльності транскордонних програм INTERREG III були подібними до цілей INTERREG II і вміщували такі складові:

1. Підвищення конкурентоспроможності прикордонних територій через удосконалення і розвиток міжнародної інфраструктури.
2. Розвиток міжнародного співробітництва.
3. Розвиток людського капіталу.
4. Безпека всередині Європи.
5. Технічна допомога.
6. Модернізація і розвиток наявної транспортної мережі.
7. Охорона навколишнього середовища.
8. Розвиток туризму: бізнес та інфраструктура.

У 2000—2006 рр. у ЄС існувала 81 програма транскордонного співробітництва, що давало змогу суттєво наростити темпи створення нових єврорегіонів. Ці єврорегіони охоплювали як внутрішні, так і зовнішні кордони ЄС. Загальна сума фінансування, що надавалося з джерел ЄС для новостворених єврорегіонів на період 2003—2006 рр., становила 260 млн євро. Основна частина коштів (215 млн євро) надходила з фондів ініціативи INTERREG, що належить до Європейської політики сусідства, а решта — з інших фінансових інструментів, які були спеціально створені для країн-кандидатів, а також третіх країн (Tacis, Phare і CARDS). Ресурси ЄС було об'єднано з іншими 76 млн євро, що надходили з національних і регіональних джерел.

На третьому етапі транскордонного співробітництва під егідою INTERREG деякі країни виробили більш сильну свою позицію, тому що брали участь у попередніх програмах, тобто нагромадили досвід співробітництва і могли розробити план для тіснішого і більш інноваційного співробітництва протягом періоду 2007—2013 рр.

У 2007—2013 рр. значно зросли витрати консолідованого бюджету ЄС на програми транскордонного співробітництва — з 5,8 млрд євро (2000—2006 рр.) до 14,3 млрд євро тепер. За чинності ініціативи INTERREG III (2000—2006 рр.) відбулося розширення ЄС, а зовнішній кордон ЄС став внутрішнім, тому в 2007—2013 рр. очікується, що нова ініціатива INTERREG IV буде насамперед орієнтуватися на регіони нових членів ЄС.

Протягом цього періоду імплементуватиметься принцип Lead Partner, тобто основну відповідальність за контроль за виконанням проекту братиме на себе партнер, який перебуває на території ЄС. У межах єврорегіонів головною умовою транскордонного співробітництва стане нове обмеження, адже відтепер проекти повинні будуть мати партнерів мінімум від двох різних країн, яким належать відповідати мінімум двом з таких критеріїв: спільне розроблення, спільне виконання, спільне фінансування або спільне комплектування штату. Проекти також матимуть консолідований бюджет, а обов'язковою нормою фінансування з боку ініціатора вважатиметься частка не менше ніж 75 % його загальної вартості. Сектори застосування збережуться: туризм, культура, освіта, транскордонна торгівля, спрощення доступу до мереж транспорту, обмін інформацією упродовж кордону; спільна інфраструктура тощо.

Усі проекти, які фінансуються відповідно до програм транскордонного співробітництва, повинні мати суспільне значення і бути відкритими для громадськості. Це свідчить про намагання Євросоюзу додержуватися соціального спрямування політики транскордонного співробітництва.

За новими правилами в межах ініціативи INTERREG IV було збільшено фінансування, яким відтепер можуть скористатися сусідні регіони NUTS III, навіть за межами ЄС (якщо це вигідно для регіонів ЄС). Нова гнучкість робить можливим поширення проектів транскордонного співробітництва на країни, які межують з новими членами ЄС, до яких належить і Україна.

На програму INTERREG CIV, в якій беруть участь не тільки 27 країн—членів ЄС, а ще й Норвегія та Швейцарія, протягом 2007—2013 рр. буде виділено 321 млн євро. Також передбачається, що у 2007—2013 рр. частина фінансування піде на три мережні інструменти:

1. Програма URBACT II реалізовуватиметься на місцевому і регіональному рівнях з метою обміну досвідом і полегшення політичного розвитку на міському рівні. Програма підтримує тематичні мережі і робочі групи між містами; провадитимуться конференції та розроблятимуться місцеві інструменти регулювання. Фінансування становить 53 млн євро для країн—членів ЄС, Норвегії та Швейцарії.

2. Мережа нагляду європейського просторового планування (ESPON) забезпечує надання наукової інформації для розвитку регіонів і великих територій через застосування різноманітних досліджень, аналізів та інструментів. З цією метою для країн—членів ЄС, Норвегії, Ісландії, Ліхтенштейну і Швейцарії буде виділено 34 млн євро.

3. INTERACT II забезпечує навчання кадрів, надання послуг та запровадження інструментів з метою підготовки кваліфікованих менеджерів і адміністраторів програм співробітництва для поліпшення управління ними. Вона орієнтована лише на країни ЄС, а її загальний бюджет дорівнює 34 млн євро.

У політиці регіонального та локального розвитку, як тепер вона офіційно репрезентується на сайтах Європейської комісії, чітко зазначаються ті інструменти, які будуть використані протягом 2007—2013 рр. задля досягнення згуртування між державами Спільноти (Cohesion Policy). Вони мають відмінну від раніше описаних фондів архітектуру, яка може бути подана в такому вигляді:

— Європейський фонд регіонального розвитку — є основним фінансовим інструментом для всіх цілей ЄС (конвергенція, регіональна конкурентоспроможність, європейська регіональна кооперація);

— Європейський соціальний фонд (конвергенція, регіональна конкурентоспроможність і зайнятість);

— Фонд згуртування (тільки конвергенція)[200, 201].

Два інші структурні фонди, що діяли до 2007 р., — Європейський фонд з управління та надання гарантій для сільського господарства, а також Фінансовий інструмент управління в галузі рибальства — було ліквідовано, замість них

---

[200] *Шнирков О.* ЄС та соціально-економічне зближення в Європі / О. Шнирков // ЄВРО: економічний вимір інтеграції. — 2003. — Вип. 2. — С. 10—18.

[201] *Будкін В. С.* Прикордонне співробітництво в системі адаптації економіки України до європейського господарського простору / В. С. Будкін // Проблеми співробітництва прикордонних територій України і Польщі. — Варшава; Київ. — 1993. — Бюл. № 3. — С. 169—179.

створені інші, проте їхні цілі не відповідають завданням структурної політики, які нині заведено називати політикою згуртування.

У процесі реалізації регіональної політики завжди важливу роль відігравав Європейський інвестиційний банк (ЄІБ). Він був спеціально створений 1986 року низкою європейських країн для фінансування слаборозвинених регіонів та нових галузей промисловості або проектів, які являють суспільний інтерес для країн—членів Спільного ринку (ст. 267 ДЄСпв). ЄІБ використовує у своїй діяльності такі інструменти, як позички на структурні інвестиції та розподіл за дорученням Комісії коштів «Нового фінансового механізму Співтовариства», створеного у 1979 р. з метою сприяння реалізації інвестиційних проектів у країнах-членах та усунення диспропорцій у розвитку регіонів на території ЄС.

Європейський інвестиційний фонд (ЄІФ) є інструментом фінансування заради економічного зростання. Завдання Фонду полягає в наданні гарантій позик на реалізацію середньо- та довгострокових інвестицій у сфері транс'європейських мереж (ТЄМ) та розвитку малих і середніх підприємств (МСП). Приміром, у 1994 р. загальний обсяг гарантій під позички становив 702,72 млн ЕКЮ[202]. При цьому йшлося про цілком новий тип співробітництва, оскільки капітал ЄІФ формують ЄІБ, Комісія, державні і приватні банки та фінансово-кредитні установи країн-членів.

Загалом заходи фінансування, які здійснюються ЄС за кошти спеціальних фондів, можна звести до трьох груп:

1. Заходи з ініціативи країн-членів, які реалізуються на основі поданих країнами-членами чи їх регіонами планів розвитку.

2. Програми Співтовариства, що надають Комісії можливість цілеспрямованого фінансування тих заходів, у реалізації яких особливо заінтересовані наднаціональні структури Спільноти, вважаючи їх такими, що відповідають загальнонаціональним інтересам.

3. Селективні інноваційні заходи, які позитивно ініціюються Комісією з метою пошуку нових шляхів для досягнення поставлених цілей.

Заходи в галузі регіональної політики мають здійснюватись відповідно до Концепції з фінансового сприяння Співтовариства, яке забезпечує координацію всіх видів структурної допомоги, що надається ним регіонам з метою їх цільової підтримки. КФСС планує розвиток регіонів, здійснює загальний аналіз ситуації, визначає та систематизує заходи, яких треба вжити на ринку праці з метою оптимізації використання передбачених коштів і очікуваних наслідків.

Новими фінансовими інструментами стали так звані Норвезький (країна не входить до ЄС, проте бере активну участь у здійсненні багатьох програм) фінансовий механізм та фінансовий механізм Європейської асоціації вільної торгівлі (ЄАВТ), які призначені для нових країн—членів Європейського Союзу. Ці механізми можна вважати додатковими джерелами надання безповоротної зовнішньої допомоги. Країнами-донорами виступають три країни — Норвегія, Ісландія і Ліхтенштейн. В обмін на можливість використання свобод єдиного ринку вони зобов'язалися створити Норвезький фінансовий механізм і Фінансовий

[202] Європейська хартія регіонального просторового планування / Торремоліноська Хартія, 1983, Іспанія. Рада Європи.

механізм ЄАВТ з метою створення умов для надання фінансової допомоги менш заможним країнам—членам ЄС із найнижчим рівнем ВВП.

Основна мета багатьох новостворених фінансових механізмів полягає у вирівнюванні рівня економічного і соціального розвитку на території Європейської економічної зони. У рамках пріоритету регіональної політики і транскордонної діяльності можна вживати заходів, що стосуються передусім проектів у сфері партнерських систем співпраці, зокрема, екологічного туризму, обміну інформацією і досвідом регіонального розвитку та найліпшими системними рішеннями. Здійснення заходів з міжрегіональної кооперації завжди веде до забезпечення соціально-економічної єдності всіх регіонів ЄЕЗ та розширення співробітництва не тільки з країнами—членами ЄЕЗ, але й з Білоруссю, Російською Федерацією, Молдовою та Україною.

Мета пріоритету: поліпшення громадських зв'язків між громадами та стимулювання транскордонного співробітництва між органами влади Польщі, країнами Європейської економічної зони, ЄАВТ, басейну Балтійського моря, а також Східної Європи, що межують з Польщею: Білоруссю, Російською Федерацією (Калінінградська область) та Україною.

Загальний розмір асигнувань з бюджету Норвезького фінансового механізму, призначених на даний пріоритет на 2004—2009 рр. (згідно з Операційною програмою із змінами від 14 листопада 2006 р.), становив 24,88 млн євро[203].

У рамках заявленого пріоритету реалізуватимуться неінвестиційні проекти в таких сферах:

— розроблення і запровадження програм транскордонного співробітництва з метою поліпшення функціонування органів самоврядування, стимулювання громадських ініціатив, ініціатив у галузі охорони здоров'я та розвитку підприємництва в регіонах. Передбачається організація конференцій, семінарів, тренінгів та укладання місцевих транскордонних договорів за участі органів самоврядування, єврорегіонів, громадських і господарських організацій задля обміну досвідом;

— трансфер знань з більш розвинутих у менш розвинуті регіони. Передбачається організація зустрічей, семінарів, тренінгів, рекламних кампаній, навчально-освітніх заходів, ярмарків знань;

— популяризація регіонального і місцевого розвитку. Заходи здійснюватимуться з метою підготовки інформаційних матеріалів, буклетів, брошур та рекламних акцій на тему регіонального і місцевого розвитку Польщі;

— забезпечення розвитку систем спілкування й обміну інформацією. Передбачається організація зустрічей, семінарів, тренінгів з електронного обігу інформації, електронної архівації даних, розвитку електронних послуг та створення інтернет-сторінок державних установ;

— співпраця в галузі транскордонного екологічного туризму в регіонах, що розвиваються. Передбачається організація конференцій, семінарів і тренінгів з обміну досвідом і концепціями транскордонного екологічного туризму, зокрема використання потенціалу національних і ландшафтних парків тощо;

— навчання для представників державної адміністрації та органів самоврядування в країнах ЄЕЗ з метою підвищення професійної кваліфікації.

[203] http//:www.euroregion-glacensis.ng.pl/

Крім цих інструментів ЄС також широко використовує можливості щодо надання технічної допомоги. Її метою є поліпшення якості та узгодженості здійснення запланованих заходів задля забезпечення ефективного й оптимального використання фондів. Технічна допомога надається національним, регіональним і місцевим органам, фізичним та юридичним особам, які беруть участь у підготовці та здійсненні заходів фондів з метою позитивного впливу на ситуацію, а також Комісії.

Активне запровадження елементів нової регіональної політики нерідко поєднується з ретельним аналізом здійснених раніше заходів, адже моніторинг успіхів та недоліків може суттєво вплинути на формування нової політики Спільноти. У наведеній далі табл. 6.30 чітко продемонстрована оцінка «охоплення» суб'єктів діяльності структурних фондів ЄС.

Основними результатами реалізації «Порядку денного-2000», що охоплював сім років (2000—2006), стали:

— посилення конвергентних тенденцій соціально-економічної гармонізації регіонів ЄС;

— виникнення нових форм міжрегіональної кооперації (локальні інноваційні центри, дослідні кластери тощо);

— диверсифікація співробітництва бізнесових та громадських і локальних управлінських структур;

— поліпшення інфраструктурного забезпечення;

— приплив інвестицій у депресивні регіони.

Таблиця 6.30

ДІЯЛЬНІСТЬ СТРУКТУРНИХ ФОНДІВ ЄС У 2000—2006 рр.[204]

Проблема	Регіони з відставанням у розвитку	Регіони з відсталою інфраструктурою	Регіони, що потребують підтримки у сфері загальної та професійної освіти і зайнятості
Кошти, виділені ЄСпв на період 2000—2006 рр., млрд євро	135,9	22,50	24,05
Частка коштів, наданих структурними фондами, %	96,7	1,5	12,3
Фонди, які беруть участь у фінансуванні	ЄФРР, ЄСФ, ЄФУГС-А, ФМРР	ЄФРР ЄСФ	ЄСФ
Частка населення, що може розраховувати на допомогу, %	22,2	18	не можна ідентифікувати

Для посилення взаємозв'язків між країнами Європейська комісія ухвалила спеціальний документ ENPI (Європейський інструмент сусідства та партнерства)[205], що базується на узагальненні попереднього досвіду роботи за програмами Tacis, Phare, Interreg та Meda, що дозволило посилити якісні та кількісні зміни в транскордонному співробітництві у 2004—2006 рр.

[204] Статистичний щорічник України за 2001 р. / Держкомстат України ; за ред. О. Г. Осауленка. — К. : Техніка, 2006. — 644 с.

[205] Чинний з 2007 р.

Відповідно до названого щойно інструменту транскордонне співробітництво тепер включатиме не тільки держави ЄС, а й країни Східної та Західної Європи, Кавказу та Середземного моря. На період 2007—2013 рр. фінансування різних проектів ENPI досягне 11,2 млрд євро (що на 32 % більше, ніж це було передбачено на подібні цілі на 2000—2006 рр.).

Зростання обсягів фінансування дозволить диверсифікувати співробітництво в таких напрямках:

— долання розбіжностей в економічному та соціальному розвитку країн—партнерів ЄС;

— вирішення проблем, які одна країна не спроможна подолати самотужки (наприклад, забруднення навколишнього середовища);

— посилення ефективності функціонування і безпеки кордонів;

— зниження рівня безробіття;

— розвиток транскордонної політики «людина до людини».

Основною статтею видатків бюджету ENPI на транскордонне співробітництво є «підтримка транскордонного співробітництва на зовнішніх кордонах ЄС», яке в Євросоюзі розглядають з позиції не тільки двосторонніх відносин, а й з багатосторонніх. Вважається, що саме завдяки транскордонному співробітництву ЄС функціонує як єдиний організм. Досвід попередньої «семирічки» (2000—2006) ЄС переконливо довів, що там де діяли єврорегіони, ліпше розвивалась національна економіка майже всіх країн ЄС, хоч винятком при цьому були території на Східному кордоні. Закріпити такі переваги та диверсифікувати їх покликаний саме цей новий за суттю інститут. Деякі країни, що підпадають під Програму Середземного моря, уже мають децентралізовану структуру місцевого самоврядування, зокрема Ізраїль та Йорданія, що дало їм можливість ліпше взаємодіяти з державами ЄС.

Посилення транскордонного співробітництва вкрай потрібне ще й тому, що загальна чисельність населення, що проживає в регіонах, які підпадають під чинність транскордонних програм по обидва боки кордонів ЄС, становить близько 257,5 млн людей, з яких 45 % мешкають у Північних та Східних прикордонних територіях, а 55 % — у південних прикордонних регіонах. З них 49 % — у ЄС, а 51 % — на прикордонних територіях країн-партнерів (табл. 6.31).

Таблиця 6.31

НАСЕЛЕННЯ ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЙ ЄС ТА КРАЇН-ПАРТНЕРІВ, млн, 2003—2004 рр.[206]

Показник	Регіони ЄС	Регіони країн-партнерів	Загальна кількість населення
Північні та Східні кордони	47,5	67,3	114,8
Південні кордони	78,3	64,3	142,7
Загальна чисельність населення на прикордонних територіях ЄС	125,9	131,6	257,5

Примітка. Населення в прикордонних регіонах ЄС, включаючи Болгарію та Румунію.

[206] http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional-cooperation/enpi-cross-border/key_documents/index_en.htm

Загалом прикордонні території характеризуються доволі великою нерівномірністю заселення. Так, на приморських територіях, у Центральних та Південних районах ЄС відзначається більш висока концентрація населення, аніж у Північній частині.

Другою особливістю прикордонних територій є значний розрив між рівнем доходу населення по обидва боки від зовнішнього кордону ЄС. Наприклад, у Програмі розвитку Балтійського моря частка регіонів країн-партнерів становить лише 10 % доходу на душу населення регіонів країн—членів ЄС. У Програмі розвитку Середземного моря диференціація дещо нижча (20 %), а в регіонах Східних програм та програми Середземного моря розрив сягає 40 % (табл. 6.32).

Таблиця 6.32

РІВЕНЬ ДОХОДУ В ПРИКОРДОННИХ ТЕРИТОРІЯХ (ВВП НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ, євро, 2002)[207]

Земельні та короткі морепересічні програми					
Північ		**Схід**		**Південь**	
Регіони ЄС	Регіони країн-партнерів	Регіони ЄС	Регіони країн-партнерів	Регіони ЄС	Регіони країн-партнерів
23 180	2448	3391	1249	14 107	1325
Програми морського басейну					
Балтійське море		**Чорне море**		**Середземне море**	
Регіони ЄС	Регіони країн-партнерів	Регіони ЄС	Регіони країн-партнерів	Регіони ЄС	Регіони країн-партнерів
20 169	1994	2172	833	19 343	3882

Аналіз динаміки та інтенсивності транскордонного співробітництва у 2000—2006 рр. та закладені в нього інструменти нового регулювання яскраво свідчать про важливість такої політики для європейців. Загальні витрати на її реалізацію в 2007—2013 рр. становитимуть 1118,44 млн євро. Фінансування програм поділено на два планові періоди: 2007—2010 та 2011—2013 рр. На перший період було виділено 583,28 млн (з яких 274,92 млн євро від ENPI та 308,36 млн євро від ERDF), а на 2011—2013 рр. передбачено 535,15 млн євро (252,23 млн євро від ENPI та 282,93 млн євро від ERDF).

Кошти, як і раніше, будуть спрямовуватися на реалізацію конкретних проектів, посилення співробітництва, удосконалення спільних соціальних програм. Саме останні можна вважати логічним продовженням програм 2004—2006 рр.

Серед Середземноморських держав також існує доволі значна диференціація за чисельністю населення, ВВП, рівнем доходів тощо. Так, на півострівній території Італії мешкають 31,4 млн людей, Іспанії — 27,5 млн людей, Греції — 10,7 млн людей.

З метою посилення концентрації фінансових ресурсів задля їх більш ефективного використання було запроваджено нове правило. Якщо у звичайних (земельних) програмах рекомендують використовувати регіони на рівні NUTS III, то в морських, навпаки, пропонують регіони NUTS II. Ще однією особливістю таких

[207] http://ec.europa.eu/europeaid/where/neighbourhood/regional- cooperation/enpi-cross-order/key_documents/index_en.htm

програм є покладені на них завдання: розвиток і збільшення галузей співробітництва в межах морського басейну; підтримка в таких напрямках, як транспорт, енергетика, інфраструктура, захист довкілля в межах морського басейну; підтримка і створення багатосторонніх контактів між недержавними організаціями та представниками країн-партнерів.

До загальних пріоритетів розвитку єврорегіонів у Європі на період до 2010 року були віднесені: поліпшення демографічної ситуації; розвиток соціальної інфраструктури малих міст і сіл; завершення конверсії підприємств військово-промислового комплексу; створення можливостей для розвитку господарства на забруднених радіонуклідами територіях; пом'якшення територіальних диспропорцій у господарському розвитку; орієнтація підприємств легкої та харчової промисловості на виробництво продукції з місцевої сировини; реконструкція осушувальних систем, відродження деяких річок та озер; перепрофілювання екологонебезпечних підприємств і технології, що не завдаватимуть шкоди довкіллю; реконструкція історико-культурної спадщини, використання її у виховній і культурно-освітній роботі та розширення туристської діяльності; розвиток взаємовигідних транскордонних відносин. Загальну ж модель локальної кооперації в ЄС можна подати у вигляді, зображеному на рис. 6.15.

На наш погляд, протягом 2007—2013 рр. загальна модель локальної кооперації в ЄС об'єднуватиме цілу низку як традиційних (Європейський фонд регіонального розвитку — ЄФРР) так і нових фінансових інструментів, які на комплементативній основі інтегруватимуть ендогенні та екзогенні механізми й інструменти (фінансові стратегії ТНК та ТНБ), національні проекти, локальні можливості місцевих бюджетів та їх ініціативи, що разом може привести до створення нових комплементарних інструментів, які на узгодженій основі сприятимуть створенню інтегративної моделі локальної кооперації, в якій чільне місце мають посісти єврорегіони, у т. ч. морські.

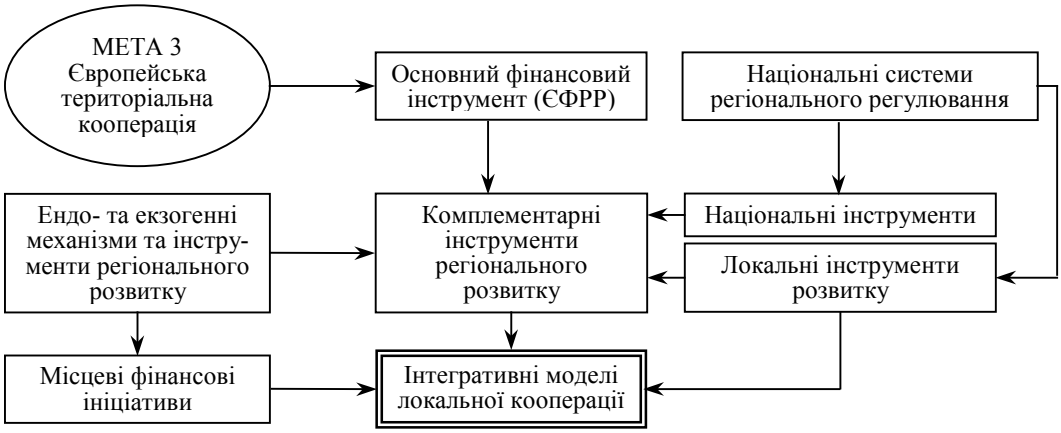


Рис. 6.15. Загальна модель локальної кооперації в ЄС (авторське бачення)

Зазначимо, що наявні нині спільні єврорегіони з країнами ЄС, характер співробітництва в них та напрями реалізації проектів не можуть задовольнити ані Україну, ані Європейський Союз. Співробітництво в рамках діючих єврорегіо-

нів здійснюється в напрямах поєднання зусиль в економічній сфері, розбудови соціальної, інформаційної та виробничої інфраструктур, розвитку транспортної мережі, наукової та культурної співпраці, охорони довкілля. Результатом діяльності стала активізація взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва та зростання обсягів зовнішніх інвестицій. Налагодилися контакти на рівні державних структур та міжлюдських взаємин. Однак слід визнати, що масштабних успіхів у цьому напрямку майже немає, що пов'язано насамперед із браком коштів, нерішучістю та недосвідченістю органів місцевого самоврядування, браком ініціативи та механізмів її підтримки. Разом з тим добре відомо, що саме єврорегіони дають реальну можливість диверсифікації транскордонної співпраці між нашою країною та розширеним Євросоюзом, а отже, відкриваються певні перспективи для європейського майбутнього України. При цьому саме морські єврорегіони мають значні переваги перед суходільними, адже дозволяють поєднати не тільки приморські території, а й інтегрувати окремі підприємства в модель локальної кооперації ЄС.

Ще на початку 2006 р. розпочала свою діяльність «Адріатика» − єврорегіон нового зразка, в якому основна увага засновників акцентувалася на співробітництві в регіоні напівзакритого моря та поєднання зусиль регіонів країн-членів та не членів ЄС на створенні високоефективного транскордонного об'єднання. Ми переконані, що саме за таким зразком можна було б створити якісно новий для України єврорегіон спільно з Росією та Грецією, адже досвід останньої, на нашу думку, є доволі корисним.

У Греції транскордонна співпраця активізувалась у 1980-х рр. завдяки серйозним політичним змінам, становленню демократичної системи та вступу країни в Європейський Союз. Особливість Греції полягає в тому, що її регіональна модель має дворівневу структуру місцевого самоврядування, що також є прийнятним для України. Проведений нами аналіз дає можливість чітко селектувати кількість учасників такого угруповання. З грецького боку сюди можна було б включити острови Лемнос, Тасос, Самотракі, м. Александруполіс, м. Кавала. Україна могла б бути репрезентована в єврорегіоні як Донецькою областю в цілому (NUTS-2), так і деякими регіонами приморської зони (NUTS-3), наприклад м. Маріуполь. Найбільш доцільним учасником з боку РФ могла б бути Ростовська область та, можливо, Краснодарський край. Усіх учасників цього нового угруповання об'єднувала б географічна близькість, наявність транспортних зв'язків та бажання співпраці.

Необхідність та доцільність створення нового морського єврорегіону актуалізує таке:

- наявність спільних транскордонних проблем, які необхідно розв'язувати через об'єднання зусиль;
- значна грецька діаспора в Донецькій області, інтерес до співпраці з якою доволі великий у Грецькій Республіці;
- нагальні потреби диверсифікації розвитку туристичної сфери;
- подібні проблеми у сфері охорони довкілля та транспортної інфраструктури;
- колективна безпека.

Новий грецько-український єврорегіон міг би сприяти стійкому розвитку Південного Сходу, активізації його міжнародного співробітництва, а також дати Україні можливість доступу через Грецію до фінансових ресурсів ЄС.

В Україні процес поглиблення транскордонного співробітництва в результаті створення єврорегіонів розпочався відносно недавно, утім деякий досвід спільної діяльності вже є, хоч далеко не завжди успішний. Традиційно так уже склалося, що всі наявні в Україні єврорегіони були створені між країнами, які мають спільний кордон і розташовані на суходолі, проте доволі великий потенціал Чорного та Азовського морів аж ніяк не був реалізований за весь період незалежності України. Ретельно дослідивши процеси диверсифікації міжтериторіального співробітництва, ми дійшли висновку, що створення морських єврорегіонів з Грецією та Росією відповідає національним інтересам нашої держави.

Варто нагадати, що економічне співробітництво між Грецією та країнами Північного Причорномор'я виникло ще в давні часи, коли існували давні грецькі та скіфські поселення. Договір про дружбу і співробітництво між Україною та Грецькою Республікою (1996 р.) та низка ратифікованих міжнародних договорів і угод відкрили нові можливості для розвитку економік обох країн, насамперед через диверсифікацію їхніх відносин.

Греція, яка розташована в басейні Середземного моря, здавна була морською країною і нині має один з найбільших морських флотів у світі (як за кількістю кораблів, так і за загальним тоннажем) та виконує роль міжнародного «морського перевізника». І хоч технічний рівень грецького флоту дещо нижчий, ніж у флотів інших світових лідерів, судновласники знайшли для себе економічну нішу, яка згодом стала їх спеціалізацію, — *трампінг* (рейси за індивідуальними маршрутами). У цілому морське судноплавство забезпечує тепер близько третини доходу від усіх послуг Греції. До того ж уздовж Греції проходять шляхи в чорноморські протоки Босфор і Дарданелли та в Адріатичне море, а також до країн Близького Сходу, що робить країну важливим стратегічним об'єктом у Європі. Загалом Грецію можна вважати морською країною, позаяк жодна точка материкової Греції не віддалена від моря більше ніж на 137 км.

Згідно з даними доповіді UNCTAD[208], опублікованої в міжнародних спеціалізованих виданнях про судноплавство, Греція посіла перше місце в списку з 35 найрозвиненіших морських держав. Цей успіх досягнутий завдяки ефективній модернізації флоту в минулому, адаптації його до найсуворіших міжнародних правил щодо охорони морського середовища, підприємництва та інвестицій. Наведені факти яскраво свідчать про велике значення і роль грецького флоту у світовій економіці і є ще одним аргументом на користь співробітництва України та Греції у цій сфері.

Відповідно до даних згаданої раніше доповіді сучасна Греція контролює 18,02 % світових судноплавних тоннажів, маючи в розпорядженні флот у складі 3027 кораблів, з яких лише 709 ходять під грецьким прапором, а 2318 — під прапорами інших країн. Загальний тоннаж торгового флоту Греції — 163,394 млн т, тобто 70,95 % також зареєстровано під іноземними прапорами[209].

---

[208] *Алаев Э. Б.* Экономико-географическая терминология / Э. Б. Алаев. — М., 1977. — 199 с.

[209] *Mazurkiewicz L.* Region transgraniczny — nowe pojecie teorii regionu geograficznego / L. Mazurkiewicz // Podstawy rozwoju zahodnich i wschodnich obszarow przygranicznych Polski. — Warszawa, 1993. — Biul. № 2. — С. — 227—240.

Вельми важливим для України в майбутньому співробітництві є те, що Греція має тривалий досвід взаємовідносин з країнами Європи: вона була однією із засновниць ОЕСР, ще 1949 року приєдналася до Ради Європи, а 1981 року ввійшла до складу ЄС. І хоч Греція залишається менш розвинутою країною серед найстаріших членів ЄС, утім, за цілою низкою соціально-економічних показників вона є ближча до України, аніж до держав-лідерів цього угруповання. Тривалий час Грецію відносили до країн, що розвиваються, класифікуючи її як індустріально-аграрну державу, яка цілком залежить від приросту іноземних інвестицій. Саме завдяки індустріалізації й тісним зв'язкам з ЄС Греція спромоглася реструктуризувати економіку та вийти на середній для Європи рівень розвитку виробництва. Промисловість Греції значною мірою залежить від імпорту енергоресурсів і сировини (подібна ситуація склалась і в Україні).

До того ж Греція належить до країн з розвиненим іноземним туризмом. Там створено сучасну туристичну інфраструктуру, зокрема транспортні зв'язки з островами та організацією морських круїзів. За рік Грецію відвідує понад 10 млн туристів, що перевищує населення всієї країни. Цей невпинний потік рекреантів дає можливість розширити й модернізувати індустрію послуг, а також позитивно впливає на платіжний баланс країни. Безперечно, це стимулює й розвиток інших галузей господарства, зокрема будівництва.

Існують різноманітні україно-грецькі спільні угоди про економічне, промислове й науково-технічне співробітництво, у сфері туризму, екологічне співробітництво, про сприяння та взаємний захист інвестицій, про правову допомогу, співробітництво в галузі запобігання промисловим аваріям, стихійним лихам та ліквідації їх наслідків, про міжнародні автомобільні перевезення пасажирів і вантажів. Особливо значущою для майбутнього єврорегіону є угода між Кабінетом Міністрів України і Урядом Грецької Республіки про торговельне судноплавство (2000 р.).

Магістральним напрямом україно-грецьких торгових відносин стало останнім часом співробітництво в суднобудівництві. Проте брак механізмів і відповідних міжнародних угод дещо заважають виконанню масштабних проектів. Створення єврорегіону могло б сприяти подоланню перешкод з метою збільшення обсягів співробітництва.

Протягом останніх десяти років обсяги двостороннього товарообігу перебували на низькому рівні, який не відповідає можливостям двох країн і заявленому ними взаємному інтересу до співпраці, з чого випливає, що Україна і Греція поки що залишаються другорядними торговими партнерами.

Так, у 2006 передкризовому році грецький експорт до України покрив усього лише 0,18 % обсягу українського імпорту, а український імпорт з Греції за цей період становив 0,40 % обсягів українського експорту. Як наслідок, товарообіг двох країн застиг на рівні 0,29 % загального обсягу зовнішньої торгівлі України[210].

[210] *Белоконь Ю. Н.* Пространственное планирование Украины в контексте межгосударственной интеграции / Ю. Н. Белоконь // Ежегод. изд. Моск. отделения Междунар. академии архитектуры. Год 2002. — М. : Жираф, 2002. — С. 58—59.

Позитивну тенденцію в показниках грецького експорту до України можна простежити починаючи з 2005 р. Згідно з даними Національної служби статистики Греції за 2006 р. грецький експорт до України зріс на 28,12 % проти попереднього року[211]. Паралельно збільшився і грецький імпорт з України на 38,53 %, визначивши дефіцит торгового балансу Греції в 44,21 %. Значне зростання грецького експорту порівняно з показниками 2005 р. відбулося за рахунок динаміки експорту цитрусових (+72,9 %); ефірних масел, косметики, парфумерії (+70,5 %), алюмінієвого профілю (+46,5 %), що становлять третину загального експортного обсягу.

Імпорт товарів з України до Греції у 2006 р. зріс до 213,005 млн євро, а експорт грецьких товарів до України — до 69,361 млн євро, що демонструє дефіцит грецького торгового балансу з Україною в розмірі 143,664 млн євро.

Структура українського експорту до Греції за 2006 р. не змінилася стосовно до окресленої раніше. Дві традиційно вагомі категорії — паливно-мастильні матеріали (34,1 %), а також чавун, залізо, сталь (22,7 %) перекривають 50 % загального обсягу (табл. 6.33).

Таблиця 6.33

ТОРГОВИЙ БАЛАНС ГРЕЦІЇ — УКРАЇНИ ЗА 2001—2006 рр. (тис. євро)[212,213]

Показник	2001 р.	2002 р.	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	Зміна
Обсяг	221 319	403 138	214 799	204 020	207 889	282 366	+35,82 %
Експорт	51 024	78 051	48 864	42 319	54 137	69 361	+28,12 %
Імпорт	170 295	325 087	165 935	161 701	153 752	213 005	+38,53 %
Дефіцит	119 271	247 036	117 071	1 193 382	99 615	143 664	+44,21 %

Згідно з останніми даними Держкомстату України рівень грецького інвестиційного капіталу станом на 1 січня 2007 р. досяг 71,9 млн дол. (0,34 % загального обсягу іноземних інвестицій в Україні). Нині в Україні функціонують 83 спільні грецько-українські підприємства, щоправда, з помітно різною ефективністю.

У 2006 р., як і в деякі попередні роки, спостерігалося підвищення інтересу грецьких компаній до української економіки й активізація комерційної та інвестиційної їх діяльності в таких галузях господарства:

— банківському секторі (EFG EUROBANK придбав український Універсальний банк, у березні 2007 р. була підписана угода про купівлю MARFIN POPULAR BANK PUBLIC Co Ltd українського Морського транспортного банку з центральним офісом в Одесі);

— будівництві (дочірня компанія «Миханіки-Україна»);

— телекомунікаціях (виготовлення телекомунікаційних матеріалів — «Германос»);

---

[211] *Кочетов Э. Г.* Геоэкономика. Освоение мирового экономического пространства / Э. Г. Кочетов. — М., 2006. — 511 с.

[212] Складено за даними національної служби статистики Греції.

[213] *Студенніков І.* Транскордонне співробітництво як крок до визначення концепції регіональної політики // На шляху до Європи. Український досвід єврорегіонів / І. Студенніков ; за ред. С. Максименка та І. Студеннікова. — К. : Логос, 2000. — 224 с.

— енергетичному секторі (Міжнародна енергетична технічна компанія);

— в інших галузях і далі ведуть успішну діяльність на українському ринку такі компанії, як «Алюміл», «Балкан» і група компаній «Сарантіс».

Звичайно, крім економічних контактів неабияке значення мають і гуманітарні відносини. Так, у структурі населення сучасної Греції є численні діаспори італійців, слов'ян і турків. За своєю релігією греки є православними (це також багато важить для майбутнього співробітництва). Греки становлять досить значну частку іноземних працівників у високорозвинених країнах Західної Європи, перш за все в Німеччині. Близько ста тисяч греків живуть в Україні, в основному їх поселення, як уже зазначалося, зосереджені в Донецькій області.

Одним з найбільших міст Греції і перспективним для міжтериторіальної співпраці є Салоніки (адміністративний центр Центральної Македонії). Територія периферії Македонія — 34,2 км^2, а населення — 2,62 млн осіб. Адміністративно цей регіон поділяється на три адміністративні округи (13 ном) та один автономний регіон. Салоніки — регіональний центр Північної Греції, важливий промисловий центр і порт на узбережжі Егейського моря. У місті виробляється майже 1/10 промислової продукції країни. У Салоніках мешкає 7 % населення Греції, тобто 1,2 млн людей. Через його порт здійснюються транзитні перевезення з Македонії, Сербії, Румунії, Болгарії в різні гавані басейну Егейського моря. У місті відбуваються щорічні міжнародні ярмарки, виставки, форуми, конференції, провадяться фестивалі й концерти. Салоніки — старовинне місто і, як більшість міст Греції, багате на історичні та культурні пам'ятки. Тож, зважаючи на наведені факти, можна стверджувати, що Салоніки є найперспективнішим регіоном для участі в першому морському єврорегіоні України.

На нашу думку, до складу майбутнього єврорегіону слід залучити й деякі території Росії, тому що вона, як і Україна, має вихід до Азовського та Чорного морів, наші країни межують між собою, мають спільну історію розвитку, подібний менталітет та одну релігію, репрезентовані в тих самих міжнародних інституціях.

Найближчою територією Російської Федерації є Ростовська область — великий промисловий, культурний та науковий центр, який межує з Україною на заході. Через територію області тече одна з найбільших річок Європи — Дон (протяжність 2 тис. км), який впадає у Азовське море. На території області розвинені харчова промисловість, є підприємства сільськогосподарського машинобудування, вугільної промисловості, автомобілебудування. Мінеральна сировина вміщує групу паливно-енергетичних ресурсів, серед них — кам'яне вугілля Східного Донбасу, насамперед антрацит, що є найліпшим у світі за калорійністю. Розробляються родовища нерудної сировини для металургії й виробництва будівельних матеріалів. Розвідані запаси газу оцінюються в 56,2 млрд м^3. Чисельність населення області за переписом 2002 р. становила 4334,4 тис. осіб, з яких українців — 118,5 тис. (2,7 %), греків — 3,2 тис. (0,07 %)[214].

[214] *Бєлєнький П. Ю.* Формування та розвиток системи міжрегіонального та транскордонного співробітництва в Україні / П. Ю. Бєлєнький, Н. А. Мікула // Регіональна економіка. — 2001. — № 3. — С. 61—74.

Головне місто-порт у Ростовській області, що має вихід до Азовського моря, — це Таганрог. Станом на початок 2007 р. там мешкало 264,4 тис. людей. Таганрог розташований на південно-східній частині Міуського півострова, що вдається в Таганрозьку затоку Азовського моря. У місті розвинена машинобудівна промисловість (виробництво котельного устаткування для електростанцій, ковальсько-пресового устаткування, випуск зернозбиральних комбайнів), виробляється торгове та електротермічне устаткування, є судоремонтний завод, складаються легкові й комерційні автомобілі марки Hyundai тощо. Також є кілька підприємств хімічної (заводи — «Термопласт», лакофарбний), легкої (шкіряний завод та ін.) і харчової (рибний, м'ясний, кондитерський, мукомельно-круп'яний заводи) промисловості.

Для встановлення складу майбутнього єврорегіону визначимо відстань між основними портами, які можуть узяти участь у цьому співробітництві (табл. 6.34).

Таблиця 6.34

ВІДСТАНЬ МІЖ ПОРТАМИ УКРАЇНИ, ГРЕЦІЇ ТА РОСІЙСЬКОЇ ФЕДЕРАЦІЇ, морських вузлів[215]

Порт	Салоніки	Таганрог	Загальна відстань
Маріуполь	881	62	943
Севастополь	632	349	981
Керч	774	171	945
Херсон	755	578	1333
Феодосія	724	121	845

Зауважимо, що відстань між портами України, Греції та Російської Федерації ми розрахували за допомогою спеціальної логістичної програми[216], для того щоб визначити оптимальний порт України для участі в майбутньому єврорегіоні. Найближчими українськими портами з найменшою загальною відстанню між портом Салоніки Греції та портом Таганрог Росії виявилися порти Феодосія (Автономна Республіка Крим), Керч (Автономна Республіка Крим) та Маріуполь (Донецька обл.).

Отже, існує п'ять кандидатів-портів від України. Для визначення найоптимальнішого з них використаємо модифіковану гравітаційну модель Рейвенстайна—Стюарта, яка розроблена за аналогією між фізичними та соціальними силами тяжіння.

Обчислимо за моделлю М. Рейвенстайна показники міграційних потоків для Феодосії, Керчі, Севастополя, Херсона та Маріуполя (табл. 6.35) Для аналізу не беремо такі потужні порти, як Одеса та Іллічівськ, позаяк вони розташовані в Одеській області й уже беруть участь у єврорегіональному співробітництві в складі єврорегіону Нижній Дунай.

---

[215] Розраховано авторами за: *Смовженко Т.* Щодо вибору оптимального варіанта європейської інтеграції України: регіональний аспект / Т. Смовженко, Н. Мікула // Вісник Національного банку України. — 2003. — № 10. — С. 20—21.

[216] Балтійський Порядок денний-21 для регіону Балтійського моря / Ухвалений на 7-й Конф. міністрів іноземних справ Ради Балтійського моря. — Ніборд, Данія, червень 1998 р.

Таблиця 6.35

ПОКАЗНИКИ ВАНТАЖООБІГУ, КІЛЬКОСТІ НАСЕЛЕННЯ ТА СЕРЕДНЯ ЗАРОБІТНА ПЛАТА ДЛЯ ДЕЯКИХ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ ТА ГРЕЦІЇ[217]

Місто-порт	Потужність порту, вантажообіг, млн т	Кількість населення, тис. (рік дослідження)	Середньомісячна ЗП, євро (рік)
Керч	4,5	151,3 (2006)	141 (2006)
Маріуполь	15,8	481,6 (2005)	250 (2005)
Феодосія	6,5	71,8 (2006)	150 (2006)
Севастополь	3,5	379,2 (2007)	237 (2004)
Херсон	4	335,3 (2007)	177 (2007)
Салоніки	16,5	364 (2001)	605 (2005)

Розрахунок цієї моделі допоможе визначити оптимальний регіон України для співробітництва в майбутньому україно-греко-російському морському єврорегіоні.

На практиці виявилося, що серед проаналізованих вітчизняних портів (табл. 6.36) найбільша сила тяжіння існує між портами Салоніки та Маріуполь (32453). Друге місце посідає Севастополь та інші порти Автономної Республіки Крим.

Таблиця 6.36

АНАЛІТИЧНА МОДЕЛЬ ГРАВІТАЦІЙНОГО ТЯЖІННЯ МІЖ ПОРТАМИ УКРАЇНИ ТА ГРЕЦІЇ[218]

Місто-порт	Індекс вантажообігу (I_v)	Витрати за міс. на оплату праці, тис. євро (wP)	Відстань до порту Салоніки, морських вузлів (d_{ij})	Гравітаційна модель (M) до порту Салоніки
Керч	0,43	21333,3	774	3372,1
Маріуполь	0,98	120400,0	881	33477,8
Феодосія	0,57	10770,0	724	2579,1
Севастополь	0,35	89870,4	632	17342,3
Херсон	0,4	59348,1	755	9171,3
Салоніки	1	220220,0	0	—

Взагалі Севастополь має великий потенціал, як потужне місто-порт. Географічне його розташування, зокрема близькість морського кордону з Туреччиною і значна протяжність берегової лінії, сприяють створенню потужної портової інфраструктури і відкривають особливі можливості для транскордонного та міжтериторіального співробітництва. Найближчим часом Севастопольський морський торговий порт планує відкрити міжнародну поромну лінію Інкерман—Зонгулдак (Україна—Туреччина). Разом з тим перетворення міста в цивільний порт світового значення дало б змогу поліпшити ситуацію.

[217] Розраховано за: Конгрес місцевих і регіональних органів влади Європи: Рекомендація 34 (1997) до Проекту Європейської хартії регіонального самоврядування від 5 червня 1997 р.; *Портер М.* Международная конкуренция / М. Портер. — М. : Междунар. отношения, 1993. — 896 с.

[218] Розраховано за даними табл. 6.33.

Проте незначний вантажопотік порту зменшує привабливість Севастополя для грецького регіону. Але в даний час іде реконструкція порту і планується збільшити потужність з 3,5 млн т до 12 млн т (тобто більше ніж утричі). Індекс вантажообігу збільшиться з 0,35 до 0,84, і сила тяжіння між портами Севастополь та Салоніки теж зміниться. Це означає, що за таких обставин тут можна було б створювати новий єврорегіон, також за участі Греції, Туреччини і, можливо, Болгарії (табл. 6.37)

Таблиця 6.37

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА УКРАЇНСЬКИХ МОРСЬКИХ ПОРТІВ[219]

Показник	Місто-порт		
	Маріуполь	Севастополь	
		до реконструкції	після реконструкції
Вантажообіг, млн т	15,8	3,5	12
Індекс вантажообігу (I_v)	0,98	0,35	0,85
Сила тяжіння до порту Салоніки	33477,8	17342,3	42612,4

Як випливає з табл. 6.37, після завершення реконструкції порту привабливість Севастополя для транскордонного співробітництва має швидко зрости, навіть за показником випередити порт Маріуполь. Усе це наводить на думку, що Севастополь — наступне місто-порт, яке братиме участь у транскордонному співробітництві й увійде до складу наступного морського єврорегіону, скажімо під назвою «Херсонес».

Наступним етапом розрахунку буде перевірка гравітаційної моделі.

На завершальному етапі коефіцієнти визначаються експертними оцінками та порівнюються зі співвідношенням коефіцієнтів у аналоговій моделі. У даному разі за аналогову модель береться єврорегіон Маас—Рейн як найбільш успішний у ЄС, що розташований на кордоні Бельгії, Нідерландів та Німеччини. Тож можемо визначити коефіцієнти для кожної сфери впливу.

При цьому проведений авторами за офіційними даними[220] моніторинг соціально-культурної сфери Маріуполя дозволив виявити основні індикатори його розвитку, що дає право на позиціонування його як центру єврорегіону. У місті мешкає 481 626 людей (у тому числі грецька діаспора — близько 77,5 тис. осіб). Великий відсоток осіб пенсійного віку — 139,2 тис. (27,7 % від усього населення). Народжуваність на 1000 осіб становить 8,1, а смертність на 1000 осіб — 15,5, тобто відбувається природне скорочення населення. Щодо зайнятості населення, то у 2007 р. на обліку у службі зайнятості перебувало 5540 осіб, з них 80 % жінок, у т. ч. 40 % — у віці до 35 років. У 2007 р. 55 % було влаштовано на роботу. Збільшився рівень зайнятості, зменшився обсяг та рівень безробіття економічно активного населення завдяки створенню 11540 нових робочих

[219] Розраховано за: *Поліщук Л. С.* Концепції регіональної політики: суть, теорія, практика (на прикладі західних теорій) / Л. С. Поліщук // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. — Вип. 13 (ч. ІІІ). — К. : Київ ун-т ім. Тараса Шевченка ; Ін-т міжнар. відносин, 1999. — С. 98—104.

[220] *Студенніков І.* Транскордонне співробітництво як крок до визначення концепції регіональної політики.

місць. Протягом останніх років спостерігалася чітка тенденція збільшення рівня заробітної плати: у 2005 р. її середньомісячний розмір був 1306,96 грн. У 2007 р. проти 2006 р. вона зросла на 20 %. Також зазначимо, що середньомісячна пенсія у Маріуполі у 2007 р. становила 423 грн.

Іншими соціальними показниками можна вважати ціну за 1 кг м'яса, яка в 2006 р. становила 28 грн, ціна продовольчого кошика за розрахунками експертів у Маріуполі була тоді 345 грн на місяць, а щомісячна вартість комунальних послуг сягнула 231,6 грн і далі збільшується. Реалізація «Програми економічного та соціального розвитку міста» (2006) уможливила збереження позитивної тенденції економічного зростання та часткове забезпечення соціальної підтримки незахищених верств населення. Згідно з Законом України «Про зайнятість населення» Маріупольський міський центр зайнятості населення 2005 року надав допомогу з безробіття на загальну суму 2,85 млн грн, а 2006 — 2,86 млн грн.

Головними напрямами розвитку Маріуполя у 2007 р. були сприяння здоровому способу життя населення, поліпшення якості та обсягів медичної допомоги населенню. Витрати, затверджені місцевим бюджетом у розмірі 161 810,3 тис. грн, були спрямовані на забезпечення потреб 25 оздоровчо-лікувальних закладів.

Моніторинг другого міста—кандидата до можливої участі у створюваному єврорегіоні — Севастополя виявив, що засноване 1783 року як морська фортеця місто нині далеко вийшло за межі своєї історичної спеціалізації, перетворившись у великий морський порт, культурний, історичний і рекреаційний центр Криму[221]. Велика частина українського рибопромислового, транспортного і рефрижераторного флоту, так само як і дослідних суден України, базується в Севастополі. Рибообробні судна і плавзаводи випускають 13 млн рибних консервів щороку, у тому числі тисячі тонн різних копчених, сушених і маринованих виробів з риби. Увесь морський рефрижераторний флот України базується в Севастополі й становить 4 % світового рефрижераторного флоту.

До складу транспортного комплексу міста входить залізниця, автомобільні, повітряні та морські компоненти. У регіоні є шість залізничних станцій, загальна протяжність залізничних колій — 35 км. Наявні станції можуть обробляти близько 600 вагонів вантажів на день.

Основні автомобільні дороги Севастополь — Сімферополь і Севастополь — Ялта (з пропускною спроможністю 18 тис. од. автотранспорту на день кожна) відповідають сучасним вимогам зв'язку Севастополя з усіма регіонами Криму.

Зовнішньоекономічні зв'язки Севастополя з іншими країнами невпинно розширяються. Нині в місті діють більше ніж 100 спільних підприємств, переважна частина яких долучена до експортних і імпортних взаємозв'язків з партнерами з 88 країн світу.

У структурі експорту переважають електричні машини й електроустаткування (25,28 %), чорні метали (14,05 %) і вироби з них (12,25 %), харчові та продукти з риби (9,03 %), товари, реалізовані в іноземних портах, для підтримки плавання суден (6,39 %), атомні реактори, шаблони, деяке устаткування і пристрої (6,14 %).

[221] Балтійський Порядок денний-21 для регіону Балтійського моря / Прийнятий на 7-й Конференції міністрів іноземних справ Ради Балтійського моря. — Ніборд, Данія, червень 1998 р.

У структурі імпорту переважають паливо і мастила (36,29 % у загальному рівні імпорту), товари, закуплені в іноземних портах для забезпечення плавання судів (16,54 %), продукти харчування і вироби з риби (4,13 %), електричні машини й електроустаткування (7,36 %), шаблони, деяке устаткування і пристрої (4,17 %), чорні метали (2,53 %). В імпорті послуг найбільшу вагу має транспортування (45,91 %).

Найбільший обсяг експортних поставок здійснюється до Росії, що становить 33,6 % усього експортного обсягу, до Туреччини — 7,1 %, Мавританії — 7,0 %, Індії — 9,09 %, Японії — 7 %, Нової Зеландії — 8 %, до США — 6 % і в інші країни — 31,8 %.

У географічній структурі іноземних інвестицій превалюють капіталовкладення з Російської Федерації (75,6 %), зі значним відривом далі йдуть Швейцарія (7,1 %), Туреччина (3,7 %), Угорщина (2,4 %). Найбільша кількість таких інвестицій зроблена в будівництво (82,6 %), далі йде промисловість (8,7 %).

Щороку приблизно 500 тис. туристів відвідують Севастополь, включаючи 12—15 тис. з іноземних держав. Працює 15 готелів із загальною чисельністю номерів понад 1500, 30 ресторанів, більше від тисячі крамниць, кафе, барів.

У регіоні мешкає 379,4 тис. людей, пенсіонерів — 114,535 тис. Щільність населення на кв. км — 422 особи. Народжуваність (на 1000 осіб станом на 01.01.2008) — 10 осіб, смертність (на 1000 людей) — 15 осіб.

На фінансування економічного й соціального розвитку Севастополя на 2007 р. було виділено 241,0 млн грн. З них використали на соціальний захист 3,79 млн грн, на охорону здоров'я — 4,58 млн грн, освіту — 4,94 млн грн, культуру — 2,49 млн грн, на екологічні заходи — 1,75 млн грн, запобігання надзвичайним ситуаціям — 0,34 млн грн.

Вигідне географічне положення Севастополя, сприятливі природні і кліматичні умови, високий ресурсний потенціал і наявність певного досвіду в міжнародній співпраці створюють обнадійливі перспективи для розвитку міста та прилеглих територій як великого міжнародного торгового, індустріального та туристичного центру півдня України.

Отже, отримані нами дані можна згрупувати у відповідну таблицю за окремими сферами та вирахувати матрицю інтегрованих оцінок регіону (табл. 6.38).

Для дальшого розрахунку інтегрованої оцінки потрібно визначитись із коефіцієнтами для кожної сфери. Для цього звернімося до аналогової моделі (як уже зазначалося, це єврорегіон «Маас-Рейн»). У консолідованому бюджеті 2002 р. єврорегіону кошти «Маас-Рейн» були розподілені в такий спосіб:

- регіональне планування, що передбачало витрати на інфраструктуру, транспорт, інформаційні мережі, — 15 %;
- економічна співпраця, яка охоплює фінансування інновацій, трансферту технологій, туризм і відпочинок, — 28 %;
- природоохоронні заходи — 26 %;
- ринок праці, освіта та професійна підготовка — 11 %;
- створення мереж культурної інфраструктури — 15 %;
- програмний менеджмент — 5 %.

Таблиця 6.38

РОЗРАХУНОК ІНТЕГРАЛЬНОЇ ОЦІНКИ РЕГІОНІВ ЗА ВІДНОСНИМИ ПОКАЗНИКАМИ

№	Показник	Вага	Маріуполь				Севастополь			
			Показник	Ідеальний стан	Відхилення	Відх. ваги	Показник	Ідеальний стан	Відхилення	Відх. ваги
	Економічна сфера					**15,48**				**9,76**
1	Частка доходу від промисловості в бюджеті	*20*	0,42	0,4	0,02	0,4	0,22	0,3	–0,08	–1,6
2	Частка інноваційних підприємств у загальній кількості підприємств	*25*	0,44	0,9	–0,45	–0,023	0,25	0,8	–0,55	–0,138
3	Динаміка товарообігу	*25*	2,01	1,5	0,6	15	1,84	1,5	0,34	8,5
4	Відношення інвестиційно привабливих видів діяльності до загальної суми ПІІ	*20*	0,86	0,8	0,06	1,2	0,58	0,5	0,08	1,6
5	Частка доходу від туристичного бізнесу до загального доходу від сфери послуг	*10*	0,39	0,5	–0,11	–1,1	0,74	0,6	0,14	1,4
	Соціально-культурна сфера					**39,6**				**40,1**
1	Частка чисельності грецької діаспори від загальної кількості населення	*15*	0,34	0,3	0,04	0,6	0,01	0,3	–0,29	–4,35
2	Частка фінансування охорони здоров’я в загальному фінансуванні соціальної сфери	*10*	0,16	0,2	–0,04	–0,4	0,22	0,3	–0,08	–0,8
3	Відношення ціни продовольчого кошика до середньомісячної ЗП на 1 особу	*15*	0,19	0,33	0,14	2,1	0,24	0,33	0,09	1,35
4	Показник міграції	*25*	0,8	1	–0,2	–0,5	1,25	1	0,25	6,25
5	Відношення безробітних до зайнятих	*20*	46,95	45	1,95	39	23,86	22	1,86	37,2
6	Частка фінансування освіти в загальному фінансуванні соціальної сфери	*15*	0,22	0,3	–0,08	–1,2	0,23	0,2	0,03	0,45
	Інфраструктура					**11,5**				**1**
1	Вартість середньомісячних транспортних послуг до середньомісячної ЗП	*20*	5,4	5,4	0	0	5,5	5,6	0,1	2
2	Загальний вантажообіг порту до вантажообігу з Грецією	*30*	7,9	8,0	–0,1	–3	11,7	11,9	–0,2	–6

Закінчення табл. 6.38

№	Показник	Вага	Маріуполь				Севастополь			
			Показник	Ідеальний стан	Відхилення	Відх. ваги	Показник	Ідеальний стан	Відхилення	Відх. ваги
3	Довжина морського кордону до кількості пунктів перепуску	*15*	7,5	7	0,5	7,5	6,4	6,5	0,1	1,5
4	Інтенсивність руху через кордон (Вхід/Вихід)	*35*	1,2	1,0	0,2	7	0,6	0,5	0,1	3,5
	Навколишнє середовище					**–3,38**				**–5,04**
1	Середні виплачені штрафи за забруднення навколишнього середовища на 1 підприємство	*30*	0,034	0,03	0,004	0,12	0,017	0,01	0,007	0,21
2	Рівень екологічного оснащення підприємств	*35*	0,3	0,35	–0,05	–1,75	0,4	0,45	–0,05	–1,75
3	Частка фінансування екологічних підприємств до загального фінансування	*35*	0,4	0,45	–0,05	–1,75	0,2	0,3	–0,1	–3,5
	Інформативна складова					**4,5**				**–13,5**
1	Відношення кількості комп'ютерів до загальної чисельності населення	*30*	6	6,3	0,3	9	9,9	10	–0,1	–3
2	Частка корпоративних мереж до кількості підприємств	*35*	0,7	0,7	0	0	0,2	0,4	–0,2	–7
3	Частка соціальної реклами до загальної	*35*	0,1	0,2	–0,1	–3,5	0,1	0,2	–0,1	–3,5

У країнах ЄС важливість розвитку економічної сфери оцінюють лише в 20 % (тобто коефіцієнт дорівнює 0,2). Відповідно до теперішнього соціально-економічного становища України, а також аналізованих регіонів слід збільшити коефіцієнт вагів для економічної складової до 0,4 (40 %), тобто

$$\lambda^e = 0{,}4,\ \lambda^k = 0{,}2,\ \lambda^n = 0{,}1,\ \lambda^t = 0{,}2,\ \lambda^i = 0{,}1.$$

Розрахуємо інтегральну оцінку для Маріуполя (λ_M) та Севастополя (λ_C):

$$\lambda_M = 0{,}4 \cdot 15{,}48 + 0{,}2 \cdot 39{,}6 - 0{,}1 \cdot 3{,}38 + 0{,}2 \cdot 11{,}5 + 0{,}1 \cdot 4{,}5 = 16{,}524;$$

$$\lambda_C = 0{,}4 \cdot 9{,}76 + 0{,}2 \cdot 40{,}1 - 0{,}1 \cdot 5{,}04 + 0{,}2 \cdot 1 - 0{,}1 \cdot 13{,}5 = 10{,}27.$$

З розрахунків бачимо, що $\lambda_M > \lambda_C$, а це означає, що за інтегральною оцінкою найбільш доцільним українським регіоном для створення морського єврорегіону, тобто його неформальним центром, є не Севастополь і не Донецька область у цілому, а Маріуполь та прилегла до нього приморська зона, що має сильну спеціалізацію та інфраструктуру. Наявність російської та грецької діаспор у цьому місті дає право вважати його найбільш прийнятним кандидатом для створення україно-грецько-російського єврорегіону.

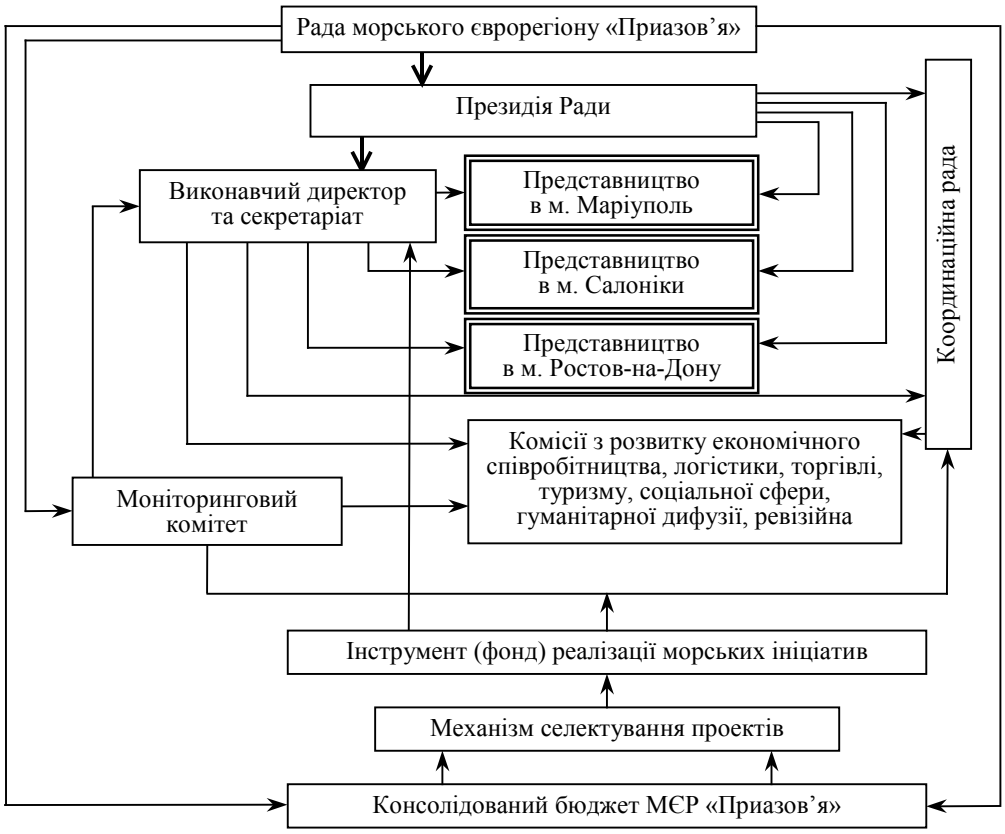


Рис. 6.16. Організаційно-економічний механізм формування морського єврорегіону «Приазов'я»

Наведені щойно міркування дають можливість визначити майбутній організаційно-економічний механізм формування єврорегіону «Приазов'я» (рис. 6.16), який, хоч і має певні спільні з уже наявними регіонами (рада, президія, виконавчий комітет, представництва в країнах, комісії, структурні одиниці), що прямо вказує на його єврорегіональну ідентифікацію, однак, містить чимало відмінностей, головною з яких є наявність консолідованого бюджету. Саме його створення дозволяє перевести описану раніше модель з теоретичного рівня на рівень практичної реалізації.

Першим заходом щодо використання акумульованих коштів має стати створення механізму селектування проектів, до складу якого мають увійти як незалежні експерти, так і члени комісій, голова президії ради та голова моніторингового комітету. Наявність такого представництва обумовлена тим, що сама рада морського регіону розроблятиме стратегію розвитку співробітництва на сім років (за аналогією з плануванням у ЄС), а ось питання тактики лежатиме на президії ради, до складу якої входить по три представники від регіональних органів влади. До речі, саму раду очолюють по черзі голови місцевих рад, що виявили бажання ввійти до МЄР.

Президія ради визначає тактику реалізації завдань розвитку і взаємодіє з виконавчим директором та секретаріатом, який є відповідальним за виконання програм, що реалізуються за допомогою інструменту (це може бути спеціально створений фонд) реалізації морських ініціатив. Моніторинговий комітет, хоч і взаємодіє з усіма структурними підрозділами, підзвітний лише раді морського єврорегіону. До його функцій належать лише дві: аудиторська та аналітична. Саме їх поєднання дозволяє не тільки перевірити законність витрачання коштів, відповідальним за що є Інструмент (фонд) реалізації морських ініціатив, а й визначити загальну ефективність усіх заходів, що були реалізовані в ході виконання цієї стратегії.

Великого значення ефективної реалізації наведеного раніше організаційно-економічного механізму набуває Координаційна рада, яка складається з представників місцевих органів влад трьох країн, які є відповідальними за взаємодію інституцій МЄР та узгодження заходів, що реалізуються як на короткостроковому відрізку часу, так і в середньостроковій перспективі.

Крім запропонованої моделі транскордонне співробітництво у вигляді морських єврорегіонів має перспективу розвитку на теренах України не тільки з Грецією через Середземне море, але й з Туреччиною та Болгарією через Чорне море.

Виокремлення морських єврорегіонів являє собою доволі складний процес, адже передбачає наявність багатьох чинників як місцевих, так і міжнародних, котрі можна звести до таких:

— наявність узгоджених з потенційними партнерами місцевих ініціатив;

— чітка ідентифікація очікуваного майбутнього ефекту;

— готовність влади передбачити витрати у місцевому бюджеті для розвитку локальної кооперації;

— переваги спільного географічного положення, які з плином часу можуть змінитися з огляду на зростання рівнів «морського» співробітництва та поширення його вглиб;

— чітка ієрархія цілей, завдань, а також механізмів та інструментів їх реалізації;

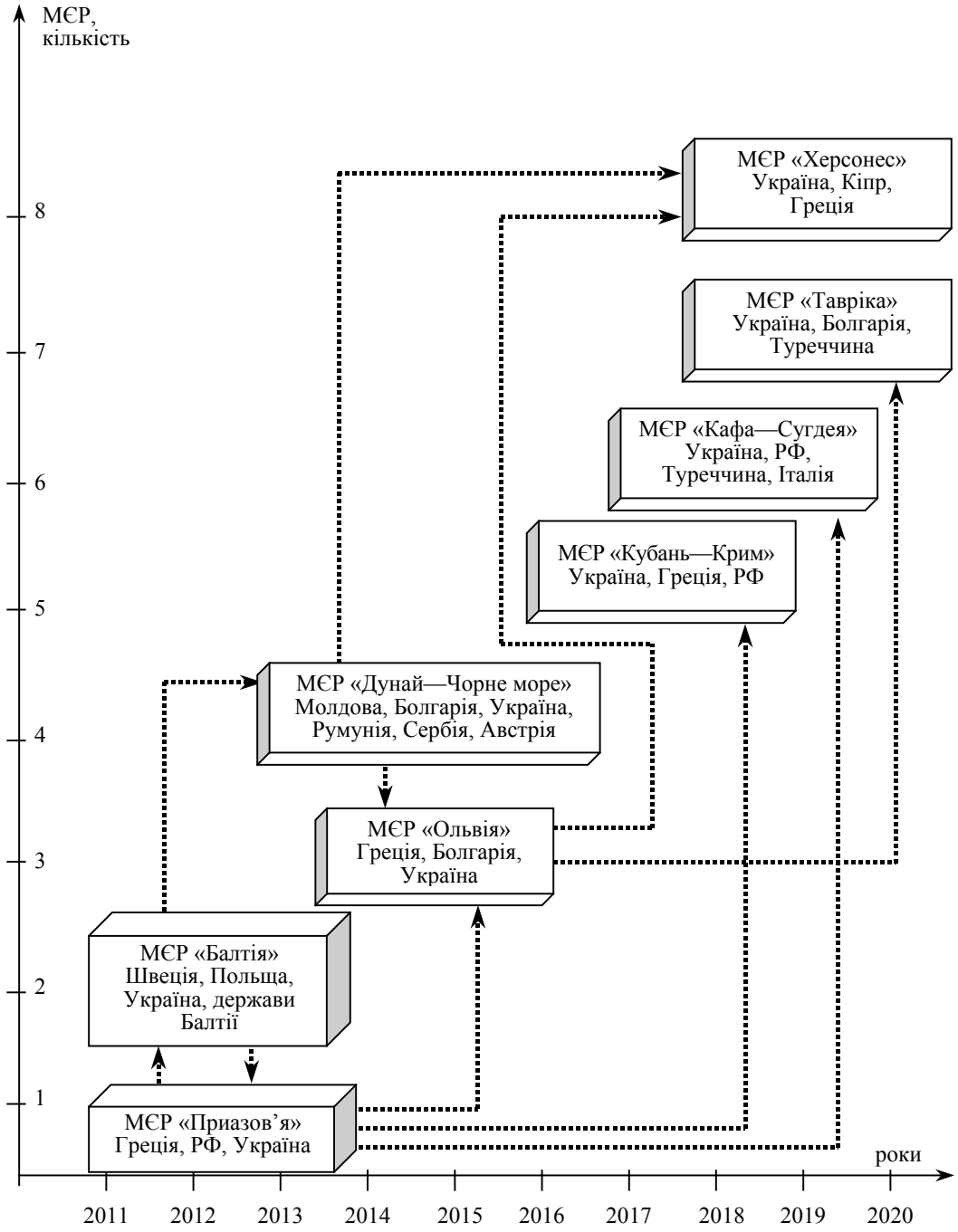


Рис. 6.17. Прогнозований розвиток
морських єврорегіонів України

— виявлення етапів розвитку новостворених морських єврорегіонів та їх чітке позиціонування в межах регіональних моделей економічного розвитку;

— узгодження інституціональної структури управління єврорегіоном;

— безконфронтаційне поєднання спільних інтересів учасників нових єврорегіонів;

— можливість синхронізації та гармонізації діяльності в разі збільшення кількості регіонів та країн, які беруть участь у єврорегіональному співробітництві;

— наявність історичних та соціокультурних зв'язків;

— можливість посилення економічних зв'язків, у т. ч. спільний розвиток інфраструктури, рекреаційного господарства;

— охорона довкілля.

Проаналізована далі модель розвитку морських єврорегіонів (рис. 6.17) віддзеркалює авторське уявлення про можливу диверсифікацію цього процесу в Україні, а отже, найважливішим принципом, на якому ґрунтувалося її розроблення, є локально-мегаєврорегіональна конвергенція, яка також свого часу була успішно запроваджена в єврорегіоні «Адріатика» як єврорегіоні нового зразка, в якому акцентувалася увага на співробітництві в регіоні напівзакритого моря та поєднання регіонів країн—членів та не членів ЄС.

Алгоритм створення та розвитку морських єврорегіонів має таку логіку. Першим з них має бути створений МЄР «Приазов'я», який об'єднуватиме прибережну частину Донецької області (Україна), Ростовської області (Російська Федерація) і кількох регіонів Греції, про які вже йшлося раніше. Саме він може слугувати аналоговою основою, як це продемонстровано на рис. 6.16. Створення з плином часу МЄР «Ольвія» (приморські регіони Миколаївської та Херсонської областей) за участі відповідних територій Греції та Болгарії, «Кубань — Крим» (Керченський півострів, узбережжя Краснодарського краю й деякі приморські території Греції) та МЄР «Кафа — Сугдея» (м. Феодосія, м. Судак, частина Керченського півострова, яка не ввійшла до попереднього регіону), а також частина чорноморського узбережжя Туреччини та м. Генуя (Італія).

Разом із цим можна було б створювати ще один єврорегіон мегарегіонального значення — «Балтія» (Україна, Польща, Швеція, Литва, Латвія, Естонія), який з часом міг ознаменувати собою початок важливого мегаєврорегіонального об'єднання під умовною назвою «Балто-Чорноморський союз». Він знову ж таки за аналогією з «Адріатикою» міг би слугувати прикладом для створення МЄР «Дунай — Чорне море», опосередковано МЄР «Херсонес» (Україна, Греція, Кіпр) та МЄР «Таврика», який об'єднував би південну частину Кримського півострова, частину чорноморського узбережжя Туреччини та Болгарії.

Отже, у розгорнутій моделі створення та диверсифікації морських єврорегіонів у разі її ухвалення могли б узяти участь приморські та суміжні з ними регіони з 15 країн, при цьому 11 з них є членами Європейського Союзу. За таких умов вдалося б не тільки перетворити Азово-Чорноморський басейн на зону миру, злагоди та гармонізації, а й значно посилити в ньому інтеграційні процеси в багатьох економічних секторах.

6.7. Фіскальна модель ЄС

Будь-яка модель являє собою формалізований структурований опис розвитку певного явища з метою досягнення поставлених цілей за допомогою наявних інструментів та механізмів регулювання, а правова модель — це формалізований структурований опис розвитку взаємозв'язаних загальнообов'язкових норм з метою створення законодавчого поля. Це усвідомлюється і сприймається певною суспільною групою, яка характеризується схожістю інтересів, цілей, поведінки окремих історично пов'язаних елементів за допомогою апарату регулювання, контролю та примусу.

Фіскальна модель являє собою формалізований структурований опис розвитку взаємозв'язаних загальнообов'язкових норм права, що регулюють взаємовідносини держави та суб'єктів господарювання на всіх ієрархічних рівнях з приводу нарахування, стягнення, розподілу та перерозподілу фіскальних доходів з метою збалансування інтересів влади та бізнесу через побудову ефективної та одночасно справедливої фіскальної системи.

Наявні фіскальні моделі можна звести до п'яти основних груп: ліберальної, європейської, азіатської, соціалістичної та змішаної.

Базис ліберальної моделі становлять низька питома вага державної власності, законодавче забезпечення максимальної свободи суб'єктів господарювання, високий рівень розвитку фондового ринку, гнучкість і пристосованість до економічних умов, що постійно змінюються, а також висока динаміка розвитку, неоднорідність суспільства за доходами, обмеженість доступу до соціальних послуг тощо. Основний вплив на економічне життя уряд здійснює через систему державних закупівель та тотальний контроль з боку фіскальних органів, які наділені правами дізнання та слідства. Збалансованим бюджет буває рідко, а головна мета урядової політики — протидіяти інфляційним процесам, загроза яких постійно існує на фоні зростаючого дефіциту державного бюджету. Модель передбачає широке застосування преференційних заходів для іноземних інвесторів та уникнення необхідності субсидування державою юридичних або фізичних осіб.

Головними проблемами, які постають перед фіскальною політикою в країнах цієї підгрупи, є конвергенція поляризованих за рівнем добробуту територій, регулювання міграційних потоків та забезпечення рівномірного соціально-економічного зростання регіонів. Найбільш рельєфно зазначена модель виявилась у США, де існує розгалужена система місцевого самоврядування, але в усіх регіонах діють представництва центральної влади. Держава регулює відносини сторін, забезпечує їхню свободу, стимулює чесну ділову активність і карає тих, хто ігнорує право та інтереси суб'єктів ринку. При цьому зусилля держави концентруються на недопущенні монополізму, контролі за реалізацією антимонопольного законодавства, стимулюванні передових технологій. Суть загальнодержавної фіскальної політики полягає в установленні державного оподаткування і державних витрат з таким розрахунком, щоб вони допомагали гасити коливання економічного циклу, сприяли високому рівню зайнятості, обмежували інфляцію або пом'якшували дефляцію (застій).

Перша стаття Конституції США проголошує, що конгрес матиме владу оподатковувати та збирати податки, митні платежі, поштові збори й акцизи, щоб платити борги та забезпечувати загальний захист і добробут США. Однак при

цьому були поставлені три умови: держава не могла оподатковувати експорт, усі митні платежі, збори й акцизи мають бути уніфіковані на всій території США (це називалося принципом єдності підходу) і не має бути подушного чи іншого прямого податку, крім як згідно з переписом чи реєстрацією населення (принцип розмірності). Метою цих положень було намагання не допустити, щоб одна частина штатів здобула переваги перед іншими.

Чинні податкові закони в США настільки складні, що близько половини платників податків використовують податкових консультантів. Так, Дж. Слемрод з Мічиганського університету підрахував, що останніми роками платники витрачали від 5 до 7 % доходу, що його збирали федеральна податкова система та штати, на відповідні цілі (вартість часу плюс оплата послуг консультанта). Перш за все це пов'язано із законодавчим обмеженням чи то податкових доходів, чи то бюджетних витрат, а також самостійною політикою штатів у питаннях оподаткування.

Європейська фіскальна модель притаманна для країн—членів ЄС. Характерними для неї рисами є перерозподіл доходів приватного сектору економіки через фіскальну систему. Європейські країни виробили засоби стимулювання венчурного бізнесу через безпосереднє виділення державних кредитів, зниження оподаткування на біржові доходи, надання державних гарантій. Розвинута система соціального забезпечення та державного страхування зі створенням відповідних інституцій (пенсійний фонд) впливає на структуру бюджету і може призвести до зниження підприємницької активності та відпливу іноземних інвестицій (Швеція). До недоліків також слід віднести високий рівень оподаткування та низьку ефективність державного підприємництва. Основною тенденцією в розвитку податкових та соціальних політик членів ЄС є їх конвергенція, коли менш розвинуті країни намагаються «підтягнути» свої показники до середнього рівня за ЄС, а лідери — зменшити витратні соціальні статті, які ще наприкінці минулого століття визнавалися пріоритетними.

До представників азіатської моделі можна віднести Японію, Південну Корею, Сінгапур та ін. Її суть полягає у взаємозалежності доходів держави та корпорацій, яка ґрунтується на рідкісному переплетінні їхніх інтересів, наукомісткій та експортній орієнтації економіки. Але при цьому рівень адміністративного регулювання є вельми незначним і застосовується в першу чергу для стимулювання науково-дослідних і конструкторських робіт через систему пільг, заходів фінансової підтримки, програм стимулювання зв'язку між наукою і виробництвом. Зазначеній моделі притаманна наявність високої частки прямих податків у загальній фіскальній структурі та протекціоністська спрямованість. До недоліків азіатської моделі слід віднести надмірне розповсюдження природних монополій, закритість внутрішнього ринку, обмеженість соціальних гарантій тощо.

Головною ознакою соціалістичної моделі є планова економіка, що призвела в таких країнах, як Куба, В'єтнам, Північна Корея, до значних спотворень у виробництві та розподілі національного продукту та до низької конкурентоспроможності економіки. Звідси випливає й особливість її фіскальної системи, а саме майже цілковита відсутність корпоративного оподаткування (доходи державних компаній у повному обсязі спрямовуються до бюджету) та незначна частка соціальних відрахувань у ВВП. Формування фіскальних доходів та їх розподіл здійснюється через систему директивного планування, суть якого по-

лягає в тому, що держава координує ведення господарства у масштабах країни через план, який за змістом є розкладкою обов'язкових завдань для учасників суспільного виробництва і є юридичним законом.

Змішана модель являє собою конгломерат ринкових та традиційно соціалістичних інструментів управління, пов'язаних з активним адмініструванням та значним обсягом дотацій з боку держави, тому їй притаманні переваги та недоліки описаних раніше моделей. Основними представниками є країни з перехідною економікою.

Проте останніми роками спостерігається уніфікація фіскальних моделей, що виявляється насамперед у «м'якому» державному регулюванні через систему планового розподілу фіскальних доходів, зменшення частки державного соціального страхування з одночасною адміністративною підтримкою малого й середнього бізнесу, преференційних заходах для ТНК і ТНБ та домінуванням особового оподаткування.

Процесу фіскальної уніфікації в ЄС передував процес конвергенції в різних країнах. Загалом термін «конвергенція» походить від лат. convergo — наближаюсь. Саме в такому розумінні застосовують його більшість іноземних економістів.

В економічну термінологію поняття «конвергенція» запровадив нідерландський учений Я. Тінберген, характеризуючи еволюцію соціалістичної та капіталістичної економік від своїх «класичних» форм у бік зростаючої подібності засобів діяльності, мислення, організаційних структур і методів.

Після відмови більшості країн від принципів соціалізму та зникнення біполярного світу економісти почали використовувати термін «конвергенція» для визначення процесу наближення економік менш розвинутих країн до рівня постіндустріальних держав, що зумовлений законами розвитку технологічного способу виробництва.

Так, А. Борисов тлумачить «конвергенцію» як зближення різних економічних систем, стирання відмінностей між ними, що обумовлено спільністю соціально-економічних проблем та наявністю єдиних об'єктивних закономірностей розвитку.

Дж. Ашворз визначає податкову конвергенцію як тенденцію щодо уніфікації часток різних податків серед країн.

На наш погляд, фіскальна конвергенція — це процес зближення фіскальних систем країн з різними політичними та соціально-культурними рівнями, викликаний суб'єктивними (бажання населення чи законодавча ініціатива уряду) або об'єктивними причинами (рівень розвитку країни чи однакова політична культура громадян). Вона передбачає розроблення та впровадження механізмів та інструментів фіскального регулювання на всіх наявних в інтеграційному угрупованні ієрархічних рівнях, що включає в себе стандартизацію систем, інтеграцію інституцій і гармонізацію політик стійкого соціально-економічного розвитку країн.

Однак треба зазначити, що конвергенція за своєю природою не є постійним процесом. Вона може як з'являтися, так і зникати, і наявність її в минулому не гарантує продовження цих тенденцій у майбутньому. До інших її характерних рис слід віднести такі:

1) конвергенція відбувається дуже повільно;

2) конвергенція є, скоріше, вимушеним, ніж бажаним, процесом;

3) не існує однозначної методики визначення конвергенції та не створено відповідної моделі.

В економічній теорії вирізняють такі її типи: β- та σ-конвергенція, номінальна та реальна, абсолютна та відносна, позитивна й негативна (табл. 6.25).

Таблиця 6.25

ВИДИ КОНВЕРГЕНЦІЇ[222]

σ-КОНВЕРГЕНЦІЯ	β-КОНВЕРГЕНЦІЯ
АБСОЛЮТНА	ВІДНОСНА
НОМІНАЛЬНА	РЕАЛЬНА
ПОЗИТИВНА	НЕГАТИВНА

σ-конвергенція базується на стандартному відхиленні досліджуваної змінної, тобто якщо стандартне відхилення визначеного показника групи країн зменшується з плином часу, то йдеться про σ-конвергенцію. β-конвергенція характеризується від'ємним співвідношенням між середнім темпом зростання ВВП на душу населення та логарифмом зазначеного показника базисного року, тобто коли темпи зростання досліджуваного показника менш розвинутої країни (групи країн) випереджають темпи зростання того самого показника більш розвинутої країни чи групи країн, тоді може йтися про β-конвергенцію.

Світовий досвід показує, що β-конвергенція потребує оптимального співвідношення обсягу заощаджень та інвестицій, удосконалення освітніх стандартів та рівня кваліфікації робочої сили, постійного підвищення конкурентоспроможності, а також пом'якшення соціального напруження.

Обидві концепції є корисними, оскільки вони вимірюють рівень конвергенції або дивергенції по-різному. Однак β-конвергенція є більш конкретною, оскільки дає відповіді на такі питання: чи справді бідніші економіки зростають швидше за багаті? як швидко відбувається процес конвергенції? чи існує конвергенція між групами країн? Треба зазначити, що β-конвергенція є необхідною, але недостатньою умовою виникнення σ-конвергенції.

Номінальна конвергенція — це додержання урядами країн визначених міжнародних вимог щодо збалансованості економічних показників, наприклад, Маастрихтських критеріїв. Саме законодавчі акти й підтримані ініціативи є основою номінальної конвергенції, наочним показником успішності якої є реальна конвергенція.

Якщо країни є подібними за всіма аспектами, крім початкового їх рівня людського і фізичного капіталу на душу населення, а бідніші країни (ті, чий рівень капіталу на душу населення менший) одержують більше з кожної додаткової одиниці капіталу на душу населення, ніж багаті держави, і врешті-решт обсяг виробництва є однаковим, то йдеться про абсолютну конвергенцію, оскільки країни досягають однакового рівня як капіталу (обох видів), так і ви-

[222] *Хорошаєв Є. С.* Формування інтегративної фіскальної моделі в Європейському Союзі : дис. … канд. екон. наук : 08.00.02 / Є. С. Хорошаєв ; Київ. нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана. — К., 2007. — С. 40.

робництва. Такий рівень називається «steady state» (постійний рівень) та за неокласичної моделі зростання не матиме місця, якщо не буде технологічного прогресу.

Але країни різняться за багатьма аспектами, які впливають на економічне зростання, наприклад, різні темпи приросту населення або відсоток заощаджень тощо. Це пояснює існування в кожній країні свого особистого «постійного рівня». У цьому разі концепція відносної конвергенції стверджує, що держави, які перебувають пропорційно віддаленіше від свого «постійного рівня», зростатимуть швидше за ті, що є пропорційно ближче до свого «steady state».

Позитивна конвергенція існує за умов процесу зближення систем у разі зростання визначених показників, а негативна — у разі їх падіння.

На початку XXI ст. загальносвітовою метою стало зниження фіскального навантаження на суб'єктів економічних відносин. Основні скорочення припадали на оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб, а подекуди й на соціальні збори. Поряд із процесом зменшення ставок обов'язкових платежів відбувається розширення податкової бази з метою недопущення зменшення бюджетних надходжень і, як наслідок, зменшення обсягів фінансування державою соціальних програм та програм розвитку.

Розширення податкової бази відбувалось у результаті або відмови чи зменшення вирахувань з доходів окремих видатків (наприклад, витрат домовласників на утримання будинків), або включення нових форм доходу до оподаткованого доходу (доходи за акціями та облігаціями). Ще одним джерелом розширення податкової бази стало введення альтернативного податку (як частини валового доходу в Канаді та США) або додаткового податку (на валовий дохід або близьку до нього величину в Данії та Норвегії). Ці податки застосовуються тільки стосовно до найбільш прибуткових груп населення з тим, щоб не допустити нівелювання наявної бази оподаткування відрахуванням з доходу законодавчо дозволених витрат[223].

За дослідженнями фахівців у останні два десятиріччя загальна картина прямого і непрямого оподаткування в розвинутих країнах мала такий вигляд[224]:

— прямі податки переважають у таких країнах, як Нідерланди, Данія, Люксембург, Канада, Нова Зеландія, Швейцарія, Австрія, США, Японія; підвищення їх ролі відбулось у Великобританії, Німеччині, Фінляндії, Канаді, Японії та США;

— непрямі податки переважають у Норвегії, Франції, Ірландії, Греції, Іспанії; підвищення їх ролі сталося в Австралії, Італії та особливо у Швеції;

— відносно врівноваженою структурою прямих та непрямих податків характеризуються Італія, Фінляндія і Швеція.

Існують різні підходи до проблеми оподаткування розподіленого та нерозподіленого прибутку:

— прибуток оподатковується як на рівні компанії, так і на рівні акціонерів;

— зменшення оподатковуваного прибутку на рівні компанії;

— установлення спеціальних ставок з оподаткування розподіленого прибутку;

---

[223] *Куцин М.* Современная теория и практика налогообложения / М. Куцин. — Х. : Прапор, 2001. — С. 207.

[224] *Демиденко Л. М.* Інтеграція податкової системи України до європейського економічного простору : дис. … канд. екон. наук : 08.04.01 / Л. М. Демиденко ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. — К., 2000. — 119 с.

— зменшення прибутку на рівні акціонера;

— частковий або повний залік акціонером податку, що його сплатила компанія;

— податковий кредит для акціонера;

— звільнення акціонера від оподаткування.

Система повного заліку сплачених обов'язкових платежів існує в Італії та Німеччині, часткового — у Франції, Данії, Іспанії, подвійне оподаткування — у країнах Бенілюксу, Японії, США.

Загальною практикою непрямого оподаткування в ПІК є застосування податку на додану вартість (ПДВ). Більше того, ці країни застосовують різні дискримінаційні заходи стосовно до продукції держав, у податковій системі яких немає ПДВ, що негативно позначається на конкурентоспроможності їхньої продукції та змушує запроваджувати податок. Так, однією з причин уведення ПДВ у Японії 1989 року (Consumption Tax Law) стали дискримінаційні заходи з боку урядів європейських країн стосовно до японських товарів, які [заходи] були скасовані тільки після введення Японією податку на додану вартість (у розмірі 3 %). Однак низька ставка цього податку критикувалась як така, що надає японським товарам конкурентних переваг. Надалі ставка ПДВ у Японії була збільшена до 5 % і такою залишається й тепер[225].

З 1977 р. в Європейському Союзі ПДВ нараховується за єдиною системою, хоч у багатьох країнах зберігається значна диференціація за кількістю та рівнем ставок. Згідно з Директивою 2006/112/ЄС від 27.11.2006 р. «Про спільну систему податку на додану вартість» (далі — Директива) у Європейському Союзі ПДВ має нараховуватися за єдиними правилами, однак у багатьох країнах зберігається значна його диференціація. Стандартна ставка (ст. 96, 97 Директиви), котру кожна держава-член визначає як процентну частку бази оподаткування, є однаковою для поставки товарів та послуг і до 31 грудня 2010 р. не мала бути меншою за 15 %. Члени ЄС можуть застосовувати одну чи дві знижені податкові ставки до окремих видів товарів або послуг, наприклад на водопостачання чи перевезення пасажирів, але розмір таких ставок має дорівнювати або бути більшим за 5 %. Платником ПДВ є будь-яка особа, котра самостійно веде в будь-якому місці будь-яку підприємницьку діяльність, якими б не були мета чи результати такої діяльності. Таке визначення унеможливлює ухиляння суб'єктів господарювання від оподаткування на підставі правових колізій, що трапляється в судах України.

У деяких державах (Швеція, Фінляндія, Данія) значно перевищена встановлена єдина ставка в 15 %. Це свідчить не тільки про незавершеність розпочатої роботи з уніфікації оподаткування, а й, головно, про об'єктивність твердження, що фіскальна політика − еволюційний феномен, тісно пов'язаний зі станом економіки й політики держави. Саме тому не можна вважати обґрунтованими досить поширені посилання на практику зарубіжних країн під час доведення необхідності підвищення або зниження податкових ставок.

Ще більші розбіжності виявляються в державах, не пов'язаних єдиними зобов'язаннями. Так, за ставки ПДВ у Норвегії 25 % (VAT Act, 19.06.1969) у

---

[225] *Романовский М.* Налоги и налогообложение : учебник для вузов / М. Романовський. — СПб : Питер, 2000. — С. 440.

Швейцарії вона становила лише 7,6 % (з 01.01.2011 — 8 % — VAT Law (nMWSTG), 12.06.2009), а в Японії 5 % (Consumption Tax Act, 1989). Водночас у США цей податок взагалі не набув поширення, хоч і всебічно обговорювалася доцільність його використання починаючи з 1960-х років. У практиці оподаткування споживання в цій країні використовується лише податок з продажу, який стягується на рівні штатів, але ставка його теж доволі низька і коливається в межах до 10 %[226].

Досить помітним є процес вирівнювання акцизних тарифів у розрізі країн Європейського Союзу. Це більше стосується продуктів, призначених для промислового використання та опалювання. Причиною цього є той факт, що окремі країни (Австрія, Данія, Італія, Португалія, Швеція) провадять політику накладання акцизів на однакові чи схожі продукти незалежно від сфери їх використання з метою зведення до мінімуму ризику зловживань та зменшення вартості контролю. При цьому інші країни (Бельгія, Великобританія, Фінляндія, Люксембург та Нідерланди) установлюють низькі акцизи на більшість продуктів, призначених для промислового використання або опалювання згідно з Директивами ЄС (Директива Ради 2003/96/ЕС від 27.10.2003 щодо реорганізації структури оподаткування енергетичних товарів та електроенергії). Відповідно, найвищі акцизи на пальне для промислового використання в Австрії та Словаччині у 6—8 разів більші, ніж у Люксембурзі. Акцизи на дизельне пальне для опалення в Німеччині у 36 разів більші, ніж у Бельгії та Литві[227]. Серед інших нормативних актів слід відзначити: Директиву Ради ЄС 2008/118/ЕС від 15.01.2009 щодо загального режиму для підакцизних товарів; Директиву Ради 92/79/ЕЕС від 19.10.1992 щодо зближення податків на сигарети, Директиву Ради 92/80/ЕЕС від 19.10.1992 р. щодо зближення податків на тютюнові вироби, інші ніж сигарети, та Директиву 2010/12/ЕС від 16.02.2010 щодо внесення в них змін; Директиву Ради 92/83/ЕЕС від 19.10.1992 щодо гармонізації структур акцизних зборів на спирт та алкогольні напої; Директиву Ради 92/84/ЕЕС від 19.10.1992 щодо зближення ставок акцизних зборів на спирт та алкогольні напої та Директиву Ради 95/59/ЄС від 27.11.1995 щодо податків, інших ніж податки з обороту, які впливають на споживання тютюнових виробів, тощо.

Як уже зазначалося, у розвинутих країнах податкові системи зорієнтовані на оподаткування особистих доходів громадян. Віддаючи належне прогресивності такої спрямованості та її перспективності для вітчизняних умов, слід особливу увагу звернути на той факт, що в цих країнах оподатковується лише та частка зароблених доходів, яка залишається після забезпечення основних життєвих потреб працівника та членів його родини.

Вихідною базою прибуткового оподаткування є сукупний дохід платника податку, який вміщує заробітну плату, соціальну допомогу, оплату праці в натуральній формі тощо. Натомість у оподаткуванні сукупний дохід не збігається з оподатковуваним, до якого застосовується чинна шкала податкових ставок. Другий менший на суму дозволених законодавством пільг, які також у світовій практиці дуже різноманітні: неоподатковуваний мінімум, професіональні ви-

[226] *Демиденко Л. М.* Інтеграція податкової системи України до європейського економічного простору. — С. 122

[227] Excise Duty Tables. Part II — Energy products and Electricity. Council Directive 2003/96/EC.

трати, родинні знижки, внески у фонди соціального страхування та ін. Ці фіскальні преференції можна розглядати як урахування державою інтересів громадян—платників податків, що, безумовно, сприяє підвищенню ефективності оподаткування.

Найбільшого застосування такі пільги дістали у Франції, Німеччині, Японії (Income Tax Act, 1887). В Італії, де такої практики немає, використовується інша форма пільг — податковий залік, на суму якого платник податку може зменшити свої зобов'язання за прибутковим податком. Податковий залік уміщує основний, на який мають право всі платники, та залік за родинними та іншими обставинами, який ураховує родинний стан, наявність дітей, утриманців тощо.

Варто також зазначити, що ставки прибуткового податку в більшості країн, як правило, складно прогресивні. Такий вид оподаткування означає найбільш оптимальну систему державного впливу на формування виробничих параметрів, а отже, на процес перерозподілу доходів. Багаторічна практика показала ефективність застосування прогресивного податку на прибуток з метою забезпечення рівномірного розвитку економіки країни. Фіскальна політика була покликана в такій ситуації, по-перше, знижувати рівень диференціації прибутковості підприємств із різною формою власності, що забезпечило рівномірне інвестування в усі галузі економіки; по-друге, здійснювати балансування споживання та інвестування. Саме на такій системі базується податкова система США (Internal Revenue Code, 1954), Японії (Corporation Tax Act, 1897), Франції та інших розвинутих країн.

Одним з питань щодо реформування фіскальної системи є рівноцінність податків, особливо в транзитивних країнах. Звичайний приклад виходить з основної схожості між національним доходом (котрий одержують усі члени суспільства) і національним продуктом (котрий вони всі виробляють). Оскільки величини доходу та випуску мають бути однакові, єдиний податок на доходи (тобто податок, яким оподатковуються всі джерела доходу за єдиною ставкою) та єдиний податок на продукцію (тобто той, яким оподатковується вся продукція за однаковою ставкою) мають бути рівні. Всеосяжний єдиний податок на продаж — це єдиний податок на випуск, і, отже, він має дорівнювати єдиному податку на дохід.

Виробництво будь-якого товару передбачає велику кількість етапів. Вартість кінцевого продукту являє суму доданої вартості на кожній стадії виробничого циклу. Податок можна стягувати на кожній стадії або в кінці виробництва. Податок у кінці виробничого циклу називається податком на продаж. Податок, що стягується на кожній стадії, називається податком на додану вартість. Податок на заробітну плату та податок на споживання рівноцінні. Тільки розподіл за часом доходів держави розмежовує ці податки, що може бути важливим, якщо ринки капіталу недосконалі. З огляду на те, що єдиний податок на додану вартість еквівалентний єдиному пропорційному прибутковому податку, то їх величини мають бути рівні. Але на практиці досягти цього ефекту поки що не вдалося жодній з країн.

Загалом з метою уніфікації податкових систем гармонізації підлягають три аспекти: база оподаткування, ставки податків та база й ставки разом.

Головною перешкодою створення загальної податкової бази в ЄС є те, що ця дія суперечить національним інтересам окремих країн-учасниць. Не дивно, що

уніфікації податкової бази ніколи не було на практиці. Але з цієї ситуації існує вихід — визнання однією країною системи оподаткування іншої країни. Наприклад, виходячи з домовленостей між урядами країн Нідерландів та Франції філіал голландської компанії, що розташований у Франції, може обчислювати податкові зобов'язання за голландською системою. Це не зачіпатиме національних інтересів країн, але приведе до полегшення роботи іноземної компанії на місцевому ринку, тобто знання тонкощів національного оподаткування перекладається на плечі урядовців країн-учасниць. Такий підхід часто називають домашнім оподаткуванням.

Нині процес гармонізації податкових ставок має дуже вузькоспрямований характер, а всі пропозиції щодо уніфікації зводяться до їх мінімізації. Європейська комісія двічі намагалась установити мінімальну ставку податку на прибуток корпорацій: 1975 р. вона запропонувала податковий інтервал між 45 та 55 %; а 1992 р. — мінімальний податок на рівні 30 %. Але в обох випадках країни залишили ці ідеї поза увагою. Вони не бажали віддавати право самостійного регулювання податкових ставок. При цьому альтернативою гармонізації встановлених законом податкових ставок є гармонізація ефективних ставок податку, що розраховуються діленням податкових доходів на податкову базу.

Варто наголосити, що, на відміну від великих за розміром країн, малі не можуть впливати через ставки корпоративного податку на величину доходу після оподаткування, а вимушені тримати їх на фіксованому рівні. Це впливає на більшу еластичність податкової бази в таких країнах, оскільки малий розмір доходу після оподаткування може бути компенсований зростанням доходу до оподаткування, що дозволяє залучити більший обсяг прямих інвестицій та прискорює вирівнювання ВВП між країнами. 2004 року Дж. Слемрод установив наявність позитивної кореляції між доходами бюджету від оподаткування корпорацій та розміром країни[228].

З іншого боку, можна розглядати низькі ставки податків у менш розвинутих країнах як поступку суспільству виходячи з того, що фінансування державного сектору здійснюється на низькому рівні. Тобто уряди таких держав сподіваються на відповідальність компаній у соціальній політиці.

У загальному обсязі доходів бюджету значення податку на прибуток компаній незначне, у країнах ЄС середнє значення становить 3,2 %, що спричинює рух капіталу не тільки в глобальних масштабах, а й у межах окремих економічних угруповань. Наприклад, Нідерланди і Люксембург використовують так звану класичну систему оподаткування, яка передбачає повне відокремлення корпоративних податків і податків з дивідендів власників їхніх акцій (тобто подвійне оподаткування прибутку за однаковою ставкою). У Бельгії, Данії, Ірландії та Великобританії діє «ампутаційна» система, коли авансовий податок, що сплачується компанією на початку року, зменшує особистий податок акціонерів. У ФРН і Франції впроваджена модель подвійних ставок, за якої прибуток до розподілу оподатковується меншим податком, ніж прибуток, який не підлягає розподілу.

[228] *Slemrod J.* Are corporate tax rates, or countries, converging? / J. Slemrod // The conference on World tax competition, office of tax policy research of the University of Michigan Business school and the Institute for fiscal studies on May 24 and 25. — London, 2001. — P. 25.

Іноді непорозуміння між країнами виникають через невідповідність методів розрахунку обсягів прибутку, який підлягає оподаткуванню. Держави у своїх національних законодавствах по-різному трактують поняття амортизації, капіталізації доходів, збитків, резервів і запасів, оцінки активів і пасивів, що так чи інакше впливає на обсяг чистого прибутку. Загальною рисою є те, що нерезидентам надаються ті самі переваги в оподаткуванні, що й резидентам, якщо вони одержують 75 % загального доходу в одній із країн—членів ЄС. За таких умов у державі проживання їм буде відповідно зменшено переваги в оподаткуванні. Уніфікація не поширилася на особисте оподаткування. Через низьку мобільність трудових ресурсів країни значно менше координують цей аспект фіскальних систем. Утім в усіх державах застосовується прогресивна система оподаткування, максимальні ставки якої сягають аж 50 % від суми доходу фізичних осіб (наприклад, у Бельгії). Ця позиція спричинюється до фіскальної конкуренції між членами ЄС та сприяє зниженню рівня обов'язкових платежів, що є негативним моментом за браку дієвого державного регулювання. Проте такі високі ставки зазначеного податку можуть бути зменшені завдяки преференціям, наприклад: різне оподаткування для подружжя, самотніх осіб та залежно від кількості дітей, що застосовується майже в усіх економічно розвинутих країнах; оподатковування доходу, який залежить від виду та сфери діяльності (наприклад, робота за наймом, сільськогосподарська та лісова діяльність, промислова та комерційна діяльність, капіталовкладення, здача власності в оренду та інші джерела одержання доходу, якщо йдеться про Австрію), або диференційоване оподаткування професійної діяльності, яке застосовується в Японії; в Іспанії з оподаткованого доходу вираховується розмір вкладень у підприємницьку діяльність; застосування періодичної обов'язкової оцінки вартості майна тощо[229]. Крім того, для розрахунку індивідуального прибуткового податку в усіх країнах установлюється неоподатковуваний мінімум доходів громадян, який також спрямований на зменшення розміру обов'язкового платежу.

Іншою перешкодою більш швидкої конвергенції є високий рівень структурного безробіття. Регіональні відмінності в показниках безробіття доволі значні в членах інтеграційного угруповання. Середня ставка безробіття в ЄС на початку 2010 р. становила майже 10 %. Пов'язують це не тільки із кризою 2008 р., а здебільшого з високим рівнем тіньової економіки. Наприклад, в Італії зайнятість у тіньовому секторі — приблизно 30 % на півдні та трохи менше ніж 10 % на півночі. Довгострокове безробіття особливо високе в традиційно сільськогосподарських районах, таких як Андалусія в Іспанії. Високі показники національного безробіття обмежують міграційні потоки всередині регіону. Також частково обмежена мобільність приватного капіталу, позаяк продуктивність капіталу низька в регіонах з високим рівнем безробіття, котрі, як правило, мають менш розвинену інфраструктуру.

Одним зі способів підвищення рівня зайнятості в країнах ЄС-12 (нові члени ЄС з 2004 та 2007 рр.) є навчання населення: у Польщі понад 70 % безробітних мають початкову освіту або взагалі без освіти, у Словенії — 45 %, Литві — 60 %. За розрахунками ОЕСР (1997) працівники, що не мають середньої освіти, можуть мати від 5—7 років безробіття протягом життя у Великобританії, Фін-

[229] *Литвиненко Я.* Податкова політика / Я. Литвиненко. — К. : МАУП, 2003. — С. 172—178.

ляндії та Іспанії та 3—5 років у Ірландії, Німеччині, Швеції, Франції, Бельгії та Данії.

Незважаючи на дієвий інструмент боротьби з безробіттям — вільну міграцію незайнятого населення, для країн ЄС-12 був установлений перехідний період у п'ять років з можливістю його пролонгації, протягом якого заборонено вихідцям із зазначених держав вільно влаштовуватися на роботу в будь-якій державі Союзу за їх вибором. Це пов'язано з тим, що іммігранти з країн Центральної та Східної Європи звичайно мають кваліфікацію нижчого рівня, ніж місцеві мешканці. Тому, скоріше за все, рівень безробіття в країнах, що їх приймають, збільшиться, а чисті фіскальні доходи держави зменшаться, оскільки некваліфіковані іммігранти сплачують менше податків та використовують більшу частку державних соціальних витрат. За розрахунками деяких економістів (Fassmann and Munz) від 4 % до 7 % населення Балтійських країн, Польщі, Чехії, Словаччини, Угорщини та Словенії до 2020 р. переїдуть на постійне місце проживання в країни Західної Європи, що становитиме близько 5 млн осіб[230].

Одним з основних інструментів економічного вирівнювання регіонів у межах ЄС є дотаційне фінансування їхніх бюджетів зі структурних фондів та Фонду згуртування. Треба зазначити, що досі результати надання додаткових фінансових ресурсів із цих фондів ще цілком не досліджені. Якщо не брати до уваги Ірландію, немає доказів конвергенції економічного розвитку регіонів, що одержують допомогу, з іншими територіями країни. Більше того, існує небезпека, що фінансування зі структурних фондів може придушити стимули місцевих урядів запроваджувати власні соціальні програми розвитку.

Утім у бюджеті ЄС на 2010 р. на фінансування програм структурних фондів та Фонду згуртування було виділено 49,4 млрд євро, з яких 52 % призначалось для країн ЄС-12[231]. Однак нові члени Євросоюзу не є нетто-одержувачами фінансових ресурсів: 75 % митних платежів, що надходять до бюджетів цих країн, спрямовуються безпосередньо до бюджету ЄС, а 25 % залишаються в державі для покриття витрат на їх збір, хоч такий перерозподіл доходів не впливатиме на фінансовий баланс країн ЄС-12, оскільки митні тарифи на більшість промислових товарів ще до вступу були низькими.

Важливо наголосити, що в багатьох випадках фіскальна гармонізація не є ані необхідною, ані бажаною, зважаючи на великі відмінності національних моделей держав та різні їх пріоритети. Тобто процес уніфікації відбувається під впливом міжнародних аспектів розвитку економічного світу. Прямі податки можуть залишатися під контролем країн-членів, навіть коли ЄС досягне більш високого рівня інтеграції, ніж тепер. Але координація національних фіскальних систем є бажаною з метою уникнення дискримінацій та додержання основних свобод громадян. Так, оподаткування пенсій — яскравий приклад невирішених питань у цій галузі. Деякі країни (Бельгія, Іспанія, Австрія) не оподатковують пенсії під час нарахування, але оподатковують під час виплати, інші — навпаки (Люксембург). Це може призвести або до подвійного оподаткування, або до загального звільнення від оподаткування громадян, які працюють в одній країні, а

[230] *Vaughan-Whitehead D*. EU enlargement versus social Europe? The uncertain future of the European social model // Edward Elgar publishing ; USA. — 2003. — C. 191.
[231] http://ec.europa.eu/budget/budget_detail/current_year_en.htm

виходять на пенсію в іншій. З метою уникнення подібних колізій компанії, що здійснюють діяльність у кількох державах, часто вимушені робити відповідні соціальні відрахування в кожній з них, де мають працівників, що призводить до значних додаткових витрат. З усіх західноєвропейських країн тільки в Італії ухвалено рішення (1995) щодо рекомендованого ЄС перерахування пенсійного забезпечення на індивідуальну нагромаджувальну систему. При цьому завершити даний перехід планується протягом наступних 40 років. Однак Франція відкрито негативно ставиться до цих рекомендацій[232], тому в даному питанні не вдалось досягти певних позитивних результатів.

У таких умовах національні моделі пенсійного забезпечення не можуть залишатися цілком незалежними. Перед урядовцями постала низка проблем, які потрібно негайно розв'язати. По-перше, це — збільшення дефіциту фондів пенсійного страхування внаслідок «старіння нації». За деякими прогнозами (E. Thode), у період з 2000 до 2050 рр. середня тривалість життя в країнах ЄС-15 збільшиться на 5 років і становитиме в середньому 75 років для чоловіків і 85 для жінок. У цей самий період кількість працівників, що припадає на одного пенсіонера, зменшиться з чотирьох до двох осіб, що робить функціонування солідарної системи економічно неефективним[233]. По-друге, нескоординована політика може призвести або до подвійного оподаткування пенсійних доходів, або до звільнення від оподаткування взагалі за умови зміни місця проживання людини в старості. По-третє, забезпечення належного рівня існування пенсіонерів.

З цих причин уряди країн ЄС намагаються реформувати сучасні моделі пенсійного забезпечення. Такий процес, як правило, відбувається в одній з таких площин:

— зростання вікової межі виходу на пенсію. Три держави Євросоюзу (Німеччина, Данія та Великобританія) ухвалили рішення про зростання мінімальної вікової межі виходу на пенсію до 67—68 років, проте такі норми будуть імплементуватись у законодавче поле протягом наступних 10—15 років[234]. Економісти (Maria Joao Rodrigues) підрахували, що якщо збільшити вік виходу на пенсію до 70 років, то можна зберегти нинішній високий рівень пенсійного забезпечення до 2040 р.[235];

— збалансування пенсійних доходів та витрат за допомогою зміни формули нарахування соціальних платежів або внесення коректівів до механізму індексації. Наприклад, Італія та Швеція перейшли до так званої системи «умовно визначених внесків» (notionally defined-contributions), коли розмір відрахувань залежить від соціально-економічної ситуації в країні, а виплати — від внесків, що нагадує функціонування індивідуальних пенсійних планів[236]. В Угорщині з 2000 р.

---

[232] *Куцин М.* Современная теория и практика налогообложения / М. Куцин. — Х. : Прапор, 2001. — С. 359.

[233] *Thode E.* Securing pensions for the next fifty years — achievements or recent reforms in selected countries / E. Thode // CESifo Dice Report. — 2003. — № 1. — Vol. 1. — P. 3.

[234] Репортер Барселони [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.barcelonareporter.com/index.php?/news/comments/only_three_other_countries_in_the_eu_plan_to_increase_retirement_age_above

[235] The new knowledge economy in Europe: a strategy for international competitiveness and social cohesion / edited by M. J. Rodrigues — Edward Elgar publishing, inc., Massachusetts, 2002. — P. 68.

[236] *Werding M.* After another decade of reform: do pension systems in Europe converge? / M. Werding // CESifo Dice Report. — 2003. — № 1. — Vol. 1. — P. 11—18.

запроваджена така система індексації пенсійних доходів: половина зростання розміру пенсій розраховується з урахуванням рівня зростання зарплат, а інша половина — на основі інфляції. Така система вигідна пенсіонерам тільки за умов значного рівня інфляції. Натомість уряд може робити суттєві заощадження[237];

— збільшення розміру внесків та врегулювання виплат;

— установлення єдиних правил нарахування пенсій, підвищення стимулів щодо пізнішого виходу на пенсію, більш жорстка перевірка для нарахування соціальної допомоги. В Австрії законодавчо закріплено одержання бонусу в розмірі 4 % за кожен додатково відпрацьований рік для людей пенсійного віку;

— недопущення розповсюдження бідності серед людей похилого віку завдяки наданню мінімальних гарантій тим категоріям пенсіонерів, які мало заробляють, або тим, котрі тимчасово припиняють працювати у зв'язку з доглядом за дитиною. У Нідерландах 1998 р. був створений фонд (AOW Spaarfonds) для забезпечення фінансової стабільності пенсійної системи, який поповнюється за кошти податкових доходів держави. Було вирішено, що активи фонду не можуть вилучатися до 2020 р. Після настання цього терміну їх спрямують на фінансування пенсійних витрат.

Як бачимо, відбувається конвергенція державних пенсійних програм, але це не означає, що створюється єдина уніфікована модель. Поряд із загальними тенденціями, існують і певні відмінності як між окремими країнами, так і між групами країн ЄС-15 та нових членів (ЄС-12). Так, наприклад, Люксембург є єдиною країною у складі ЄС-15, де оподатковуються пенсійні внески, а не виплати[238]. Реформування ж пенсійного законодавства в нових країнах—членах Євросоюзу відбувалося дещо іншим способом, ніж у ЄС-15. Замість перегляду наявних моделей у більшості держав було ухвалено рішення про їх зміну. Запроваджується нова пенсійна система, що складається з трьох основних компонентів: гарантованої державної пенсії (найменша частка близько 30 % виплат), накопичувальної та добровільної. З одного боку, така модель значно знижує навантаження на бюджет країни, а з другого — є дуже вразливою, оскільки залежить від професійності менеджерів приватних фондів з управління пенсійними активами та фіскально-монетарної політики уряду.

Аналогічні зміни спостерігаються в законодавстві, що регулює питання надання соціальних гарантій у разі нещасних випадків на виробництві, захисту інвалідів та допомоги в разі безробіття. Так, за рівнем безробіття Україна вже перевищила не тільки середньоєвропейські показники, а й показники окремих держав з перехідною економікою. Кількість зареєстрованих безробітних у цілому в Україні на 1 січня 2010 р. становила 531,6 тис. людей, що на 3,8 %, або 19,4 тис., більше, ніж на 1 грудня 2009 р. (512,2 тис. людей).

За даними Держкомстату рівень зареєстрованого безробіття в цілому в Україні на 1 січня 2010 р. був 1,9 % населення працездатного віку, що відповідає показнику жовтня 2009 р.

---

[237] *Vaughan-Whitehead D*. EU enlargement versus social Europe? The uncertain future of the European social model / D. Vaughan-Whitehead // Edward Elgar publishing ; USA, 2003. — P. 142.

[238] *Fenge R.* Taxing pensions: cross-country differences and international coordination / R. Fenge, M. Werding // CESifo Dice Report, Journal for institutional comparisons. — 2003. — № 3. — Vol. 1. — P. 30—35.

Кількість безробітних, які на 1 січня 2010 р. одержували допомогу з безробіття, збільшилася на 2 % порівняно з аналогічним показником на 1 грудня 2009 р., і становила 408,6 тис. людей.

Середня сума допомоги з безробіття з початку року збільшилася на 51,14 грн — до 655,56 грн (на 1 грудня 2009 р. — 650,97 грн)[239].

Безробіття — це важкий іспит не тільки для працівника, а й для членів його родини. Безробітні втрачають почуття власної гідності, почуваються винними перед своїми близькими, упадають у стан дезадаптації, що призводить до психічних розладів, самогубств, інших видів девіантної поведінки. Усі ці чинники підштовхують безробітних до політичної активності: участі в демонстраціях і мітингах, інших акціях протесту. Проблема безробіття в Україні виникла і загострилась під час переходу економіки на ринкові рейки. У процесі переважно неефективного розпродажу державних підприємств уряд самоусунувся від ролі головного суб'єкта системи соціального захисту, зокрема від надання гарантій зайнятості населенню.

У Європі ж ще на початку XX ст. почали створюватися спеціальні фонди допомоги безробітним. У 1905—1908 рр. у Франції, Данії й Бельгії програми з надання допомоги безробітним стали розроблятися на державному рівні. А у Великобританії У. Черчілль, на той час міністр торгівлі, з метою підвищення ефективності допомоги безробітним домігся від законодавчих органів права для Міністерства торгівлі відкрити біржу праці. Створена на той момент британська система страхування запропонувала такі методи допомоги безробітним, котрі й досі застосовуються у структурах страхування від безробіття.

У Німеччині система обов'язкового страхування від безробіття була запроваджена у період найбільш високого безробіття у 1927 р., у Швеції — у 1932 р. у період правління соціал-демократів.

Після інфляційної кризи 1973 р. безробіття стало типовим явищем для всіх промислово розвинених країн. Якщо наприкінці 1960-х років у Великобританії дестабілізаційним фактором, що призвів до зміни політичного курсу й відставки Кабінету міністрів, був рівень безробіття у 2,5 % працездатного населення (0,5 млн безробітних), то на початку 1970-х рр. йшлося вже про один мільйон, а наприкінці 1970-х років — 1,5 млн. На початку 1990 р. кількість безробітних коливалася на рівні 10 % (близько 3 млн осіб). І така ситуація стала характерною для всіх промислово розвинених країн. З 1978 до 1998 рр. кількість безробітних у державах, які належать до Організації економічного співробітництва і розвитку, збільшилась із 10 млн до майже 35 млн осіб[240].

Тож подібні обставини сприяли тому, що європейські країни нагромадили досвід у боротьбі з безробіттям і пом'якшенням його наслідків.

Як свідчить практика, 2008 р. майже всі нові робочі місця у країнах ОЕСР були створені у приватному секторі. Водночас державний сектор і далі забезпечує робочі місця для значної частини населення промислово розвинених країн. У середині 1990-х рр. збільшення зайнятості відбувалося завдяки запровадженню неповної зайнятості, а в деяких державах — у результаті скорочення тих,

---

[239] *Макеев С.* Процессы социальной структуризации в современной Украине / С. Макеев // Полис. — 2008. — № 3. — С. 57—58.

[240] *Баранова Т. И.* Социальная защита испанских трудящихся / Т. И. Баранова // Полис. — 2008. — № 6. — С. 152—158.

хто працював повний робочий тиждень. Так, наприклад, відповідно до програми, розробленої в Данії, працівники мають право на одержання цілком або частково оплачуваної відпустки строком до одного року для здобуття додаткової освіти, з догляду за дитиною, через особисті обставини. Вивільнені в такий спосіб робочі місця тимчасово надаються безробітним.

Якщо порівнювати власне скандинавську і європейську моделі політики зайнятості, то можна зробити висновок, що перша спрямована на забезпечення працею всіх трудящих, для чого створюються робочі місця в державному секторі із середньою оплатою праці; друга орієнтована на скорочення кількості зайнятих за умови підвищення продуктивності праці й зростання доходів працівників. Така політика передбачає дорогу систему допомоги для більшої кількості безробітних.

Бідність — проблема, яку успадковує й нове тисячоліття. 2009 року за даними Світового банку 1,5 млрд людей на нашій планеті існували лише на один долар у день. Здається, що проблема бідності є вічною — вона завжди була і завжди буде. Щоправда, соціалісти-утопісти вважали, що існував «золотий вік», коли, на їхню думку, не було бідних і багатих. Але утопісти помилялись — бідність існувала й тоді, хоч і не була персоніфікована. У первісному суспільстві теж потерпали від голоду. Тільки тоді не було розшарування на класи, поділу на заможних і нужденних, не існувало «соціальної» бідності, яка породжує почуття несправедливості.

Сучасні держави використовують різні засоби для розв'язання проблеми бідності. Найбільших успіхів у боротьбі з бідністю досягла так звана соціальна держава, яка турбується про матеріальне становище своїх громадян, провадить сучасну соціальну політику.

Така держава сприяє збереженню стабільності, суспільної злагоди, запобігає гострим соціальним конфліктам.

Поняття «соціальна держава» виникло у першій половині XIX ст. 1848 року у Франції обговорювалась можливість такого визначення. Пізніше це поняття використовували паризькі комунари. Але конституційного закріплення воно дістало лише після Другої світової війни в кількох країнах Європи — Франції, ФРН, Іспанії. Сьогодні й у конституціях деяких найбідніших країн Африки записано, що вони є соціальними державами (хоча проголошення держави соціальною не означає, що вона така насправді). Соціальна держава постає як продукт тривалого розвитку. Потрібні певні передумови для її виникнення. До чинників, що обумовили виникнення соціальної держави, належать достатньо високий рівень економічного розвитку, що є результатом суспільної модернізації; громадянське суспільство; культура, для якої характерні солідаристські традиції, тощо.

Наприкінці 1970-х — на початку 1980-х рр. у деяких розвинутих країнах Заходу відбулася так звана неоконсервативна революція. У цей період почала ставитись під сумнів сама можливість існування соціальної держави. Головною причиною цих змін була економічна криза. Якщо взяти до уваги, що соціальна держава сформувалась у 1950—1960-ті роки, то вже лише через кілька десятків років вона почала переживати серйозну кризу. У цьому контексті постановка питання про можливість існування такої держави була цілком виправданою. Критика соціальної держави зводилась в основному до такого: держа-

вне регулювання економіки менш ефективне, ніж ринкові механізми регулювання, оскільки ринок більш чутливий до попиту; соціальна держава виховує патерналізм, призводить до появи людей, які не бажають працювати, живуть за кошт інших.

Розглянемо більш докладно модель соціального забезпечення Швеції. У цій країні створено кілька відповідних позабюджетних фондів, функціонування яких спрямовано на забезпечення високого рівня соціального захисту населення, а саме: Агентство соціального страхування Швеції, яке координує та контролює діяльність регіональних відділень усіх соціальних фондів; Рада пенсійного страхування, яка здійснює управління коштами на індивідуальних пенсійних рахунках громадян; Державний департамент здоров'я й добробуту, що відає питаннями соціального захисту матері й дитини, а також медичним страхуванням; Департамент страхування на випадок безробіття Швеції, який разом із 36 фондами (за галузевою належністю) розглядає питання надання допомоги в разі втрати людиною місця роботи.

Основні відрахування з доходів здійснюються платниками податків на пенсійне страхування в розмірі 7 % доходу, що підлягає оподаткуванню (до 359115,00 крон). Додатково за накопичувальною системою пенсійного забезпечення сплачується адміністративна плата 0,67 % вартості приватного майна громадянина (2005). Самозайняті особи відраховують 7 % доходу, що підлягає оподаткуванню (до 359115,00 крон) за системою пенсійного страхування, та 10,21 % на пенсійне забезпечення за віком, а також 1,7 % на утримання нащадків після смерті. Працедавець нараховує 10,21 % на фонд оплати праці за загальною системою й окремо 1,7 % на утримання нащадків працівника. Загальна пенсія поширюється на 65-річних осіб, котрі хоча б протягом трьох років сплачували внески. Гарантована державна пенсія виплачується тільки за умов одержання особою незначних надходжень із накопичувальної системи або їх відсутності та тільки в країнах ЄС і в державах, з якими Швеція підписала відповідні договори. Загальна система виплат складається із 60 % доходу, що перевищував 40,5 тис. крон у «найліпші» для працівника 15 років. Якщо його заробіток був нижчий від визначеного рівня, то — 96 % для самотнього та 78,5 % для подружжя пенсіонерів. Повна пенсія нараховується за наявності 30-річного стажу та вираховується пропорційно до цього показника. Неповна пенсія встановлюється способом зменшення суми повної пенсії на 0,5 % за кожен місяць виходу на пенсію до 65 років. Якщо людина відкладає час виходу на пенсію до 70 років, то за кожен додатково відпрацьований місяць їй іде надбавка 0,7 %. Пенсії підлягають оподаткуванню, але щороку коригуються залежно від середнього рівня заробітної плати. Гарантована пенсія нараховується, у разі якщо людина понад 40 років прожила у Швеції.

Зовсім по-іншому розраховується пенсія для інвалідів та осіб, котрі тимчасово втратили працездатність (мінімум на 25 %). Вона складається з двох елементів: гарантованого та зробленого, який залежить від кількості років перебування в Швеції, та періоду страхування, що не має бути менший за три роки. Гарантована пенсія виплачується в повному обсязі за умов 40 років проживання в країні у розмірі 95 280,00 крон на рік для самотнього і скорочується на 1/40 за кожний рік проживання за кордоном (менше ніж 40). Зароблена пенсія становить 64 % від потенційно прогнозованого заробітку, що вираховується як се-

редній за три найдохідніші роки перед роком звернення по непрацездатність; верхня межа доходу, яка береться для розрахунку, становить 297 750,00 крон.

Дуже розвинутим у країнах ЄС та, зокрема, Швеції, є інститут утримання спадкоємців (нащадків) померлого, для котрих установлюється допомога у визначеному відсотку від пенсії застрахованої особи. Таке утримання складається з двох компонент, перша з яких залежить від розміру прав померлого на виплати, а друга — від строку проживання в країні (не менше трьох років). Гарантована пенсія в мінімальному розмірі виплачується вдові (вдовцеві), яка молодша від 65 років та проживала з чоловіком не менше ніж п'ять років. У разі повторного одруження або після 65 років пенсія перестає нараховуватися. Максимальний розмір зазначеної допомоги не може перевищувати 84 561,00 крони на рік. Накопичувальна пенсія нащадкам становить 55 % від пенсійних виплат померлого. Виплачується протягом 10 місяців особі молодшій за 65 років або яка на час смерті виховує дитину віком до 18 років. У разі повторного одруження утримання скасовується. Дитина має право на 15 880,00 крон на рік до досягнення 18- або 20-річного віку, якщо вона й далі навчається. Якщо дитина залишилася сиротою, то їй до 18 років (до 20 — якщо студент) виплачується 30 % пенсійних прав померлого (35 % для дитини до 12 років). Пенсія зростає на 20—25 % відповідно, якщо залишилося більше однієї сироти, та розподіляється між ними рівномірно.

Відрахування до Державного департаменту здоров'я й добробуту Швеції здійснюють виключно працедавці та самозайняте населення. Перші сплачують 8,44 % фонду оплати праці, другі — 9,61 % заробітку. Обидві категорії платників роблять додаткові внески в розмірі 2,2 % на страхування батьків. Одержати грошову допомогу мають право громадяни, за кого працедавець здійснює страхові внески, в сумі більше 9,6 тис. крон на рік або офіційно зареєстровані безробітні. Решті виплачується різного роду соціальна допомога.

Право на медичне забезпечення мають усі резиденти Швеції. Воно передбачає компенсацію частини витрат на подорож, безкоштовне медичне обслуговування та стоматологію для дитини віком до 20 років, субсидії на стоматологічні послуги для інших осіб, безкоштовний інсулін, а також компенсацію вартості протезів. За кожну оплачувану докторську консультацію платникові зборів повертається з відповідного фонду від 60 до 300 крон, але не більше ніж 900 крон на рік. У разі хвороби працездатної особи соціальні виплати становлять 80 % від одержуваного доходу, рівень якого обмежений сумою в 297 750,00 крон на рік починаючи з 15 дня хвороби. До цього часу лікарняний оплачує в тому самому розмірі працедавець. Виплати відбуваються щодня, тобто вихідні теж зараховуються до загального строку непрацездатності, але підлягають оподаткуванню. На пенсіонерів страхування поширюється протягом 180 днів після виходу на пенсію.

Після народження дитини матері виплачується 80 % одержуваного доходу протягом 390 днів після пологів, але не менше ніж 180 крон на день, та додатково протягом 90 днів надається допомога у 60 крон на день, але з цих сум мають бути вирахувані податки. Зазначений період починається не раніше ніж за 60 днів до прогнозованої дати пологів. Додатково батько має право на оплачувані 10 днів у розмірі 80 % від заробітку у зв'язку із народженням дитини. Людина може одержувати соціальні виплати в разі догляду за дитиною до 12-річного віку (16-річного, якщо дитина інвалід).

З метою забезпечення робітника на випадок зазнання травми на виробництві держава стягує виключно із самозайнятого населення та працедавців 0,68 % доходів або нарахованого фонду оплати праці відповідно. Щодо розміру виплат, то вони цілком ідентичні тим, що сплачуються в разі вагітності й пологів: максимально — 652 крони до оподаткування на день. У разі повної втрати працездатності людині виплачується 100 % заробітку з урахуванням ліміту 297 400,00 крон на рік. В інших випадках — залежно від ступеня втрати працездатності. Після смерті застрахованої особи її дружині (чоловікові) одноразово виплачується 11 820,00 крон та протягом наступних 10 місяців 45 % пенсії померлого.

Страхуванню на випадок безробіття підлягає людина віком від 20 до 65 років, яка шукає роботу та має не менше ніж 480 годин трудового стажу протягом 6 місяців підряд перед втратою роботи. Поряд з обов'язковою, існує добровільна програма страхування на випадок безробіття, за якого особа сплачує від 80 до 134 крон. Фінансування програми базового страхування відбувається за кошти внесків працедавців у визначеному відсотку до фонду оплати праці. Загальні виплати становлять 320 крон на день за умови, що людина працювала 40 годин на тиждень, та здійснюються протягом 300 робочих днів починаючи з п'ятого дня після звернення до відповідного галузевого фонду. За добровільною системою в разі безробіття особа може розраховувати на 80 % попереднього доходу протягом перших 200 днів безробіття, потім — на 70 %, але максимальні виплати не перевищують 680 крон на день. Період виплат становить до 300 днів. Якщо людина відмовляється від наданої пропозиції працевлаштування, то соціальні виплати на випадок безробіття скорочуються мінімум на 25 %[241].

Модель соціального забезпечення Франції також варта уваги. Радикальні реформи у соціальному законодавстві Французької Республіки відбулися на початку століття, причиною яких став дефіцит бюджету соціальної системи у 10 млрд євро 2003 року. Накреслені цілі у зміні нормативних актів були такі:

— розмір пенсії має становити не менше ніж 2/3 від заробітку до 2020 р.; для цього трудовий стаж збільшується до 40 років з 2008 р., але час безробіття, непрацездатності та період до пенсії зараховуються до загального стажу. Мінімальний вік, що дає право виходу на пенсію, становить 60 років;

— хто одержував мінімальну заробітну плату протягом усієї кар'єри, гарантовано одержать пенсію в розмірі 85 % від заробітку.

Нині внески на пенсійне забезпечення становлять 6,65 % валових доходів робітника. Ті, хто одержує допомогу з безробіття в розмірі більшому за мінімальну заробітну плату, вносять у Національний фонд пенсійного страхування 11,37 % заробітку. Самозайняті особи не здійснюють жодних відрахувань. Працедавець сплачує 8,3 % фонду оплати праці та додатково 1,6 % на утримання нащадків працівника. Максимальний дохід, з якого обчислюються внески, — 2589,00 євро на місяць.

Повна пенсія за віком становить 50 % заробітку, що розраховується як середній дохід за найліпші 25 років, але максимально береться 2773,00 євро на місяць. Якщо людина не має 40 років стажу, то їй пропорційно нараховується неповна пенсія, яка не може бути меншою за 25 % заробітку. Додатково за кожен

[241] http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2008-2009/europe/sweden.html

відпрацьований квартал понад установлений норматив у 160 кварталів пенсія збільшується на 0,75 %.

Для одержання пенсії з інвалідності людина має бути молодша від 60 років, втратити 2/3 працездатності, бути застрахованою протягом 12 місяців та пропрацювати 800 годин протягом останніх 12 місяців, у тому числі 200 годин протягом останніх трьох місяців.

У разі нещасного випадку на виробництві виплати постраждалому протягом перших 28 днів становлять 60 % середнього добового заробітку з урахуванням максимальної суми виплат, потім — 80 %. Максимальні виплати дорівнюють 277,52 євро на день, що становить 0,834 % максимального рівня заробітної плати за рік, з якого робляться відрахування. Страхування покриває також нещасні випадки, що трапляються по дорозі на роботу та з неї. Внески сплачуються виключно працедавцями залежно від міри ризику за середньою ставкою 2,26 % фонду заробітної плати. Спеціальні системи страхування розроблені для сільськогосподарських робітників, шахтарів, моряків, самозайнятого населення, державних службовців.

Пенсія нащадкам становить 40 % від середнього заробітку померлого за останні 12 місяців та виплачується на користь особи, котра перебувала у шлюбі з померлим на дату смерті або була заручена. Якщо чоловік був розлучений із дружиною і будь-хто з них одержував аліменти, то колишній чоловік або дружина померлої особи має право на пенсію в розмірі 20 % від середнього заробітку застрахованої особи за останні 12 місяців. Допомога на дітей надається в розмірі від 20 до 30 % середнього заробітку померлого (залежно від віку та наявних опікунів). Для батьків, котрі перебували на утриманні, допомога становить 10 % від середнього 12-місячного заробітку на кожного. Але загальна сума виплат не може перевищувати 85 % середнього заробітку померлого. Виплати здійснюються щокварталу та індексуються щороку.

Внески на випадок безробіття здійснюються у 30 профільних Асоціаціях працевлаштування в промисловості і торгівлі у таких розмірах: застраховані особи сплачують 2,4 % брутто заробітної плати, максимальний рівень якої встановлений на межі 11 092,00 євро на місяць. Самозайняте населення даних відрахувань не здійснює. Працедавці перераховують 4 % фонду оплати праці та додатково 0,15 % у фонд гарантування виплат заробітної плати на випадок банкрутства працедавця. Але відсоток змінюється залежно від кількості працівників та їхнього віку: якщо працівник старший за 50 років, то працедавець звільняється від сплати збору.

Виплати з безробіття здійснюються в розмірах від 57,4 % до 75 % середньої добової оплати праці протягом останніх 12 місяців. Допомога надається протягом 7 місяців, якщо внески робилися хоча б протягом 6 місяців за останні 22 місяці. Максимальна сума, яка береться для розрахунку, становить 11 092,00 євро на місяць. Працедавці, котрі наймають безробітних, що стоять на обліку понад 12 місяців, або людей похилого віку (старших за 50 років), одержують фіскальні преференції. Після закінчення строку, протягом якого виплачується допомога з безробіття, вона замінюється програмою соціальної підтримки.

За умови наявності в родині двох і більше дітей віком до 20 років та сукупного доходу меншого за 55 % офіційно встановленого рівня мінімальної заробітної плати на одну фактично працюючу дитину вона має право на одержання

соціальної допомоги, яка фінансується за кошти внесків самозайнятих осіб і працедавців у розмірі 5,4 % від доходу або фонду оплати праці відповідно. За кошти зазначених ресурсів також здійснюється підтримка вагітних та утримання дітей до трирічного віку. Одноразово родині після народження дитини виплачується 855,25 євро. Одному з батьків, який вирішив скоротити робочий тиждень з метою виховання дитини до досягнення нею трирічного віку, за умови здійснення ним соціальних відрахувань протягом не менше від чотирьох кварталів за останні два роки виплачується допомога. До досягнення дитиною 6-річного віку за умови, що батьки працюють та вимушені наймати доглядальницю, держава також надає допомогу. Протягом 12 місяців один з батьків може утримуватися за кошт держави, у разі якщо він був вимушений звільнитися з метою догляду за серйозно хворою дитиною або дитиною-інвалідом. При цьому інші види допомоги не виплачуються. Якщо дитина втратила принаймні 50 % дієздатності внаслідок інвалідності, то вона утримується за кошт держави до 20-річного віку.

Щороку в серпні з Національного фонду утримання сім'ї на кожну дитину у віці від 6 до 18 років батькам виплачується 272,57 євро за умови навчання дитини, тобто надаються ресурси на забезпечення дитини всім необхідним перед початком навчального року[242].

Опишемо правову модель соціального забезпечення Німеччини. Один з найбільш високих серед країн Євросоюзу рівнів відрахувань на соціальне забезпечення запроваджений у цій країні. На пенсійне страхування фізичної особи перераховують 9,75 % заробітку (за умови якщо заробітна плата становить менше ніж 400 євро на місяць, відрахування в німецький пенсійний фонд не здійснюються). Максимальний дохід, з якого сплачуються збори, становить 5300,00 євро на місяць. Самозайняті сплачують 19,9 % доходу, а працедавці — 9,95 % фонду оплати праці (15 % із зарплати працівників, котрі одержують менше ніж 400 євро на місяць).

Для одержання повної пенсії людина повинна досягти 65 років, мати трудовий стаж не менше ніж 45 років або 63 років за умови втраченої дієздатності більш як 50 % та протягом 35 років брати участь у програмі пенсійного страхування, або 65 років та мати 15 років, протягом яких вона робила відрахування до пенсійного фонду за умови 52 тижнів безробіття після 58 років. Часткова пенсія призначається у визначеному розмірі залежно від індивідуальних доходів. Її розрахунок залежить від розміру заробітку: за офіційно затвердженого середнього розміру заробітку за галузями економіки коефіцієнт дорівнює 1,0, за інших умов він, відповідно, менше або більше від 1,0. Не існує поняття мінімальної пенсії. За умови передчасного виходу на пенсію коефіцієнт 1,0 зменшується на 0,003 за кожний місяць до віку у 65 років. Якщо працівник звільняється після 65 років, то коефіцієнт 1,0 збільшується на 0,005 за кожний відпрацьований місяць після 65 років.

Повна пенсія з інвалідності виплачується за умови суттєвого зниження можливості працювати (неможливість працювати понад три години в день за будь-якою спеціальністю), а якщо ні, то її розмір скорочується.

[242] http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2008-2009/europe/france.html

Пенсія нащадкам буває двох видів: мала пенсія овдовілому подружжю виплачується протягом 24 місяців після смерті застрахованої особи, за умови, що немає іншого шлюбу. Велика пенсія передбачає крім зазначених щойно умов досягнення овдовілим подружжям віку 45 років та наявність дитини, яка є інвалідом або не досягла 18 років. Пенсія нащадкам виплачується Федеральним страховим товариством із застосуванням коефіцієнта 1,0 перші три місяці після смерті застрахованої особи, потім 0,25, якщо нараховується мала пенсія, та 0,55 — якщо велика. Як правило, пенсія не виплачується, якщо шлюб тривав менше від року. Батьки застрахованої особи мають право на 30 %, а кожний самотній з них на 20 % страхових доходів утримувача. Максимальний розмір пенсії нащадкам не має перевищувати 80 % доходів померлого.

Під соціальне страхування підпадають усі працівники, крім самозайнятих, разом із дружинами та дітьми до 18 років, котрі заробляють до 48 150,00 євро на рік. Якщо є діти, родина має право на одержання допомоги, яка дорівнює 154 євро на місяць на одну дитину та фінансується виключно за кошти держави (Федеральний сімейний фонд). Максимальна сума таких доходів батьків з однією дитиною не має перевищувати 30 тис. євро на рік, якщо самотній батько чи мати — 23 тис. євро на рік.

Протягом шести тижнів до дати пологів та восьми тижнів після жінка одержує 100 % чистого заробітку. Але з відповідного фонду виплачується лише 13 євро на день, решту сплачує працедавець.

Внески на соціальне забезпечення в разі зазнання травм на виробництві в середньому розмірі 1,32 % від фонду заробітної плати (2006) здійснюють виключно працедавці. Виплати не мають перевищувати розміру чистого заробітку і виплачуються протягом 78 тижнів. Максимальна сума, що береться для розрахунку виплат, не може перевищувати 84 тис. євро й бути меншою за 50,4 тис. євро на рік. Якщо в результаті травми людина втратила працездатність, то їй призначається грошове утримання в розмірі 2/3 від минулого річного заробітку.

Відрахування на випадок безробіття становлять для працедавців 1,65 % фонду оплати праці, а самозайняте населення перераховує 3,3 % доходів. Для одержання допомоги з безробіття людина має здійснювати відрахування протягом 12 місяців в останні два роки та бути зареєстрованою на біржі праці. Виплати не мають перевищувати 67 % чистого доходу, коли є діти, та 60 % — коли немає, та здійснюються Федеральним агентством зайнятості протягом 6—12 місяців (15 місяців, якщо застрахована особа старша за 55 років)[243].

У зв'язку зі старінням націй у провідних європейських країнах, зі збільшенням середньої тривалості життя уряди цих держав вимушені були ухвалити рішення щодо докорінного реформування законодавства соціального забезпечення. У більшості членів ЄС були підвищені ставки соціальних обов'язкових платежів, подовжений строк виходу на пенсію, запроваджені програми стимулювання щонайдовшої зайнятості тощо. Своєчасне здійснення цих заходів дало змогу країнам—учасницям Євросоюзу зберегти високі стандарти соціального захисту населення, які передбачають матеріальну підтримку під час народження дітей, компенсацію витрат родинам на освіту, фінансову допомогу в разі безро-

[243] http://www.ssa.gov/policy/docs/progdesc/ssptw/2008-2009/europe/germany.html

біття, зазнання травм на виробництві, професійного лікування, а також зменшити при цьому ризики зростання дефіциту бюджету соціальної системи загалом.

Що ж до конвергенції видатків, то треба зазначити, що до ухвалення Маастрихтських правил, у 1970—1980-ті рр., фіскальна політика країн—членів ЄС не спиралася на неокласичну теорію оптимального податкового згладжування, відповідно до якого ставки обов'язкових платежів мають підтримуватися на одному рівні протягом бізнес-циклу. У такий спосіб дефіцит бюджету, що виникає під час спаду, покривається надприбутками під час піднесення економіки. Через цикл такі коливання можуть навіть зникнути.

Замість того щоб додержуватися цієї традиційної стратегії податкового згладжування, багато членів ЄС у 1970—1980-х рр. акумулювали свої бюджетні дисбаланси в періоди сприятливого зростання (теж саме робила й Україна з моменту здобуття незалежності). Тобто акумуляція державного дефіциту була доповнена стійким структурним дефіцитом, близьким до 3 % ВВП. Боротьба з дефіцитом після ухвалення Маастрихтських правил здійснюється переважно завдяки регулюванню видатків, а не фіскальних доходів.

Серед аргументів на користь Маастрихтських фіскальних критеріїв треба відзначити те, що без цілей для бюджетної політики уряди можуть бути менш дисциплінованими. Наприклад, якщо державний борг перебуває в тенденції до зростання, це може загрожувати стабільності цін та викликати інфляцію. Більше того, Маастрихтські критерії можуть запобігти появі державного боргу як такого, що може виникнути внаслідок неефективної політики[244].

Варто наголосити, що коли менше грошей потрібно у формі субсидій від багатих до бідних, більше грошей будуть доступні для структурних перетворень та змін, щоб гармонізувати бізнес-цикли. Відкидаючи індекси для якості життя, відправним пунктом для вимірювання гармонізації є конвергенція в рівнях реальних доходів на душу населення. Скорочення державних фінансів до вимог Маастрихтських угод може негативно вплинути на реструктуризацію у сферах, що потребують значних інвестиційних витрат (інституціональні реформи, захист навколишнього середовища та інфраструктура). Отже, надто швидка номінальна конвергенція до Маастрихтських критеріїв фактично затримує входження до ЄС. Тому можна зробити висновок, що процес уніфікації обов'язкових платежів відбувається вкрай повільно, оскільки вони залишились єдиним реальним механізмом додержання вимог Маастрихтських критеріїв.

Зазначимо, що субсидії ЄС до 2013 р. становитимуть близько 13 млрд євро, й основними одержувачами цих коштів стануть Польща, Чехія та Угорщина. Але й тоді рівень ВВП на душу населення залишатиметься набагато нижчим, ніж у західних державах, що є перспективою дальшого зростання.

Ще одним інструментом гармонізації фіскальних систем є укладання міжнародних податкових угод із «третіми» країнами, що в 1990-х роках стало важливим фактором стимулювання припливу іноземних інвестицій. Так, наприклад, станом на початок 2010 р. Великобританія підписала таких угод найбільше — 121, Ірландія — 56, з яких 48 ратифіковані сторонами та фактично набули чин-

[244] *Kutan A*. Intergation of Baltic states into the EU and institutions of fiscal convergence / A. Kutan // BOFIT Discussion papers. — 2002. — № 1. — P. 19.

ності, Люксембург — 52 угоди (22 на стадії переговорів та ратифікації), Словенія — 44 тощо.

Наскільки швидко відбуватиметься дальша фіскальна гармонізація в країнах—членах ЄС, залежить певною мірою від того, чи будуть внесені зміни у вимоги щодо одностайності під час голосування у питаннях оподаткування, що виносяться на розгляд Ради ЄС. Нині така модель дає змогу деяким країнам блокувати або вносити значні корективи у пропозиції щодо гармонізації систем у разі невигідності останніх урядам даних держав. Наприклад, пропозицію щодо встановлення мінімальної податкової ставки на заощадження в усіх країнах ЄС ветували Великобританія та Нідерланди. Як наслідок, запровадження уніфікованої ставки податку не відбулося.

6.8. Соціальна модель ЄС

Соціальна нестійкість у глобальній економіці в першому десятиріччі XXI ст. виявила себе з новою силою, істотно дистанціювавши держави за цілою низкою індикаторів і створивши в такий спосіб певні умови для формування гіпертрофованих міграційних потоків, які тією чи іншою мірою безпосередньо пов'язані з потоками інвестиційними, утримати які в колишніх національних межах уже неможливо. Виходячи з цього велике значення в сучасних умовах матимуть динаміка, якість і обсяги соціальних потоків, перш за все тому що останні є прямою реакцією суспільства на ті глобальні тектонічні рухи у світовій економіці, які постійно змінюють співвідношення сил між основними гравцями світової господарської системи. Рішучий перехід до неолібералізму, у напрямку якого останнім часом просуваються країни-лідери, істотно змінив ставлення до двох домінантних у 1990-х роках парадигм — Homo economicus і Homo sociologicus. Як результат — з'явилася ціла низка нових парадигм: локального розвитку, конкурентоспроможності, інтеграціонального розвитку тощо. На галузевому рівні також виникло чимало секторальних парадигм, деякі з яких відповідали неоліберальним концепціям, інші ж, навпаки, цілком відкидали їх. Зазнали змін і соціальні моделі, більшість із яких виявилися не менш диференційованими, ніж економічні. Тобто сталося те, про що ще 2002 року попереджав угорський економіст Янош Карнаї[245]: дальше дроблення сутності парадигми не може не призвести до втрати системності в її розумінні. Візьмемо на себе сміливість стверджувати, що подібного роду диференціація, швидше за все, існуватиме й у майбутньому, оскільки загальмувати стрімке розшарування суспільства в умовах глобального капіталізму навряд чи вдасться, а отже, невизначеність глобальних парадигм, або так званий передпарадигмальний вакуум, істотно впливатиме на продукування (найімовірніше, неефективне) чимраз нових і нових концепцій розвитку. З другого боку — виявлення соціальних наслідків неліберальних політик країн-лідерів є вкрай важливим для формування цілісних соціально-економічних моделей як окремих держав, так і їх коаліцій.

Початок XXI століття ознаменований формуванням кількох теорій, які неоднозначно вписувалися в наявну нині неліберальну модель як єдину домінантну.

[245] *Корнаи Я.* Системная парадигма / Я. Корнаи // Вопросы экономики. — 2002. — № 4. — С. 4—16.

Якщо припустити, що в рамках її дії людство знову повернеться до парадигми Homo economicus, то можна передбачити, що в перехідний період формування нової глобальної теорії зміняться перш за все ті параметральні характеристики, які століттями вважались усталеними, зокрема:

— завдання теорії (на перше місце очевидно буде виходити принцип ефективного розподілу ресурсів);

— мотивація поведінки, яка замість наявних раніше намірів максимізації прибутку буде на прагматичному рівні орієнтуватися насамперед на результат[246];

— зміни в поведінці індивідів, які відмовлятимуться від адаптивної моделі і, скоріше за все, перейдуть до оптимальних норм, що мають, як ми вважаємо телеологічний характер;

— інституціональна система регулювання може призвести до поляризації відносин, що врешті-решт сприятиме як розвитку глобальних і мегарегіональних институтів, так і згортанню їхньої діяльності, що пояснюється консолідованою дією ТНК і ТНБ;

— нова концепція економічної рівноваги вимірюватиметься не звичними категоріями — сукупний попит і сукупне пропонування (як це було в «економікс»), а глобальним попитом і глобальним пропонуванням, основні складники яких ще недостатньо вивчені.

Природно, що щойно перелічене привело до формування низки концепцій, що мають або прямий, або опосередкований характер, який визначив суть соціальних потоків у глобальній економіці. На наш погляд, теоретичними передумовами, що сприяли формуванню теорії соціальних потоків, були такі:

— соціальна етика і соціальна економіка;

— соціальна безпека та соціальні стандарти[247];

— креативні класи та креативні регіони[248];

— локальна конкурентоспроможність[249].

Не вдаючись у деталі, зазначимо, що саме вони сприяли виявленню напрямів розвитку теорії соціальних потоків і можливостей їх ідентифікації за допомогою простого і доступного інструментарію.

Аналіз сучасної економічної літератури яскраво свідчить, що першим висловив ідею щодо існування соціального простору і соціальних потоків Manuel Castells 2004 року в другому виданні своєї книжки «The Rise of the Network Society». Він вважає, що соціальні потоки формуються в результаті взаємодії між технологією, суспільством і економічним простором. На думку M. Castells, інтелектуальний маршрут (потік), поєднує в собі реалізацію людського потенціалу, його формування та концентрацію в мегаполісах, а також дистанційний рух інноваційної складової за допомогою мережного ресурсу. Тобто якість життя, зокрема соціальні умови, визначають майбутню якість інтелектуального ресурсу, який в умовах глобалізації світового господарства може бути локалізований

---

[246] *Лейонхувуфвуд А.* (2006) Макроэкономическая теория в двадцатом столетии: основные вехи развития / А. Лейонхувуфвуд // Вопросы экономики. — 2006. — № 1. — С. 26—45.

[247] *Siebert H.* The World Economy. Second edition / H. Siebert. — London ; N-Y : Routledge, 2002. — 315 p.

[248] *Frorida R.* The rise of the creative class / R. Frorida. — N.Y. : Books Group, 2004. — 434 p.

[249] *Siebert H.* Locational Competition: A. Neglected Paradigm in the International Division of Labour / H. Siebert // The World Economy. — 2006. — №2 (29). — P. 137—159.

у певній частині планети, а може зазнати суттєвої делокалізації внаслідок використання особистих досягнень окремих індивідуумів або ж їх груп (класів) основними гравцями глобальної економіки. Разом з тим формування креативного класу, як вважає американський учений Richard Florida[250], призводить до поляризації використання (недовикористання) наявного потенціалу людських ресурсів (табл. 6.39).

Таблиця 6.39

КРЕАТИВНА ЗАЙНЯТІСТЬ І КРЕАТИВНИЙ ІНДЕКС У США[251]

Чисельність креативного класу			Креативний індекс		
Ранг	Місто	Кількість	Ранг	Місто	Кількість
1	New York	2688810	1	San-Francisco	1057
2	Los Angeles	1984700	2	Austin	1028
3	Washington-Balt	1458580	3	Boston	1015
4	Chicago	1389160	4	San-Diego	1015
5	San-Francisco	1211520	5	Seattle	1008
6	Filadelphia	927090	6	Raleigh-Durnam	996
7	Dallas-Fort Worth	825390	7	Houston	980
8	Detroit	776540	8	Washington	964
9	Boston	746230	9	New York	962
10	Houston	691600	10	Dallas-Fort Worth	960
11	Atlanta	641600	11	Minneapolis	960
12	Minneapolis	578520	12	Los Angeles	942
13	Seattle	561730	13	Atlanta	940
14	Denver	451070	14	Denver	940
	Miami	440450		Chicago	935

Як випливає з таблиці, рангового збігу між чисельністю креативного класу і відповідним індексом не простежується, що ставить цілком законне питання: як формуються соціальні потоки в США? Чи може некерований регіональний розвиток (американська прерогатива неолібералізму) спричинитися до дальшого загострення соціальних суперечностей в окремих штатах?

Соціальна політика в ЄС за рівнем дискутивності і суперечок завжди належала до рекордних з-поміж інших політик Співтовариства. Досить навести приклад підписання Маастрихтського договору, Соціальний протокол до якого викликав у Великобританії серйозні заперечення, і слід було докласти чималих зусиль, і пішли за цим зміни в складі уряду (до влади в кінці 90-х прийшли лейбористи), щоб уже в наступному — Амстердамському — договорі «соціальний розділ» посів належне йому місце і був визнаний усіма учасниками Спільноти.

[250] *Frorida R*. The rise of the creative class.
[251] Ibid. — P. 157.

Ст. 137 ДЄС чітко регламентувала основні напрямки співпраці у соціальній сфері між наднаціональними інституціями та державами-учасницями. Найбільш важливими з них були:

- поліпшення насамперед умов праці для захисту здоров'я та безпеки працівників;
- інтеграція осіб, виключених з ринку праці;
- рівність чоловіків і жінок щодо можливостей на ринку праці та ставлення до них на роботі.
- Ст. 140 (колишня 118) орієнтувала діяльність Європейської комісії як координатора дій у всіх галузях соціальної сфери:
- на зайнятість;
- поліпшення трудового законодавства та умов праці;
- базову та спеціальну професійну підготовку;
- соціальний захист;
- запобігання нещасним випадкам під час роботи і професійним хворобам;
- гігієну праці;
- право на асоціацію та колективні договори між працедавцями та працівниками.

Отже, законодавством ЄС сьогодні, як і раніше, регламентується досить широке коло соціальних питань, що водночас є сферами дії національних урядів та наднаціональних структур, які часто виступають не тільки координаторами, а й тими організаторами, які фінансують через Європейський соціальний фонд багато спільних програм і проектів. Складність реалізації соціальної політики в ЄС пояснюється ще й тим, що у Співтоваристві існує кілька соціальних країнових моделей, які заведено називати режимами добробуту (welfare regimes). Саме вони передбачають використання специфічних фінансових механізмів, включаючи ту частину ВВП, яка перерозподіляється через бюджет на соціальні потреби, а також державні гарантії соціальних прав. Наявність спільних рис у соціальних програмах дала змогу німецькому дослідникові Лотару Вітте[252] чітко виокремити чотири соціальні моделі ЄС:

1) англосаксонську, ліберальну;
2) північну, універсальну, соціалістичну;
3) континентально-європейську, корпоративну;
4) середземноморську, корпоративну, що ґрунтується на традиціях, у т. ч. родинних.

В основі даної класифікації лежить, з одного боку, географічний принцип, а з другого — наявна система соціального страхування, державна соціальна й податкова політика, які є фінансовим фундаментом реалізації цілого комплексу програм. Наприклад, до другої групи соціальної моделі відносять Швецію та Фінляндію, співвідношення *податки* / *соціальні послуги* в яких уже давно абсолютизоване, проте «соціальний пакет», до якого звикло не одне покоління шведів, наприкінці 1990-х рр. значно полегшав, адже дорожнеча робочої сили в Скандинавських країнах постійно підштовхувала підприємців до вивезення капіталу.

На наднаціональному рівні соціальну політику ЄС часто ідентифікують з позитивними і негативними результатами інтеграції в цій сфері (табл. 6.40).

---

[252] *Віте Л.* Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість / Л. Віте. — К. : Заповіт, 2006. — 43 с.

Таблиця 6.40

ТРАДИЦІЙНЕ ВИКОРИСТАННЯ ПОНЯТЬ «ПОЗИТИВНА ІНТЕГРАЦІЯ» І «НЕГАТИВНА ІНТЕГРАЦІЯ» (З ПРИКЛАДОМ ІЗ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ)[253]

Дії		Функції конкуренції	
		Формування ринку	Корекції ринку
Вид правотворення	Ухвалення законів	1) Наприклад, забезпечення вільного переміщення працівників	2) Директива для регулювання, наприклад, робочого часу (=ПОЗИТИВНА ІНТЕГРАЦІЯ)
	Удосконалення права	4) Використання або інтерпретація чинних норм права (Європейським судом або комісією) з позиції ринкової свободи: наприклад, входження на ринок «дешевих матросів»* (= НЕГАТИВНА ІНТЕГРАЦІЯ)	3) Використання або інтерпретація чинних норм права з позиції соціальної організації: наприклад, критика браку часткової зайнятості як способу дискримінації жінок**

* Свого часу Європейський суд (1999) заборонив приймати на роботу на німецькі кораблі філіппінських матросів, які одержували заробітну плату на 20 % нижчу, ніж їхні колеги з європейських держав, з огляду на відповідні статті Договору про ЄЕС.

** Категорія «розмір робочого часу» часто зустрічається в документах про гендерну політику.

Як правильно помітила Герда Фалькнер[254], будь-яка дія євроструктури в соціальній сфері (а це тягне за собою зміни у сфері економічній) може бути розцінена як позитивний наслідок інтеграції з боку, скажімо, працівників, які виступають за скорочення тривалості робочого часу, так і негативний з боку працедавців, які повинні відмовитися від частини одержуваного прибутку. Збільшення ж суми податків, які спрямовуються на соціальні потреби, також сприймаються в країнах ЄС по-різному.

Якщо в Скандинавських державах погоджуються з тим, що сумарні податки можуть перевищувати 50 % доходу громадянина, то населення Португалії чи Греції досить негативно ставиться до такої ідеї, адже, як випливає з табл. 6.39, бідними (з європейських позицій) у цих державах є кожен п'ятий, а коефіцієнт розподілу доходів (індекс Джині) у країнах цієї групи значно перевищує аналогічний у Данії, Фінляндії, Швеції. Інші ж індикатори, які розраховуються Євростатом, суттєво змінюють традиційне уявлення, наприклад про те, що бідність нерідко підштовхує людей на злочини. Виявити таку закономірність, посилаючись на дані табл. 6.41, неможливо, оскільки, якщо взяти до уваги те, що в Греції рівень бідності становить 20 %, а кількість ув'язнених у розрахунку на 100 тис. мешканців не перевищує 31,2 (мінімум), то можна припустити, що такий зв'язок якщо і є, то він, проте, не є домінантним. Натомість для Іспанії таке співвідношення визначається пропорцією 17,3 % і 110,7 осіб. Як доповнення слід зазначити, що кількість ув'язнених у США є рекордною серед усіх постіндустріальних країн. 2000 року вона сягнула 468,5 осіб на 100 000 мешканців (тобто у в'язниці перебував кожен двохсотий американець).

[253] *Фалькнер Г.* Між провалинами формування та інтегративними ефектами кооперації / Г. Фалькнер // Європейська інтеграція / за ред. М. Яхтенфукс, Б. Колеркох. — К. : Києво-Могилянська Академія, 2007. — С. 317.

[254] Там само. — С. 315—337.

Таблиця 6.41

СОЦІАЛЬНІ ІНДИКАТОРИ У ДЕЯКИХ КРАЇНАХ ЄС ТА СВІТУ

Країна	Дохід на душу населення (1)	«Здорова» середня тривалість життя (2)	Рівень грамотності дорослих (3)	Рівень грамотності молоді (4)	Участь у виборах (5)	Участь у житті громадянського суспільства (6)	Розподіл доходів (індекс Gini) (7)	Рівень відносної бідності (8)	Злочини із застосуванням насилля (9)	Кількість ув'язнених (10)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Данія	29.900	70,1	68,0	61,4	82,4	1,49	23,6	14,7	6,1	42,9
Фінляндія	27.500	7,01	63,2	80,5	70,4	1,59	24,7	12,4	7,9	49,6
Швеція	28.200	71,8	74,9	69,2	80,5	1,76	25,2	12,3	6,4	41,3
Бельгія	28.500	69,7	60,4	66,0	Немає даних	Немає даних	25,0	14,4	4,3	37,2
Німеччина	26.400	70,2	58,3	57,0	74,0	1,14	26,4	13,2	5,9	65,0
Франція	27.900	71,3	Немає даних	64,7	60,4	0,63	28,8	14,1	5,3	Немає даних
Нідерланди	29.300	69,9	64,1	Немає даних	72,7	2,09	24,8	12,7	6,4	34,8
Австрія	29.600	71,0	Немає даних	65,9	77,5	0,93	26,6	14,2	5,9	62,0
Греція	19.600	70,4	Немає даних	52,8	85,6	Немає даних	33,0	20,0	Немає даних	31,2
Італія	26.200	71,0	Немає даних	57,5	87,8	0,52	33,3	19,9	2,5	50,8
Іспанія	23.300	70,9	Немає даних	59,9	78,1	0,33	30,3	17,3	5,4	110,7
Португалія	18.300	66,8	19,9	50,7	77,0	0,56	37,0	20,0	1,5	85,4
Польща	11.500	64,3	23,9	55,3	48,2	Немає даних	29,3	15,2	3,3	113,3
Чехія	16.100	66,6	57,7	59,6	77,2	Немає даних	25,9	10,5	Немає даних	150,1

Закінчення табл. 6.41

Країна	Дохід на душу населення (1)	«Здорова» середня тривалість життя (2)	Рівень грамотності дорослих (3)	Рівень грамотності молоді (4)	Участь у виборах (5)	Участь у житті громадянського суспільства (6)	Розподіл доходів (індекс Gini) (7)	Рівень відносної бідності (8)	Злочини із застосуванням насилля (9)	Кількість ув'язнених (10)
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Угорщина	14.600	61,8	32,9	54,7	59,0	Немає даних	29,5	13,4	Немає даних	109,0
Австралія	26.300	71,6	55,2	70,5	82,5	Немає даних	31,1	22,2	10,4	93,4
Великобританія	29.100	69,6	49,6	69,3	68,0	0,98	34,5	21,3	8,8	90,2
США	37.600	67,6	50,4	63,8	45,3	1,56	36,8	23,8	4,9	468,5

Примітки: 1. ВВП на душу населення в доларах США, розрахована на основі паритету купівельної спроможності, 2003 : http://www.oecd.org/dataoecd/48/5/2371272.pdf
2. Здорова середня тривалість життя, усе населення, 2001 : http://www.oecd.org/dataoecd/39/46/2492187.xls
3. Висока або середня грамотність серед дорослого населення, 1998 : http://www.oecd.org/dataoecd/39/49/2492163.xls
4. Відсоток тих, хто навчається (у віці 15 років) і здобув не менше від 481 балів за комбінованою шкалою визначення грамотності, 2000 : http://www.pisa.oecd.org/knowledge/annexb/t2_1a.htm
5. Явка виборців на парламентських виборах, з 1999 р. (у середньому, власний підрахунок) : http://www.oecd.org/dataoecd/40/3/2492208.xls
6. Середня кількість громадських груп, до яких належить респондент, 1990—1991 : http://www.oecd.org/dataoecd/40/3/2492208.xls
7. Коефіцієнт Gini : http://www.lisproject.org/keyfigures/ineqtable.htm
8. Відносний рівень бідності в розрахунку на все населення (менше ніж 60 % від середнього доходу, за останній рік дослідження) : http://www.lisproject.org/keyfigures/povertytable.htm
9. Напади, погрози і сексуальні злочини, відсоток жертв у попередньому році (2000 або останній рік дослідження) : http://www.oecd.org/dataoecd/39/44/2492201.xls
10. Засуджено дорослих, з вироком тюремного ув'язнення (на 100 000 людей населення, 2000 : http://www.oecd.org/dataoecd/39/44/2492201.xls

Джерело: *Віте Л.* Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість: Яку роль відіграє ЄС? / Л. Віте. — К. : Заповіт, 2006. — С. 12—13.

Названі раніше суперечності європейської соціальної моделі призвели до того, що деякі дослідники і функціонери з країн ЄС стверджують, що єдиної соціальної політики в Європейському Союзі немає і бути не може. Інші ж додержуються діаметрально протилежної думки. У зв'язку з цим досить показовим можна вважати Барселонський саміт Європейської ради (2002), де було чітко визначено, що «європейська соціальна модель спирається на значні економічні здобутки, високий рівень соціальної захищеності, високий рівень освіти та соціальний діалог».

Постійні суперечності у трактуванні соціальної політики призвели до того, що чимало дослідників почали відзначати її двоїсту структуру, зокрема, за М. Даудерштеду[255], в Євросоюзі виділяється тверде ядро, до якого автор відносить вплив економічної політики ЄС на зростання і зайнятість, розподіл добробуту (первинний розподіл доходів між капіталом і працею, вторинний перерозподіл, співвідношення між зростанням продуктивності праці, доходами та іншими формами зростання добробуту, які фінансуються з податкових надходжень) і м'яку оболонку, яка складається з політики у сфері зайнятості, в освіті, у соціальній сфері, а також політики створення нових робочих місць (пропонування робочої сили розглядається як домінантне), соціального захисту населення тощо. З огляду на це достатньо неоднозначний вигляд мають спроби вчених чітко розмежувати сфери соціальної політики, виділивши при цьому ту частину, за яку відповідає ЄК, і ту, що є компетенцією урядів. Говорячи про необхідність регуляції соціальних пропорцій у ЄС, слід чітко уявляти те, що вкрай важливою в сучасній Європі є позиція профспілок, які традиційно досить жорстко (Франція, Італія) обстоюють права трудящих. Їхні вимоги в соціальній сфері чітко і недвозначно сформулював Голова об'єднання німецьких профспілок Міхаель Зоммер (2006). На його думку, вони мають зводитись у п'ять основних:

1) реалізація Лісабонської стратегії (2000) щодо забезпечення повної зайнятості завдяки збільшенню кількості робочих місць та поліпшенню умов праці, а не через змагання за більш низьку зарплату і гірші умови;

2) удосконалення європейського законодавства в соціальній сфері (створення європейських стандартів для соціального захисту найманих працівників);

— реформа директиви «Про Європейські виробничі ради» (це має відкрити нові можливості для найманих працівників щодо їх участі в управлінні організацією);

— участь працівників у прийнятті рішень;

— проведення транснаціональних переговорів за тарифними ставками і визнання транснаціональних тарифних угод.

Система соціальних ініціатив у Європейському Союзі на початку XXI ст. виявилася досить широкою. Зокрема, серед них крім уже відомих «Інтеррег-III» і «Урбан-II», які були орієнтовані на відродження депресивних територій, а отже, також мали на меті поліпшення соціальних пропорцій, діяли й інші соціальні програми, такі як «Лідер+» (Lider+), котрі були націлені на піднесення активності в сільських комунах та розроблення в них локальних стратегій розвитку. Чітку соціальну спрямованість мала також ініціатива «Equal», головною метою якої залишалось усунення нерівноправності та дискримінації на ринку праці, за статевою мотивацією.

---

[255] *Віте Л.* Європейська соціальна модель і соціальна згуртованість.

Рішення Європейської Ради в Лісабоні (2000) відкрили нові можливості для розвитку «електронної освіти», які мали скоротити відставання в цій сфері від США та Японії. Передбачалося, що створюваний в її рамках так званий школанет міг би максимально спростити процес здобуття знань через використання нових технологій.

Протягом 2000—2004 рр. у ЄС діяли також програми: «Сократ» (SOCRATES), яка забезпечувала підвищення рівня володіння молоддю країн ЄС іноземними мовами, мобільності освіти, взаємне визнання дипломів, заохочення інновацій у викладанні дисциплін; «Леонардо да Вінчі» (Leonardo da Vinci), що була спрямована на підвищення кваліфікації, інновацій та європейського виміру професійних систем і практик за допомогою транснаціоналізації праці; «Молодіжна програма», яка відкривала нові можливості для молоді в плані реалізації неформальної освіти.

Тож викладене наочно демонструє, що соціальний потік у ЄС у період 2007—2013 рр. істотно розширився як в обсязі, так і в якості. Досить чітко така тенденція простежується в позиції Європейської комісії, яка чітко визначила на період 2007—2013 рр. нову диспозицію соціальної політики. Відтепер остання має конкретний компонентнісний склад: культура, аудіовізуальна і медіаполітика, культура, освіта та тренінги, програма «Європа для громадян», спорт); довкілля і соціальні права (наука і технології, нанотехнології); споживачі, здоров'я (безпека харчування, споживачі, охорона здоров'я).

Дальшому розвитку соціальних відносин у ЄС сприяло ухвалення в березні 2005 р. так званої «Social Agenda 2005—2010» (Соціальна Європа в глобальній економіці: робота і участь для всіх). У спеціальному посланні ЄК[256] чітко окреслюються чотири основні принципи чинної соціальної політики:

а) закріплення позитивних європейських підходів щодо забезпечення взаємозв'язків між економічною, соціальною політиками і політикою зайнятості;

б) підвищення залежності між зайнятістю, соціальною політикою і підприємництвом, що в кінцевому підсумку дасть можливість підвищити якість людського і соціального капіталу;

в) модернізація систем соціального захисту;

г) застосування моделі «ціна браку соціальної політики».

Мережний метод у плануванні розвитку соціальних систем у Європейському Союзі став активно використовуватися починаючи з 2000 р. Утім уже в процесі реалізації «Social agenda 2005—2010» виявився гострий дефіцит нових підходів щодо визначення інтегративної сутності соціальної політики і регулювання відповідних пропорцій. Виходячи з цього було запропоновано чимало нових тем, які певною мірою стосувалися не тільки звичайної статистичної звітності (кількість лікарів у країні, питома вага людей з вищою освітою та ін.), а були орієнтовані на дослідження результатів якісних змін у соціальній структурі всього Європейського Союзу. Вельми показовою в цьому зв'язку є праця грецької дослідниці M. Giaotzi і голландця P. Nijkamp[257], які спробували вивчити вплив мережного суспільства в Європі на систему синтетичних соціальних блоків: елек-

[256] Communication of the European Communities 09.02.2005) (COM (2005) 33 final.

[257] *Giaotzi M.* Network Strategies in Europe. Developing the future for Transport and ICT / M. Giaotzi, P. Nijkamp. — Ashgate, 2008. — 450 p.

тронна торгівля B2B, мобільні інформаційні просторові технології і ринок праці. Можна припустити, що вже в наступній «Європейській семирічці» (2014—2020) подібні дослідження набудуть чітко вираженого системно-індикативного характеру.

Модель охорони здоров'я в ЄС

Глобальна економічна криза стала тим каталізатором, що загострив уже наявні проблеми на ринку медичних послуг. Зокрема, глибокий економічний спад спровокував поглиблення проблем безробіття, що вже в короткостроковій перспективі вплине на рівень здоров'я населення, а в довгостроковій — спричинить стрімке зростання попиту на медичні послуги. Це, у свою чергу, спровокує підвищення цін та неспроможність населення самостійно покривати витрати на охорону здоров'я. Неважко спрогнозувати, що в умовах загальної економічної рецесії для урядів країн Спільноти додаткове фінансове навантаження стане непомірним для національних бюджетів. Тож зростаюча кількість проблемних питань та неефективне фінансування сьогодні, як ніколи, гостро диктують реформування системи охорони здоров'я та вироблення певних регуляторних моделей на рівні як національних урядів, так і керівних органів ЄС.

Регулювання ринку медичних послуг передбачає створення певних моделей, що регламентують форми організації та фінансування даної галузі. На цьому етапі завжди виникали численні суперечки між наднаціональними, державними органами та приватними закладами охорони здоров'я щодо ринкової влади, розподілу прибутків, обсягів фінансування, підтримання та контролю якості медичних послуг, що надаються населенню.

Незважаючи на різноманіття конкретних форм організації системи охорони здоров'я населення, специфіку економічних відносин у цій сфері життєдіяльності суспільства, можна виокремити кілька параметрів, що відбивають спільність розвитку, властиву різним країнам. До таких параметрів, що відображають основні риси системи охорони здоров'я, її головні економічні характеристики, можна віднести[258]:

- відносини власності;
- способи фінансування (одержання ресурсів);
- механізми стимулювання медичних працівників (виробників) і населення (споживачів);
- форми й методи контролю обсягу та якості медичної допомоги.

У кожній країні історично складається й розвивається свій спосіб залучення економічних ресурсів для надання медичної допомоги, збереження та зміцнення здоров'я населення. Кількість і якість ресурсів, що виділяються суспільством, ефективність використання їх у сфері охорони здоров'я визначаються складною системою економічних, політичних, морально-етичних та інших відносин, що історично склались у кожній країні.

[258] *Селезнева В. Д.* Экономические основы воспроизводства здоровья населения в условиях переходной экономики / В. Д. Селезнева, И. В. Полякова. — СПб. : Сударыня, 1996. — 80 с.

Розгляд національних моделей охорони здоров'я країн свідчить про існування великої різноманітності можливих підходів до фінансування, організації й надання медичної допомоги та медичних послуг.

У більшості країн Європи історично склалися системи переважного фінансування охорони здоров'я або з бюджету, або на основі медичного страхування. У такий спосіб відбувається паралельний розвиток домінантної системи фінансування охорони здоров'я за наявності інших форм.

На сьогоднішній день наявні системи охорони здоров'я можна згрупувати в три основні економічні моделі[259]:

- платна медицина, що ґрунтується на ринкових принципах з використанням елементів приватного медичного страхування;
- державна медицина з бюджетною системою фінансування;
- система охорони здоров'я, що ґрунтується на принципах соціального страхування й регулювання ринку з багатоканальною системою фінансування.

Модель охорони здоров'я Європейського Союзу є вельми складним феноменом, оскільки передбачає неоднозначне співіснування регулятивних механізмів різного рівня. З одного боку, компетенції Європейського Союзу в даній галузі були істотно розширені, про що красномовно свідчить нова Біла книга «Разом до здоров'я: стратегія ЄС на 2008—2013 рр.»[260]. З другого боку, попри поглиблення інтеграційних процесів після ухвалення Лісабонської угоди, принцип субсидіарності виявляється в цій галузі чи не найбільше. Із цього випливає, що роль національних урядів у формуванні політики, організації та фінансуванні даної галузі залишається першочерговою та беззаперечною. Це означає, що ринок медичних послуг Європейського Союзу не є гомогенним утворенням. Кожна з 27 країн-членів являє власну унікальну модель, що ускладнює імплементацію програм та рішень, які ухвалюються на рівні органів Європейського Союзу. Тобто можна говорити про поліструктурність моделі охорони здоров'я Європейського Союзу та про наявність двох основних рівнів — національного та наднаціонального.

На національному рівні, незважаючи на всю його багатогранність, спостерігається подібність цілей та спільні традиції щодо надання невідкладної допомоги, що дає змогу виокремити спільні характеристики систем охорони здоров'я країн—членів Європейського Союзу. Зокрема, більшість моделей передбачають поєднання кількох джерел фінансування, репрезентованих фондами, що прямо чи опосередковано контролюються державою. Натомість деякі країни практикують безпосереднє фінансування, що забезпечує населенню надання безоплатних послуг (табл. 6.42).

Тож з викладеного випливає, що в країнах—членах Європейського Союзу охорона здоров'я фінансується в основному через загальне оподаткування — передусім у Скандинавських країнах та в Об'єднаному Королівстві, а також через запровадження різноманітних форм соціального страхування, що, як правило, передбачають свою модель розподілу витрат між працівниками, працедав-

[259] *Бабич А. М.* Экономика и финансирование социально-культурной сферы / А. М. Бабич, Е. В. Егоров. — Казань, 1996. — 243 с.

[260] Comission of the European Comunities Together for Health: A Strategic Approach for the EU 2008—2013. — Brussels. — 23.10.2007.

цями та платниками податків. Аналіз останніх тенденцій європейського ринку медичних послуг красномовно свідчить про тяжіння урядів до системи загального оподаткування. За даними досліджень Європейського інституту охорони здоров'я при Лондонській школі економіки та політики виходить, що керівництво європейських країн дійшло висновку, що в глобалізованому світі медичні послуги необхідно здешевлювати, а дохід одержувати через податкові надходження, обсяг яких збільшується прямо пропорційно до збільшення кількості здорового працездатного населення[261].

Таблиця 6.42

СИСТЕМА ФІНАНСУВАННЯ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я В ДЕЯКИХ КРАЇНАХ ЄС

Країни	Домінантна система фінансування	Додаткові джерела надходжень
Фінляндія, Греція, Італія, Швеція, Іспанія, Об'єднане Королівство, Кіпр	Державна, через оподаткування	Добровільне приватне страхування, прямі платежі
Данія, Португалія, Естонія	Державна, через оподаткування	Прямі платежі
Австрія, Бельгія, Франція, Німеччина, Люксембург, Чехія, Словаччина, Угорщина	Державне обов'язкове медичне страхування	Добровільне приватне страхування, прямі платежі, державне оподаткування
Нідерланди, Латвія	Поєднання обов'язкового та приватного добровільного фінансування	Державне оподаткування, прямі платежі

Примітка. Складено авторами.

Так, на думку деяких науковців, країни Європейського Союзу тяжітимуть до неоліберальної моделі розвитку систем охорони здоров'я, що передбачає активне залучення оптимізаційних ринкових механізмів у галузь за збереження державного впливу в соціально важливих сферах. Наприклад, застосування такого підходу в Німеччині, Франції, Нідерландах, а також у Швейцарії розширило можливості державного втручання для забезпечення медичними послугами середнього класу, найбідніших верств населення та дітей, при цьому знизивши необхідність державних дотацій у галузь.

Іншої думки додержуються С. Р. Бенатар, С. Гіл та І. Беккер[262]. У своєму дослідженні глобального здоров'я вони звертають увагу на те, що однією з причин критичної ситуації у сфері охорони здоров'я є застосування на сучасному етапі як у межах національної економіки, так і в глобальній системі господарювання описаної раніше неоліберальної економічної моделі. Дана модель передбачає, на їхню думку, лобіювання інтересів розвинених країн та бізнес-кіл, зокрема ТНК та ТНБ. При цьому виробництво та справедливий розподіл соціальних благ (у тому числі медичної допомоги), які є необхідними для забезпечення

[261] *Jakubowski E.* / Dr. med. Elke Jakubowski European health care systems A comparative Study // European Parliament : Directorate General for Research. Working series. — 1998.

[262] *Benatan S. R.* Making progress in global health: the need for new paradigms / Solomon R. Benatar, Stephen Gill, Isabella Bakker.

процвітання та здоров'я суспільства, програють перед потребами великого капіталу. Хоча де-юре згідно з положеннями міжнародного права та національними законодавчими актами право на охорону здоров'я визнається одним з основоположних прав людини. Де-факто найбільше сприяння надається ініціативам та програмам у галузі охорони здоров'я, які приносять надприбутки суб'єктам економічної діяльності. Такий підхід може призвести до трагічних наслідків не тільки в гуманітарному, але й в економічному аспекті, стимулюючи масове поширення у XXI ст. небезпечних інфекційних хвороб, СНІДу, туберкульозу, малярії та спровокованих ними пандемій, від яких потерпатиме населення не тільки аутсайдерів світової економіки, а й навіть високорозвинених та економічно благополучних країн Європейського Союзу.

Масштаб згаданих проблем є настільки грандіозним, що ані в організаційному, ані у фінансовому плані розв'язати їх на національному рівні неможливо, а отже, постає необхідність залучення більш ефективного гравця, і цим гравцем виступає Європейський Союз.

Забезпечення високого рівня соціальних стандартів для громадян Європейського Союзу — одне з найбільш пріоритетних завдань Спільноти. Охорона здоров'я при цьому є досить вагомою складовою, яка віддзеркалює ефективність соціальної моделі ЄС, а також відіграє вагому роль у формуванні високопродуктивної з економічного погляду робочої сили.

На сьогоднішній день можна визначити три основні глобальні виклики, що постають перед Спільнотою у сфері охорони здоров'я:

1) демографічні зміни, а саме старіння населення, що вже в недалекому майбутньому може підірвати концепцію стійкого розвитку ЄС. Зменшення кількості активної робочої сили та стрімке збільшення витрат на охорону здоров'я громадян пенсійного віку створять низку негативних економічних ефектів, які спровокують витрати значних фінансових та людських ресурсів;

2) пандемії (викликані змінами клімату, новими штамами інфекційних хвороб), біотероризм, що з погляду політики безпеки ЄС вимагає розроблення програм взаємодії з міжнародними організаціями та третіми країнами;

3) пристосування до трансформаційних змін у системах охорони здоров'я, спричинених швидким розвитком нових технологій. Нанотехнології та телемедицина не тільки цілком змінять підходи до надання медичних послуг, але й суттєво вплинуть на збільшення та диверсифікацію попиту, зростання витрат.

Для адекватної відповіді на виклики, що постають перед Європейським Союзом, кожні сім років розробляється певна стратегія в галузі охорони здоров'я, яка визначає основні принципи, механізми та інструменти реалізації політики. Зокрема, принципи сучасної політики ЄС відображені в уже згадуваній Білій книзі «Разом до здоров'я: стратегія ЄС на 2008—2013 рр.» і мають такий вигляд:

1. «Стратегія, що базується на спільних цінностях» — політика охорони здоров'я (як внутрішня, так і зовнішня) має базуватися на зрозумілих цінностях. Усі системи охорони здоров'я в межах ЄС мають відповідати загальним принципам — універсальності, високої якості медичних послуг та солідарності.

2. «Здоров'я — найбільше багатство» — визнається першочерговий вплив стану здоров'я населення на економічну продуктивність і добробут суспільства.

3. «Здоров'я в усіх політиках» — ухвалення будь-яких політик усередині ЄС має враховувати пріоритети охорони здоров'я громадян ЄС.

4. «Посилення ваги голосу ЄС у питаннях глобального здоров'я». Як юридична особа ЄС від свого імені виступатиме за співробітництво з міжнародними організаціями, такими як ВОЗ або інші відповідні агентства ООН, Світовим банком, МОП, ОЕСР та Радою Європи, а також з іншими стратегічними партнерами та країнами.

Дані принципи покладені в основу роботи «інституціонального трикутника ЄС»: Європейської комісії, Європейського парламенту та Ради ЄС у особі їхніх структурних підрозділів — комітетів, агентств, комісій і фундацій, що розробляють та реалізовують політику охорони здоров'я в межах компетенцій ЄС (рис. 6.18).

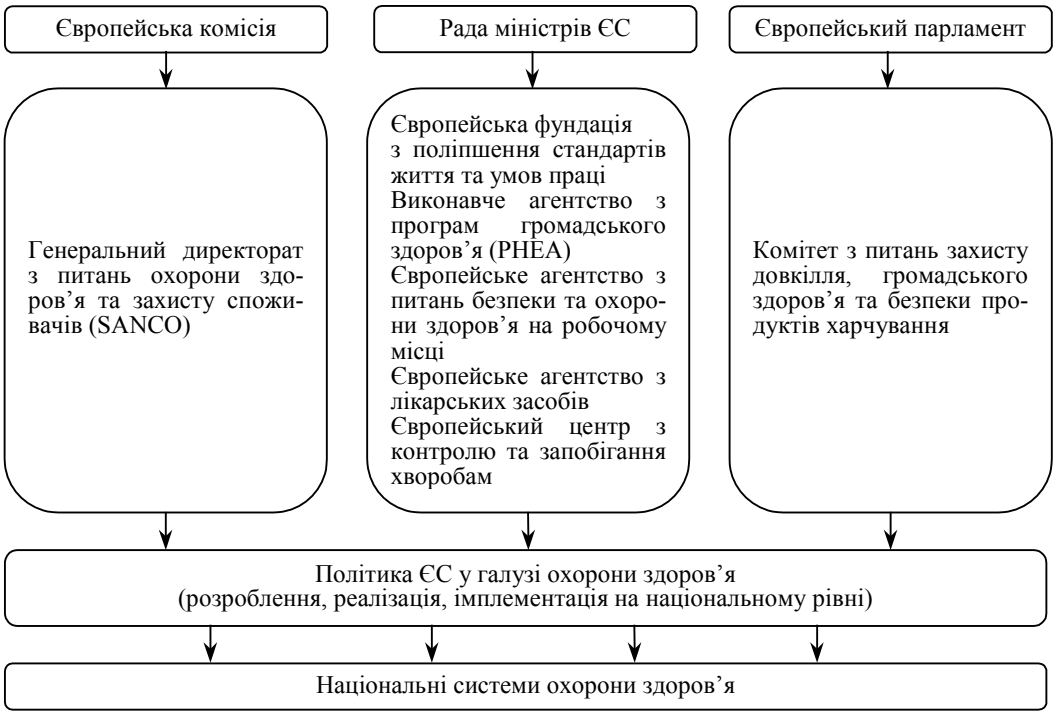


Рис. 6.18. Модель реалізації політики ЄС у галузі охорони здоров'я

Основним виконавчим органом виступає Генеральний директорат з питань охорони здоров'я та захисту споживачів, що здійснює виконавчу та контрольну функції щодо реалізації програм ЄС на національному рівні за допомогою так званої грантової системи. Саме на цей орган на сучасному етапі європейських інтеграційних процесів згідно з положеннями Лісабонської угоди та Білої книги покладається відповідальність щодо максимального сприяння гармонізації національних законодавств і конвергенції національних моделей організації та регулювання ринків медичних послуг у межах Європейського Союзу.

Отже, підсумовуючи, маємо зазначити, що на сьогоднішній день відбувається безпрецедентний процес формування абсолютно нової моделі охорони здоров'я, що має поліструктурний характер. Хоча процес формування і самого інтеграційного утворення триває ще й досі. Проте можна спрогнозувати, що в майбутньому розподіл сфер відповідальності між різними рівнями моделі та мобілізація ресурсів сприятимуть не тільки поліпшенню стану здоров'я населення в межах Європейського Союзу, а й ефективному реформуванню національних систем охорони здоров'я.

1997 року під егідою Ради Європи та ЮНЕСКО була розроблена та ухвалена Лісабонська конвенція про визнання кваліфікацій, які існують у системі вищої освіти Європи. Цю конвенцію підписали 43 країни (у т. ч. Україна), більшість з яких згодом сформулювали і принципи Болонської декларації.

Через рік чотири країни — Франція, Італія, Великобританія та Німеччина — підписали так звану Сорбонську декларацію, яка була спрямована на створення відкритого європейського простору вищої освіти, що мав би стати більш конкурентоспроможним на світовому ринку освітніх послуг.

Сучасна система вищої освіти в ЄС є одним з найважливіших соціальних інститутів, що органічно пов'язаний з фундаментальними засадами суспільного устрою, його соціально-економічною і політичною організацією, з характером і ключовою спрямованістю громадського життя.

Чимало сучасних дослідників відзначають, що за умов посилення глобалізації світового господарства небачених обертів набуває інтернаціоналізація освіти, що сприяє збереженню миру, взаєморозумінню між народами, оздоровленню, збагаченню суспільного життя та розвитку індивідуальності в рамках навчального процесу, а також запровадженню технологічних інновацій, економічному зростанню тощо. Отже, рівнями ідентифікації при цьому можуть бути локальний, національний, наднаціональний (приміром, європейський) та глобальний рівень.

Доволі показовим мегарегіональним рівнем може виступати Європейський Союз, який пройшов доволі непростий і багато в чому суперечливий шлях розвитку в ході реалізації Лісабонської стратегії (2000). Початком зростання стала нова ініціатива Європейської комісії (2008), яка чітко фокусується на необхідності європейського дослідницького співробітництва та базується на чотирьох основних принципах:

а) систематично відкрите наймання;

б) поєднання соціального страхування і додаткових пенсійних потреб мобільних (гнучких) дослідників;

в) запровадження привабливої зайнятості та комфортних виробничих умов;

г) розширення тренінгів, навичок та передавання досвіду дослідників.

Отже, формування сучасного дослідного простору в Європі базуватиметься в основному на університетах, а отже, підготовка фахівців у них має суттєво розширитись, також мають поліпшитись якість освіти та її адресна спрямованість. Такі тенденції сучасних освітніх систем чітко відбиває процес збільшення чисельності студентів в університетах Центральної та Східної Європи, що унаочнює рис. 6.19.

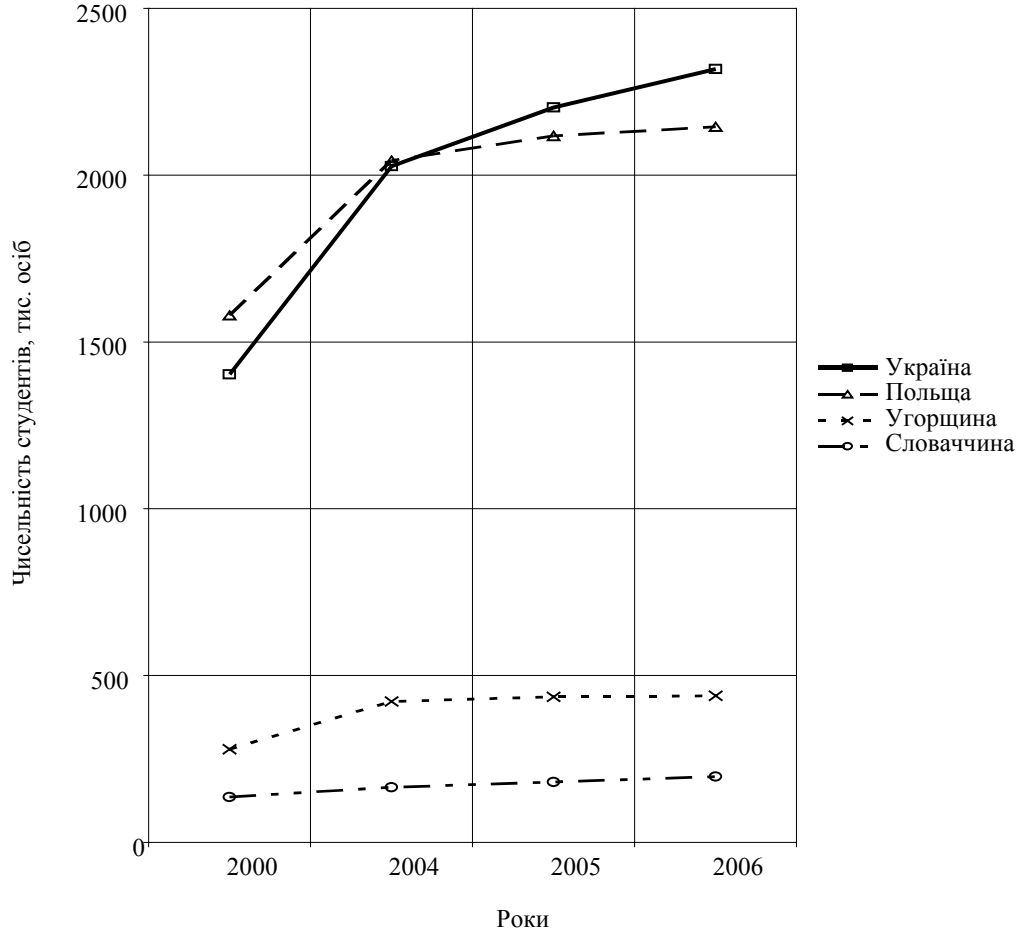


Рис. 6.19. Темпи зростання чисельності студентів в університетах України, Польщі, Словаччини, Угорщини[263]

Асиметрія в мегарегіональній системі освіти, як це випливає з наведеного рисунка, яскраво висвітлює такі тенденції в країнах мегарегіону:

— по-перше, спостерігається позитивна динаміка зростання кількості студентів, що навчаються в університетах та вищих коледжах, проте слід зазначити, що більш високі темпи нарощування контингенту протягом 2000—2004 рр. мали Польща та Україна, що не завжди було виправданим. Натомість Угорщину і Словаччину можна віднести до держав з гармонізованим зростанням контингенту студентів. Це підтверджують і дослідження науковців[264];

[263] http://epp.eurostat.ec.europa.eu/tgm/print; Статистичний щорічник України за 2006 рік. — К., 2007. — С. 449.

[264] *Кузьмишин П.* Ділове середовище в стратегії конкурентоспроможності Словацької республіки / Петер Кузьмишин, Віра Кузьмишинова // Спільний європейський економічний простір: гармонізація мегарегіональних суперечностей : монографія / за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, В. І. Чужикова. — К.: Ін-т сучасного підручника, 2007. — С. 408—415.

— по-друге, швидкі темпи зростання чисельності студентів в Україні далеко не завжди відповідали підвищенню якості викладання в них. Як приклад можна навести процес закриття численних філіалів вузів у регіонах, який ініціювала Державна акредитаційна комісія (ДАК) у 2006—2007 рр.;

— по-третє, суттєво зросла конкуренція між вузами за ліпших студентів та викладачів, що мають науковий ступінь, адже останнє чітко визначалося кадровими вимогами, які висували до вузів міністерства освіти аналізованих країн;

— по-четверте, відбулося залучення країн регіону до здійснення кількох освітніх програм та проектів (TACIS — TEMPUS, Сьома рамкова угода тощо);

— по-п’яте, в усіх країнах мегарегіону мав місце столичний (Словаччина, Угорщина) чи «двостоличний» (Київ — Харків в Україні; Варшава — Краків у Польщі) максимум концентрації контингенту студентів. Скажімо, в Україні на Харківський та Київський (м. Київ + область) регіони припадало у 2006/2007 навчальному році 855,4 тис. студентів, котрі навчаються у вузах III та IV рівнів акредитації, що становить 37 % загальної їх чисельності.

Розділ 7

СОЦІАЛЬНИЙ ВИМІР ГЛОБАЛЬНОЇ МОДЕЛІ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

7.1. ІМПЕРАТИВИ СОЦІАЛІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

В умовах глобалізації під впливом політичних, економічних, науково-технологічних, соціально-культурних факторів світове господарство стає дедалі більш інтегрованою соціально-економічною системою. Перш за все наведемо сучасні закономірності глобального розвитку: посилення взаємозалежності держав, етносів, людей у всіх сферах життєдіяльності; формування глобального ринку фінансів, товарів і послуг; формування глобального інформаційного простору; послаблення можливостей національних держав щодо формування незалежної економічної політики; загальноцивілізаційний прогрес завдяки глобальній доступності ресурсів та технологічно-управлінським інноваціям; формування метапростору в умовах утворення та функціонування транснаціональних фінансових телекомунікаційних та інших мереж; тяжіння суб'єктів світової економіки до єдиних цінностей, принципів, стандартів функціонування; забезпечення здійснення будь-якого виду діяльності в реальному масштабі часу; перетворення знання на головний елемент суспільного багатства; імплементація та домінування в міжнародних та національних практиках універсальних ліберально-демократичних цінностей, у першу чергу пов'язаних із забезпеченням прав людини; нерівномірний та нееквівалентний розподіл витрат і доходів на глобальних ринках, що обумовлює непропорційність і відмінності соціально-економічного розвитку і поглиблює міжкраїнові та міжрегіональні інформаційно-технологічні та соціально-економічні розриви.

Глобалізація економічного розвитку пов'язана з невідворотною соціалізацією бізнесу, тобто потребою дедалі більш ретельнішого врахування його соціальних аспектів. Ідеться про людський фактор функціонування глобальної економіки, а саме: збереження умов для існування людства на планеті, усунення наростаючих асиметрій та запобігання новим нерівномірностям у розподілі та використанні споживчих благ, розвиток різноманітних здібностей людини і т. ін. Слід зазначити, що соціалізація глобальної економіки виявляється також у соціальній переорієнтації виробництва та гуманізації трудової діяльності. Чимраз більшого значення набуває людський фактор суспільного розвитку і, відповідно, — зростання ролі соціального чинника в економіках усіх цивілізованих країн. Тенденції соціалізації пов'язані з формуванням постіндустріальної економіки, з підвищенням ролі людини, її духовно-моральних якостей і цінностей, здібностей, знань, досвіду у виробництві, які

дозволяють їй активізувати свою діяльність та визначити місце в економічній системі. Відбувається переміщення акцентів переважно з інтересів держави на інтереси індивіда. Отже, соціалізація глобальної економіки стає ключовою вимогою глобального розвитку.

Для виявлення напрямів і механізмів соціалізації глобальної економіки розглянемо природу та склад імперативів глобального розвитку. Останні являють собою обов'язкові, об'єктивно обумовлені принципи поведінки суб'єктів глобальної системи, напрями, форми та методи господарювання, механізми, інструменти та засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створюваного правового поля, що відбиває суспільні глобальні інтереси.

На етапі якісних структурних трансформацій світогосподарської діяльності рушійною силою глобального розвитку стає система таких імперативів:

1) політичних;
2) науково-технологічних;
3) інформаційних;
4) культурних;
5) екологічних;
6) соціально-економічних;

Склад сучасних імперативів глобального розвитку унаочнює рис. 7.1.

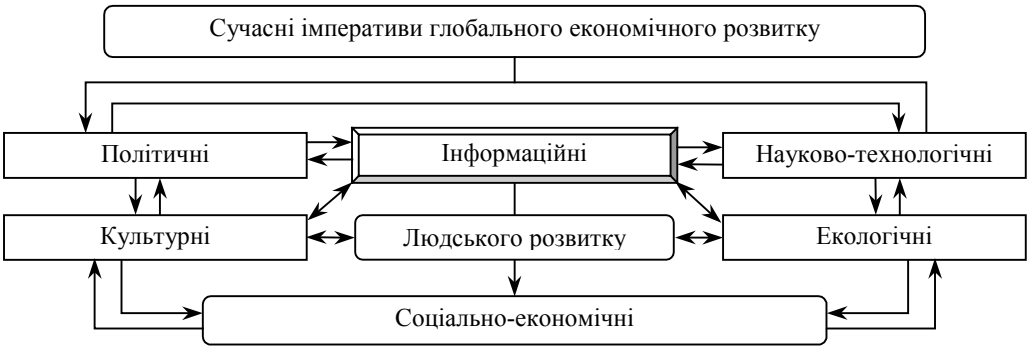


Рис. 7.1. Склад сучасних імперативів глобального економічного розвитку

Однак слід зазначити, що не всі імперативи глобального розвитку однаковою мірою виражені в сучасних умовах, тому доцільно виділяти глобальні імперативи залежно від форми їх вияву.

Отже, формами вияву імперативів глобального розвитку є (рис. 7.2):

1) закономірності — об'єктивно наявні, постійні взаємозв'язки між явищами та процесами глобального розвитку, що випливають з їхньої внутрішньої природи;

2) суперечності — форми зв'язків і відносин між протилежними властивостями та тенденціями глобального розвитку, які у своїй еволюції минають такі етапи: тотожність, відмінність, суперечність, конфлікт, міра розв'язання суперечності, перехід у вищу форму свого руху;

3) виклики — потреби, що випливають із суперечностей і мають бути виконані;

4) формалізація цих викликів (нормативні рішення та угоди, що є обов'язковими для виконання відповідними суб'єктами міжнародної діяльності).

Рис. 7.2. Форми вияву імперативів глобального розвитку

У даному контексті імперативи глобального розвитку умовно можна поділити (рис. 7.3):

— на безпосереднього впливу (політичні, екологічні);
— проміжні (науково-технологічні, культурні, соціально-економічні);
— приховані (інформаційні, людського розвитку).
—

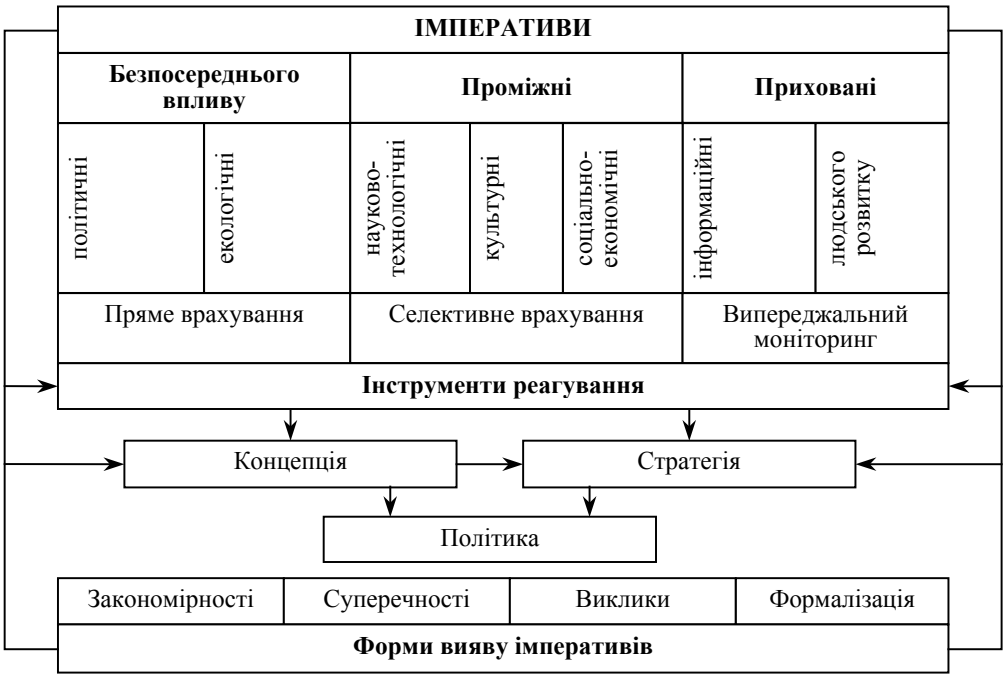


Рис. 7.3. Графічна стратифікація імперативів глобального розвитку

Залежно від суб'єктів реакції глобальні імперативи можуть бути:
— особистісні;
— громадські (антиглобалістські);
— національні;
— міждержавні;
— регіональні;
— наднаціональні.

Аналізуючи склад сучасних імперативів глобального розвитку, маємо передусім зазначити, що політичні імперативи глобального розвитку передбачають трансформацію уніполярної моделі світоустрою, в якому домінували США як лідер економічних і технологічних процесів, у поліполярну модель з посиленням ролі регіональних інтеграційних блоків і нових центрів світового економічного суперництва (Китай, Індія, Росія, країни близькосхідного регіону).

Після тривалого періоду двополярного розвитку світу, або «епохи великого протистояння» капіталізму і соціалізму з готовністю до нейтралізації планетарних катаклізмів, настав період однополярності з потенцією до багатополярності. Насамперед геополітично дезорієнтувалась країна—світовий лідер США, що пояснюється, по-перше, зростанням реальної політичної активності планетарного масштабу, по-друге, зміщенням світового центру впливу з Атлантичного у Східно-Азійський регіон, по-третє, загостренням спільних ресурсних, екологічних, соціальних проблем глобального масштабу.

Варто наголосити, що в глобальних політичних трансформаціях домінуватимуть наддержави (псевдоімперії, країни-системи), до яких можна віднести США, де національно-адміністративні кордони трансформувались у зони «національних інтересів», що охоплюють практично весь світ; Великий Китай (КНР, Гонконг, Макао, Тайвань); Росію (з огляду на її сучасні, по суті глобальні, політичні амбіції).

Ще одним аспектом глобального політичного імперативу виступає процес формування двох протилежних полюсів світової економіки, на одному з яких згруповані країни, які є фактичними глобальними лідерами, з домінуванням США, а на другому — країни, які суттєво відстають у своєму розвитку. До першої групи належать країни ОЕСР, їх ще називають «золотим мільярдом» і на них припадає левова частка міжнародної торгівлі та міжнародного обороту капіталу, а також значна частка *високотехнологічної економіки*. До другої групи входять країни, які не здатні впливати на процеси економічної глобалізації, а змушені тільки пристосовуватися до них. До таких відносимо країни, що розвиваються, Азії, Африки та Латинської Америки. Їхні економіки є малорозвинені, патріархально-примітивні, слабо долучені до глобалізаційних процесів і рівень життя в них украй низький.

Не є таємницею, що поряд з перевагами, які відкриваються перед країнами в епоху глобалізації, посилюються й нерівномірності в економічному, соціокультурному розвитку народів, дедалі більше у світовому масштабі поляризуються полюси надбагатства та злиднів. Як свідчить новітня історія, з часом ситуація лише погіршується, прірва між лідерами та аутсайдерами світового розвитку не зменшується, а навпаки, зростає[1].

[1] *Арсеєнко А.* Глобалізація чи поляризація: що чекає світ? / А. Арсеєнко // Урядовий кур'єр. — 2000. — № 75. — 22 квіт. — С. 4—5.

За сучасних умов підвищується роль глобальної інституціональної системи, яка виражає інтереси міжнародного фінансово-промислового капіталу, найпотужніших держав—лідерів світу, а також їх коаліцій. Більш відчутною стає дискредитація традиційних суб'єктів світової економіки, адже за умов глобалізації перерозподіляються ролі і функції суб'єктів бізнесу та регулятивних інститутів. Держави (національні економіки) втрачають функцію основного структурного елемента світової економіки, коли на рівноправні і навіть більш значущі ролі претендують не тільки ТНК, регіональні міждержавні інтеграційні об'єднання, міжнародні організації, а й практично екстериторіальні й функціонально автономні міста — світові фінансово-інноваційні центри, окремі індивіди — великі бізнесмени, топ-менеджери, інтелектуали. Глобальний зсув влади від держав до інших суб'єктів віддзеркалює кардинально нову тенденцію світового розвитку. Одночасно на глобальному рівні «приватна» влада регулює і державу, і транснаціональну економічну та соціальну сфери життєдіяльності через глобальні й регіональні картелі у промисловості, приватні агенства, що здійснюють оцінку платоспроможності й нав'язують власну політику урядам і міжнародним організаціям, глобальні олігополії у страховому бізнесі, заангажований топ-консалтинг, персоніфіковане управління глобальними телекомунікаційними мережами тощо.

Тож маємо констатувати, що новітні світові регулятивні ініціативи, сучасна кредитна політика США та МВФ (із пріоритетом допомоги найбіднішим країнам тощо), поки не здатні адекватно вирішувати глобальні проблеми бідності й безробіття, а сучасна зміна конфігурації багатства та сили, без сумніву, передвіщає епоху вибіркового процвітання для великих держав, посилення загальносвітової соціальної несправедливості, нерівності та конфліктів. У цьому контексті економічне «месіанство» та зростаюче фінансове донорство країн-лідерів та створених і керованих ними міжнародних організацій, на наш погляд, є досить слабкою реакцією на асиметрії глобального розвитку неоліберального типу.

У свою чергу, науково-технологічні імперативи глобального розвитку передбачають прискорення науково-технічного прогресу країн через їх залучення до процесу розроблення ключових інновацій та їх комерціалізації. Дослідники вважають, що техноглобалізм, як невід'ємний компонент економічної глобалізації та діалектично суперечливий процес, з одного боку, мобілізує світовий інтелектуальний потенціал, обумовлює динамічний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, інтенсифікує міждержавний науково-технологічний обмін та відкриває багатьом країнам можливості долучення до технологічних надбань людської цивілізації, а з другого — спричинює наростання асиметрії в опануванні країнами інноваційно-технологічної моделі розвитку та досягнень науково-технічної революції. Це виявляється насамперед у зростанні структурного безробіття та підриві техніко-технологічної безпеки окремих країн[2].

Треба підкреслити, що техноглобалізм загрожує поглибленням технологічного розриву між країнами, котрий уповільнює розвиток тих з них, які не залучені до процесу розроблення ключових інновацій та їх комерціалізації. Оскільки локомотивом техноглобалізму є невелика група провідних країн світу (США,

[2] *Столярчук Я. М.* Глобальні асиметрії економічного розвитку : монографія / Я. М. Столярчук. — К. : КНЕУ, 2009. — 302 с.

Японія та Німеччина), котрі з максимальною ефективністю змогли поєднати процеси науково-технологічного й економічного розвитку, то їхні ідеологи вважають, що національні інтереси інших країн не відіграють скільки-небудь суттєвої ролі в цьому процесі і їхня науково-технічна політика має підлаштовуватися під глобальну стратегію формування наднаціональних центрів з розроблення, упровадження та застосування результатів НТР, яка передбачає володіння кожною країною певною часткою глобальних науково-технічних здобутків.

Крім того, техноглобалізм використовується як важіль передиспозиції великими монополіями своїх виробництв у світовому економічному просторі. Екологічно чисті й безпечні, наукомісткі та інформаційно насичені види промислового виробництва розміщуються в розвинутих країнах світу, а енергомісткі, екологічно шкідливі та трудомісткі галузі або їхні ланки чи навіть окремі підрозділи перебазовуються в менш розвинуті країни. Такі галузі, як правило, швидко вичерпують природні ресурси країн базування, оскільки вони зорієнтовані на глобальний ринок, який за своїми масштабами перевершує можливості раціонального тривалого використання ресурсної бази країни. Це вносить дисбаланс у глобальну економічну й екологічну рівновагу, загострює екологічні проблеми, викликає регулярні катаклізми. Збільшення технологічного розриву також призводить до поляризації доходів населення в різних регіонах світу, що, у свою чергу, є фактором посилення соціальної напруженості та соціальних проблем людства. Негативним виявом техноглобалізму є формування глобального технократичного дегуманізованого суспільства, в якому абсолютизується принцип техніцизму, перебільшується роль техніки в житті людини, вихолощується духовний елемент з її життя. І, нарешті, географічне розширення меж використання сучасних малолюдних технологій призводить до витіснення зі сфери зайнятості численної маси працівників (особливо в слаборозвинутих країнах), які мало пристосовані до прогресу техніки й постійних змін в умовах праці, а отже, приречені на безробіття.

Щодо глобальних інформаційних імперативів, то основною їхньою закономірністю є феномен інформаційного глобалізму, який перетворює інформацію на найважливіший економічний ресурс та спонукає країни до масового впровадження в усі сфери людської життєдіяльності інформаційних технологій. Сьогодні інформація (доступ до знань, інновацій, комунікацій) стає не просто самостійним фактором розвитку, а вирішальним. Інформглобалізм, що домінує практично на всіх світових ринках, призводить до того, що його учасники в дедалі більших обсягах оперують віртуальними активами і зобов'язаннями. При цьому реалізуються фінансово-інвестиційні схеми із залученням практично всіх дійових осіб ринку — фізичних осіб, корпорацій, урядів, міжнародних організацій. У результаті — суттєво коригуються умови і критерії міжнародної конкурентоспроможності, коли лідерство в інформаційній сфері стає стрижневим фактором глобального лідерства. Стимулюється осмислення глобалізаційних процесів у парадигмі «інформаційного суспільства», «нової економіки», «віртуальної економіки».

Слід наголосити, що в креативному секторі глобалізованої економіки діють інтелектуально-інформаційні фактори суспільної діяльності. Разом з тим реалії інформаційної епохи стимулюють інтелектуальний індивідуалізм, оскільки найбільш креативна частина інформаційних цінностей цивілізації міститься не

на матеріальних носіях (вінчестерах, CD, серверах Інтернету), а у свідомості людей, їх кваліфікаціях, талантах, інформованості та сприйнятливості до творчого саморозвитку. У цьому контексті перспективи розвитку пов'язуються зі становленням «інтелектуальної економіки».

Отже, неусвідомлення людством першорядної ролі й пріоритетно стратегічного значення інформаційного ресурсу в процесах своєї життєдіяльності та розвитку, по-перше, призведе принаймні до повного розвалу усталених систем соціально-економічного життя, по-друге, підштовхне глобальну дерегуляцію в технологічно-виробничій, екологічній, соціальній сферах, по-третє, спровокує диспропорції в процесах розвитку через дефіцит глибоких інформаційних знань та нагромадження недоброякісної інформації (дезінформації) та, по-четверте, спричинить викривлення психо-інформаційного простору інтелектуальної, духовної й моральної сфер.

В умовах глобалізації спостерігається безпрецедентне посилення впливу мас-медіа на всі сфери життєдіяльності людей і націй. У загальнотеоретичному плані комплексний аналіз трансформацій систем масової комунікації поглиблює й розширює розуміння природи феномену глобалізації, відкриваючи нові грані в домінантних сферах глобалістики. Революційні зміни в галузі новітніх технологій, кабельного й супутникового телебачення, Інтернету, диджиталізації, телекомунікації та комп'ютерних технологій привели до виникнення нових засобів масової комунікації, вплинули на людство в цілому.

Щодо культурних імперативів, то тут варто наголосити, що логіка глобалізаційних процесів у галузі культури підкоряється іншим законам, ніж в економіці, політиці, фінансовій сфері. Це пов'язано з тим, що якщо гомогенізація, універсалізація цивілізаційної матеріальної компоненти можлива, то у сфері духовного стримування досить проблематична[3]. Єдиним можливим засобом взаємодії культур у сучасному світі стає діалог, тобто рівне партнерство, де як логіка розуміння іншого виступає принцип додатковості. Тим часом глобалізація в нинішньому вигляді є насамперед поширенням тих принципів, які визначають специфіку розвитку західного світу, логоцентричного та раціонального. Навіть ліпші свої постулати, утілені, наприклад, у Декларації прав людини, західний світ нав'язував світові незахідному як політичні універсалії. Але ні для кого не є секретом, що цінності, утілені в Декларації, залишаються нескінченно далекими решті світу, особливо мусульманському та конфуціанському. А спроби ООН застосувати санкції проти тих країн, де порушуються європейські права, найчастіше виявляються засобами лобіювання егоїстичних політичних цілей лідерів світового співтовариства. Це — *перша тенденція* монополізації світу.

Друга тенденція полягає в тому, що глобалізація сьогодні втілюється в поширенні насамперед північноамериканської культури та відповідної їй системи пріоритетів, цінностей, взірців та ідеалів. Саме це й дає змогу деяким дослідникам твердити про те, що глобалізація набуває форми американізації.

Третя тенденція, що супроводжує формування монокультурного світу, — це стрімке падіння статусу та компетенції національної держави з її економікою, соціально-політичними структурами, культурою. Регіоналізація, яка від-

[3] *Поручник А. М.* Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2008.

булась у рамках глобальної системи, позбавила державу монополії на владу. Цей факт як позитивний відзначають П. Престогін і Б. Нейчман. Зокрема, останній у своїй праці[4] доводить, що в глобальному масштабі розвивається нова політична архітектура, яка ґрунтується на культурних кордонах національностей, де «держави приходять і йдуть, національності залишаються». Але подібний етноцентризм свідчить не про прогрес, а скоріше, про архаїзацію культури, її повернення до доцивілізаційних форм існування.

Очевидно, що наростаюча універсалізація культурного життя не тільки не сприяє формуванню монокультурного світу, а навпаки, приводить до явищ локалізації, яскравим прикладом яких сьогодні став принцип мультикультуралізму. Як показують деякі дослідники, зокрема Сейла Бенхабиб, принцип мультикультуралізму, що означає практику неконфліктного співіснування в одному соціальному просторі численних культурних співтовариств, виявляється не здатним до хоча б часткової нейтралізації нівелювального впливу глобалізації. Більше того, цей принцип багато в чому суперечить принципам рівності, лібералізму та демократії. Він повертає національну культуру в той час, коли вона існувала у вигляді етнічної культури, не здатної до діалогу й розвитку, адекватних вимогам сучасності[5]. Руйнування традицій, зникнення звичаїв і обрядів, що фіксують і транслюють певну картину світу, свідчить про розпад цілої системи цінностей, соціальних зв'язків, які й становлять своєрідність кожної з національних культур. Крім того, ці процеси неминуче супроводжуються руйнуванням традиційних механізмів продукування та поширення культурних цінностей, що свідчить про порушення природних процесів відтворення культури. Це — *четверта тенденція* монополяризації світу.

П'ятою тенденцією є зміна співвідношення між високоспеціалізованою, народною та масовою культурою, де остання домінує. Масова культура керує й елітарною культурою, і народною культурою, долучаючи їх до системи культурної циркуляції тільки через адаптацію їхніх цінностей до масової свідомості та перетворюючи їх на продукти масового споживання. Масова культура в процесах глобалізації виконує роль універсального культурного проекту, основи транснаціональної культури, що формується, стаючи інструментом руйнування національних культурних традицій, механізмом культурної експансії (якщо враховувати політичне та економічне лідерство США) й американізації культури. Використовуючись усюди, ця космополітична культура проникає крізь державні кордони, нівелює національні особливості та створює культуру гомогенну, масову, доступну всім і сприйняту всіма, і тому претендує на роль універсальної культури епохи глобалізації.

Шостою тенденцією, що супроводжує формування монокультурного світу, є розпад природних зв'язків у культурі та порушення механізмів ідентифікації. Це виражається в кризі і національної, і політичної, і релігійної, і культурної ідентичності, коли людина втрачає здатність зіставити власне бачення світу з узвичаєним у рамках етносу, нації, держави, класу чи будь-якої іншої спільноти, і, як маргінал, стає легко керованою. Ці процеси є загальносвітовими, але

---

[4] *Поручник А. М.* Національний інтерес України: економічна самодостатність у глобальному вимірі : монографія / А. М. Поручник. — К. : КНЕУ, 2008.

[5] *Колин К. К.* Неоглобализм и культура: новые угрозы для национальной безопасности [Электронный ресурс] / К. К. Колин // Знание. Понимание. Умение. — 2005. — № 3. — Режим доступа : http//www.zpu-journal.ru/zpu/contents/content_2005_3

особливо яскраво вони виявляються в Україні, що перебуває в умовах пошуку нової ідентичності та самовизначення в межах нових кордонів, нової ідеології, нового економіко-політичного проекту.

Сьомою тенденцією, що супроводжує уніфікацію культури, є істотна трансформація національної специфіки мислення під впливом англійської мови, яка стає умовою поширення універсального способу життя. Англійською мовою послуговуються сьогодні як засобом спілкування близько 1,5 млрд людей, англійською у всесвітній комп'ютерній мережі зберігається понад 90 % усієї інформації, більшість комп'ютерних програм і інструкцій до них написано англійською, англійська стає мовою світових технічних і наукових періодичних видань, мовою електроніки, медицини та космічних технологій. Сьогодні, як зазначає Е. Гідденс, ми всі, хоч і живемо локально, але говоримо глобальною мовою. Тим часом мова — це потужне суспільне знаряддя, що формує через зберігання та трансляцію культури, традицій і суспільної самосвідомості даного мовного колективу етноси і нації. Кожна культура має власний вербальний арсенал, де розуміння відбувається в першу чергу на рівні інтонації й усього комплексу виразних мовних засобів. Саме ж слово функціонує найбільш оптимально тільки в певному мовному контексті, що розкриває всі відтінки його значень, і є історично обумовленим, де за кожним з них постає весь спосіб життя даного народу з його ціннісними пріоритетами, його менталітетом, національним характером, традиціями, звичаями, світовідчуттям та баченням світу[6].

Ще одна, *восьма, тенденція* розвитку культури в глобальному світі — це об'єднання науково-технічного прогресу, вищим утіленням якого стала ера електронно-мережних комунікацій, із процесом негативного розвитку соціальності. Це виявляється у відставанні людського фактора від розвитку інформаційних технологій. Причиною цього є передусім розбіжності в рівнях володіння інформацією, а в основі нерівності лежить нерівність володіння знанням. І це, безумовно, негативний процес. Але саме знання й інформація тепер стають вищими цінностями суспільства, до того ж не як інструменти розуміння істини, а як інструменти реалізації всіх потреб. Сьогодні людина, що долучається до знань, керується перш за все інструментальною настановою на життєвий успіх. Так само, інструментально, сьогодні сприймається й моральність, що перетворюється на етику соціально прийнятної поведінки. На даний час можемо констатувати величезний дисбаланс між технологічним активізмом і внутрішньою духовною порожнечею споживацького суспільства й «одновимірної» людини.

Щодо екологічних імперативів, то вони являють собою обов'язкові, об'єктивно зумовлені принципи екологічної поведінки, напрями, форми й методи господарювання, механізми, інструменти і засоби їх реалізації, що мають обов'язковий характер і використовуються в межах створюваного правового поля, що відбиває суспільні інтереси[7]. У цьому контексті маємо підкреслити

---

[6] Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій : колективна науково-аналітична монографія / за ред. Е.М. Лібанової. — К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України : Держкомстат України, 2006. — 356 с.

[7] *Крушельницька О. В.* Управління персоналом : навч. посіб. / О. В. Крушельницька, Д. П. Мельничук. — К. : Кондор, 2003. — 296 с.

важливість таких глобальних екологічних проблем, як вичерпування невідновлюваних природних ресурсів, зміна клімату, руйнування озонового шару Землі, збіднення флори і фауни в окремих регіонах планети, забруднення води й атмосферного повітря, стихійні природні лиха.

Науково-технічний прогрес та неухильне зростання народонаселення викликають різке загострення системи взаємовідносин природи й людства. Раціональне природокористування й охорона навколишнього середовища стають дедалі актуальнішими, уперто посідаючи перше місце серед глобальних проблем сучасності. Відповідно, екологічна проблема є однією з найскладніших, оскільки:

— пов'язана з питаннями, які можуть бути вирішені по-різному через різні економічні й фінансові можливості країн;

— деформація й руйнування екосистем практично в усіх природних зонах досягли тієї межі, коли механізм біотичної регуляції навколишнього середовища перестав діяти нормально;

— для сучасного етапу розвитку світової цивілізації характерне зростання глобальної економічної кризи.

Перша з виділених особливостей визначається сформованим міжнародним поділом праці. На сьогоднішній день він характеризується тим, що за найбільш розвиненими державами закріплена роль світових промислових та інноваційних центрів, а країнам, що розвиваються, залишилась роль аграрно-сировинної периферії. Така ситуація спричинюється до збільшення екологомістких виробництв саме в країнах, що розвиваються, тому багато джерел глобального забруднення формуються в «другому» світі[8]. Тим часом розв'язання екологічних проблем тут гальмується через важкий фінансовий стан і специфіку іноземних запозичень. Так, з 100 млрд дол. прямих закордонних інвестицій у країни, що розвиваються, лише 2,4 % припадає на країни Африки південніше Сахари, 2,3 % — на країни Південної Азії[9].

Ще одна особливість полягає в спонтанному впливі природних стихійних явищ (землетруси, вулканізм, повені) й антропогенному впливі. Це виявляється, по-перше, у швидкому кількісному розширенні енергетичного й сировинного обміну між суспільством і навколишнім середовищем. Тільки протягом XX ст. загальне споживання первинних енергоресурсів у світі збільшилось у 14 разів, досягнувши 2000 року 13,5 млрд т умовного палива[10]. При цьому в першу чергу використовуються невідновлювальні джерела енергії. Аналогічна ситуація склалася з видобутком гірничорудної сировини, у багатьох країнах такий видобуток став галуззю спеціалізації, що неймовірно ускладнює екологічні проблеми. Так, наприклад, мідні руди видобувають у 50 країнах світу, а залізних — у 43.

Друга особливість полягає в тому, що посилюється вплив людства на одну з найменш стійких земних оболонок — біосферу. При цьому всі її компоненти зазнають у першу чергу деструктивного впливу людської діяльності. Як при-

---

[8] Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій : колективна науково-аналітична монографія / за ред. Е. М. Лібанової. — К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України : Держкомстат України, 2006. — 356 с.

[9] Социально-экономическая география зарубежного мира / под ред. В. Вольского. — М. : Дрофа, 2001. — 780 с.

[10] *Максаковский В. П.* Географическая карта мира. — Кн. 1 / В. П. Максаковский. — М. : Дрофа, 2002. — 823 с.

клад можна навести нераціональне використання лісових ресурсів. Якщо в період виникнення рільництва й скотарства лісами й чагарниками було вкрито 75 млн км^2, або 56 % земної поверхні, то тепер рівень лісистості скоротився до 30 %[11].

Третя особливість утілюється в зростаючому негативному антропотехногенному навантаженні на навколишнє середовище. Найбільш масштабним є світове забруднення навколишнього середовища відходами виробничої й побутової діяльності. З 300 млрд т речовин, що добуваються й переміщуються у глобальному масштабі, переважну частину (90—95 %) становлять відходи, при цьому в структурі твердих відходів переважають промислові й гірничопромислові. За оцінками експертів, щороку у Світовий океан потрапляє близько 3,5 млн т нафти й нафтопродуктів[12]. У результаті глобальної деградації водного середовища приблизно 1,3 млрд людей користуються тільки забрудненою водою, що є причиною багатьох захворювань.

Отже, доцільність дослідження імперативів людського розвитку актуалізується тим, що на сьогодні концепція людського розвитку вважається одним з ліпших гуманітарних надбань людської цивілізації. Як особлива теоретична система й орієнтована на практику державного управління методологія виходить з визнання неможливості звести суспільний прогрес до зростання грошового доходу чи примноження матеріального багатства. У підґрунті концепції лежить принцип, згідно з яким економіка існує для розвитку людей, а не людина — для розвитку економіки[13].

Учені вважають, що зростаюче значення людського капіталу на етапі розбудови економіки знань змінює не тільки економіку, а й усі сфери суспільного буття. Нова роль людини та її якості, що формують людський потенціал, зумовлюють потребу посилення гуманізації та соціалізації економіки і суспільства. Це, у свою чергу, викликає необхідність зміни державних пріоритетів. Реальністю багатьох країн, які успішно розбудовують економіку знань (нову економіку), є вагомі здобутки у створенні передумов для розвитку людського капіталу[14]. При цьому зауважимо, що концепція людського розвитку створювалася Програмою розвитку ООН (ПРООН) саме для завдань сприяння людському розвитку у всесвітньому масштабі, на міжнародному рівні. У зв'язку з цим методологія розрахунку індексу людського розвитку ПРООН ґрунтується на мінімальному наборі показників, за якими можна зібрати вірогідні порівнянні дані в усіх країнах світу. Кожен з показників покликаний кількісно виразити один з ключових напрямів (вимірів) людського розвитку. Ці показники час від часу переглядаються, удосконалюються і т. ін., однак основні виміри людського розвитку залишаються незмінними відтоді, коли Мегнад Десаї та Амартья Сен винайшли індекс розвитку людського потенціалу (індекс людського розвитку — ІЛР, або англійською — Human Development Index — HDI), а ПРООН включила його у свою доповідь 1990 р. Це — саме ті три виміри, які віддзеркалюють стриж-

[11] Социально-экономическая география зарубежного мира / под ред. В. Вольского.
[12] Там же.
[13] *Грішнова О. А.* Людський розвиток : навч. посіб. / О. А. Грішнова. — К. : КНЕУ, 2006. — 308 с.
[14] *Колот А. М.* Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2010. — 251 с.

неві можливості в забезпеченні всього процесу людського розвитку: прожити довге й здорове життя (вимір — довголіття); здобути, розширювати й оновлювати знання (вимір — освіченість); мати доступ до засобів існування, що забезпечують гідний рівень життя (вимір — матеріальний рівень життя).

Щодо імперативів соціалізації глобальної економіки, то вони генеруються безпосередньо під впливом середовища соціально-економічного розвитку, яке, у свою чергу, вміщує три складники: модифікацію умов та мотивацій трудової діяльності, професійний розвиток працівників, відтворення робочої сили (рис. 7.4).

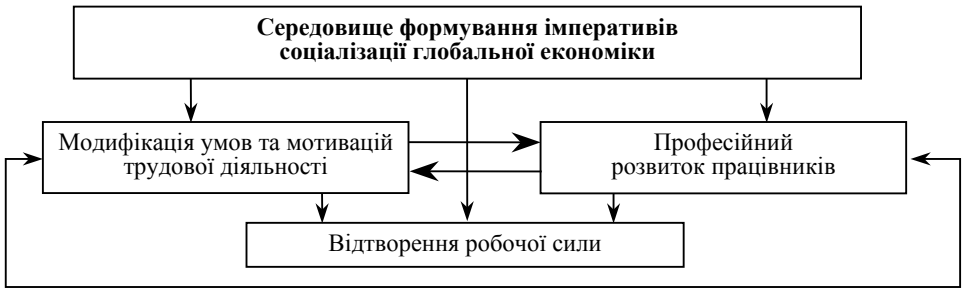


Рис. 7.4. Середовище формування імперативів соціалізації глобальної економіки

Концепція згаданої тріади формування імперативів соціалізації глобальної економіки полягає в тому, що саме вони пов'язують між собою економічну та соціальну сфери країн і світу в цілому. Адже економіка являє собою взаємозв'язану сукупність галузей матеріального виробництва та невиробничої сфери, ключовою ланкою яких виступає працівник. Завдяки діяльності працівників на підприємствах створюються матеріальні блага та послуги, які використовуються для задоволення потреб у соціальній сфері не тільки працівників, а й інших членів суспільства. Тобто трудова діяльність, що ґрунтується на використанні професійних здібностей працівників, забезпечує не тільки відтворення потенціалу самих працівників, а й задоволення різноманітних потреб усіх верств населення, що і становить суть функціонування соціальної сфери. Ось чому соціально-економічні імперативи формуються саме в окреслених трьох ключових сферах діяльності людей: у власне трудовій діяльності, у розвитку професійних здібностей працівників та в розширеному відтворенні робочої сили. Розглянемо ці сфери більш докладно.

Як відомо, трудова діяльність являє собою цілеспрямовану діяльність людей зі створення матеріальних і духовних благ, необхідних для задоволення потреб окремої людини, підприємств і суспільства в цілому[15], яка потребує певної мотивації, тобто стимулів окремої людини чи групи людей до дій, спрямованих на досягнення цілей підприємства[16]. Наука менеджменту обґрунтувала різноманітні концепції мотивації; це — класична Ф. Тейлора, ієрархія потреб Маслоу, тео-

[15] Большой экономический словарь / под. ред. А. Н. Азрилияна. — 3-е изд., стереотип. — М : Ин-т новой экономики, 1998. — С. 864.
[16] Там же. — С. 344.

рія гігієнічних факторів Ф. Герцена, теорія очікувань Д. Надлера та Лоулера, теорії «X» та «Y» Мак Грегора, теорія «Z» У. Оучі тощо. Утім аналіз цих концепцій не входить до нашого завдання, тому лише звернімося до ключової ролі винагороди в процесі мотивації, значення якої подекуди недооцінюється у вітчизняній науці та господарській практиці.

У провідних західних університетах і школах бізнесу, а також транснаціональних корпораціях мотивацію вважають ключовим інструментом менеджменту, тобто важливішим за планування, організацію чи контроль. Один із провідних фахівців у цій сфері професор університету в Новому Орлеані Майкл Лібеф визначив закон мотивації як найважливіший принцип менеджменту у світі: «робляться ті речі, які винагороджуються»[17]. Важливо при цьому підкреслити такий парадокс, що грошова винагорода в мотивації в міжнародних корпораціях відіграє чимраз меншу роль.

Другим складником тріади є розвиток професійних здібностей працівників. Зв'язок між інвестиціями в розвиток працівників і динамікою економічного зростання підтверджується численними дослідженнями. Так, за оцінками, виконаними на підставі даних 58 країн, підвищення загальної освіти за один рік може привести до зростання ВВП на 3 %[18].

Інвестиції в освіту забезпечують підвищення продуктивності факторів виробництва. Вищий рівень грамотності дозволяє працівникам засвоювати передову технологію, активніше виявляти творчу ініціативу. Так, хоч ТНК не справляють прямого впливу на функціонування системи середньої освіти, однак іноді вони змушені організовувати або фінансувати курси початкової освіти для свого персоналу. Коли ТНК уходять на ринок країни, що приймає, то шукають працівників з високим рівнем загальноосвітньої підготовки. Однак програми національної освіти в деяких країнах поки слабо орієнтовані на потреби сучасного виробництва, тому ТНК за потреби фінансують роботи, пов'язані з удосконаленням загальноосвітньої підготовки.

Ще відчутніше ефективність роботи ТНК залежить від професійного навчання. Інвестиції іноземних фірм у підготовку кадрів уможливлюють більш прибуткове функціонування їхніх підприємств завдяки підвищенню продуктивності праці. Разом з тим більш кваліфіковані працівники одержують і підвищену заробітну плату. Дуже часто професійна підготовка (перепідготовка) є частиною угоди про передавання технології ТНК і здійснюється або на базі філіалу у країні, що приймає, або навіть за кордоном, скажімо, у країні базування ТНК. Для прикладу — більшість японських середніх і малих фірм, які мають філіали у країнах, що розвиваються, періодично організовують стажування місцевих працівників у Японії. Японські компанії, які працюють у Сінгапурі, зазвичай направляли групи працівників до Японії на кілька місяців для навчання на верстатах ЧПУ, а також японських промислових стандартів. У Малайзії на підприємствах електронних ТНК усі нові працівники навчаються за спеціальною програмою близько тижня, після чого проходять тестування. З усіма, хто був успішно протестований, укладаються постійні контракти, і вони навчаються далі за

[17] *Lokshin M.* Household Strategies for Coping with Poverty and Social Exclusion in Post-Crisis Russia [Electronic recourse] / M. Lokshin, R. Yemtsov. — Available from : http://info.worldbank.org/etools/dogs/pm2-lokshin.pdf

[18] How to deal with a falling population // The Economist. — L., 2007, July 28.

конкретними спеціальностями до трьох місяців. Більшість ТНК—виробників електроніки мають навіть спеціальні відділи навчання і професійної підготовки зі штатом викладачів[19].

Нарешті, завершальною ланкою тріади генерації глобальних соціально-економічних імперативів є складний процес відтворення робочої сили, якому притаманна низка особливостей за сучасних умов.

По-перше, цей процес дедалі більше перетворюється в розвинутих країнах і транснаціональних корпораціях на складну й різноманітну діяльність з управління людськими ресурсами. І це не проста заміна терміна «робоча сила» на інший сучасний термін «людський ресурс». Як зазначає А. М. Поручник, людський ресурс можна кваліфікувати як дану від природи та нагромаджену в процесі розвитку людської особистості сукупність її фізичних, розумових, морально-психологічних та соціально-комунікативних потенцій, які вона здатна використовувати в процесі економічно значимої та творчої діяльності[20]. Це — новий підхід до розуміння особистісної складової бізнесу, насамперед міжнародного. Адже в постіндустріальному суспільстві розвиток людських ресурсів залежить не тільки від різноманітних особливостей індивіда, а й дедалі більше від складових інституціонального середовища — підприємницької культури, інноваційної інфраструктури, системи освіти та професійного навчання, мультинаціональних параметрів тощо.

По-друге, завдяки новим поглядам на відтворення робочої сили в рамках концепції людського ресурсу в розвинених країнах були обґрунтовані новітні підходи до нарощування конкурентоспроможності національних економік. Ідеться про усвідомлення вирішальної ролі освіти в економічному розвитку країн, посилення прямої взаємозалежності між розвитком людини і підвищенням продуктивності праці, підвищення рівня ефективності функціонування невиробничої сфери тощо.

По-третє, відтворення робочої сили в умовах постіндустріалізму пов'язується із суттєвою зміною соціальної структури суспільства, критеріїв оцінки якості життя, поширенням практики соціального партнерства. Жорстка класова структура індустріального суспільства в розвинених країнах не зникає, однак поступово позбавляється антагоністичного характеру й доповнюється формуванням різноманітних професійних груп і посиленням взаємозв'язків як усередині груп, так і між ними.

З-поміж показників якості життя зменшується значення матеріально-фінансових індикаторів, однак зростає роль обсягу одержаних індивідуумом соціальних послуг: освітніх, медичних, мистецько-культурних, що стають не тільки необхідними, а й доступними для все більш широких верств населення. Нарешті, соціальне партнерство стає дедалі дієвішим інструментом розв'язання гострих соціальних проблем та реалізації сучасної соціальної політики, забезпечення ефективної взаємодії провідних соціальних сил з урахуванням їхніх інтересів.

Вивчення взаємодії імперативів та середовища глобального розвитку дає змогу визначити імперативи (форми) та механізми соціалізації глобальної еко-

[19] How to deal with a falling population // The Economist. — L., 2007, July 28.

[20] Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, А. М. Колот та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2008.

номіки. За сучасних умов ними є: інтелектуалізація праці, віртуалізація трудової діяльності, професіоналізація та саморозвиток працівників, економічна демократизація. Інтелектуалізація праці являє собою використання різноманітних інновацій у трудовій діяльності та посилення її творчого характеру. Вважають, що інтелектуальна праця є постійною діяльністю, що характеризується методологічними й методичними розробками, новими ідеями, дослідами, комбінуванням, удосконаленням, винахідливістю, які стимулюють прогрес та інтенсифікацію виробництва й гальмують об'єктивну дію закону спадної віддачі ресурсів[21].

За сучасних умов глобального розвитку все більшої ваги набувають такі закономірності трудової діяльності: структурні зрушення професійно-кваліфікаційного складу працівників унаслідок науково-технічного розвитку світової економіки, старіння робочої сили та чимраз ширше залучення до роботи жінок, а також посилення ролі корпоративної культури та впливу крос-культурних характеристик на процес спільної праці та її результати. Найбільш дієвим імперативом опанування зазначених закономірностей стає віртуалізація праці, яка являє собою відокремлення робочих місць деяких працівників від компанії за обопільною згодою з керівництвом та забезпечення ефективного зв'язку між ними завдяки використанню електронних комунікацій у режимі on-line. Провідною формою віртуалізації трудової діяльності стала дистанційна зайнятість, масштаби і темпи поширення якої, передусім у розвинених країнах світу, є значними і мають тенденцію до зростання. За наявними оцінками в європейських країнах частка працівників, що можуть бути охоплені дистанційною зайнятістю, становить від 10 до 22 % від загальної чисельності зайнятих.

Професіоналізація та саморозвиток працівників являють собою раціональне поєднання фундаментальної та професійної підготовки, постійне самовдосконалення працівника протягом усього його життя. Професійний розвиток працівників є важливою умовою успішної діяльності будь-якої компанії на сучасному етапі глобального розвитку, коли прискорення науково-технічного прогресу спричиняє швидкі зміни і підвищені вимоги до професійних знань, умінь і навиків.

Підкреслимо, що сучасне технологічне вдосконалення спрямоване на прогресивну зміну характеру, змісту праці та ролі працівника безпосередньо у виробничому процесі. Від професійного розвитку працівників та їхньої кваліфікації дедалі більше залежать продуктивність праці, новітні технологічні досягнення та ресурсоощадні технології. Високий рівень кваліфікації працівників дозволяє не тільки створити нове обладнання, а й ефективно його застосовувати та вдосконалювати у процесі виробництва.

Конкурентоспроможність та інноваційний потенціал країни значною мірою залежать від професійної кваліфікації працівників. Саме професійна освіта є чинником, що здатний створювати стабільний запас кваліфікації працівника та надасть змогу оперативно реагувати на швидкоплинні зміни технологій виробництва. У свою чергу, система професійного розвитку працівників має орієнтуватися на забезпечення безперервної освіти, оскільки нині моральне старіння знань відбувається дуже швидко, особливо в науково-технічних галузях.

---

[21] *Сем'янчук П.* Інтелектуалізація праці у стратегії зростаючої економії від масштабу виробництва / П. Сем'янчук // Світ фінансів. — 2008. — № 3 (16). — С. 37—46.

Економічна демократизація являє собою розширення участі висококваліфікованих працівників в ухваленні ключових соціально-економічних рішень і контролі за діями керівництва підприємств та органів місцевої та державної влади. У свою чергу, механізмами соціалізації глобальної економіки є відтворення інтелектуального капіталу, інформаційний ресурс економічного розвитку, умови професійного зростання, розвиток інститутів економічної демократії.

Що стосується України, то в нашій державі імперативи соціалізації економіки мають певні особливості. В українському суспільстві інформатизація є важливим засобом організації і регулювання особистої й суспільної життєдіяльності, однією з форм закріплення і розповсюдження знань, дієвим інструментом управління. Тому рух до інформаційного суспільства ще більше посилює роль інформації у вирішенні будь-яких людських проблем. При цьому одержання нової інформації, збереження і пошук уже наявної, адекватне розуміння й украй потрібне використання інформації стає нелегкою справою, яка вимагає часу, сил і коштів, створення спеціальних структур чи систем, застосування найновішої техніки й технології в усіх організаціях і вишах. Робота з інформацією сьогодні перетворюється на всебічне й масове заняття людей, а сама інформація стає основним джерелом інтенсифікації й гармонізації суспільного розвитку. Перед суспільством постає проблема оволодіння інформацією, її організації, каналів руху, способів осмислення та оцінки, механізмів ефективного використання на практиці.

Порівняльний аналіз інформаційного розвитку України та інших країн приводить до висновків про ігнорування органами державної влади дедалі зростаючого значення інформатизації країни та свідчить про нагальну потребу розроблення й ухвалення відповідної державної програми. Для поліпшення ситуації треба розв'язати проблеми в таких пріоритетних напрямах, як нормативно-правове забезпечення процесів інформатизації, розвиток національної інфраструктури інформатизації, забезпечення національних інтересів України у сфері інформаційно-комунікаційних технологій, її інформаційного суверенітету, створення захищеного інформаційного простору, інформатизація процесів державного управління та сфери науки, освіти і культури.

Щодо специфіки відтворення національного інтелектуального потенціалу, то менеджмент українських підприємств повинен орієнтуватись на необхідність серйозної перебудови системи управління креативною діяльністю. У цьому зв'язку можна запропонувати два напрями підвищення інтелектуального потенціалу вітчизняних компаній: перший — пов'язаний з удосконаленням загального менеджменту в тій частині, що стосується формування корпоративної культури цільового типу, другий — з удосконаленням систем управління інноваціями в компаніях. Крім того, глибокі трансформації в структурі та змісті базисних економічних відносин, нова якість робочої сили, зміни в структурі, ієрархії потреб і якості життя працівників, низка інших чинників, дія яких характерна для етапу постіндустріального розвитку економіки, обумовлюють необхідність становлення інститутів економічної демократії в Україні на різних рівнях — загальнодержавному, місцевому, підприємницькому. Такі процеси сприяють становленню економік нетрадиційного типу, таких як «економіка участі», «економіка, якою управляє праця», «економіка партнерства» тощо.

Тепер перейдемо до умов професійного зростання працівників, котрі можна поділити на зовнішні, які оточують носіїв робочої сили у кожній країні, та внутрішні,

що пов'язані із самою людиною. До складу перших можна віднести умови освіти, виробничі умови, фінансові умови та умови працевлаштування. До внутрішніх умов належать наявний професійно-кваліфікаційний рівень та мотивація працівників до свого професійного зростання. У цьому контексті неабиякої важливості набувають: створення в Україні системи безперервної професійної підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації національних кадрів через механізм установлення професійних стандартів та їх узгодженість із освітніми стандартами професійно-технічних та вищих навчальних закладів; заснування в Україні відповідних асоціацій на галузевому та регіональному рівнях; поглиблення співробітництва промисловців та працедавців з вітчизняними закладами освіти; розвиток сучасної інфраструктури післядипломної освіти, яка б охоплювала корпоративні, галузеві та територіальні навчальні центри, а також виші, консультаційні пункти, представницькі органи, котрі мають організовувати та стимулювати процес професійного розвитку на місцях; надання додаткових пільг підприємствам залежно від проведеного навчання; відкриття індивідуальних навчальних рахунків тощо.

Отже, підвищення знаннємісткості національного виробництва, з одного боку, і високий рівень знаннєвої компоненти в людському потенціалі — з другого, дає можливість економічно активній людині стати дієвим учасником процесу сприйняття, використання і створення знань, забезпечити інноваційність своєї трудової діяльності, сформувати власні конкурентні переваги і передумови для гідного життя, якнайповніше використати можливості, що породжуються глобалізацією, мінімізувати ризики і відвести загрози, що поширюються зі зростанням конкуренції в різних її формах, підвищити можливості адаптації до умов невизначеності та швидких змін.

7.2. Соціальні послуги як мірило соціалізації глобальної економіки

Соціальна система суспільства, як похідна його політико-економічного розвитку, починаючи з 1970-х років зазнала якісних структурно-функціональних змін. Їх виявом стало, з одного боку, зростання соціальних витрат у суспільних фондах споживання розвинутих країн, їх соціальна конвергенція, диверсифікація соціальних послуг, розвиток інститутів соціального партнерства, демократизація соціальних відносин та міжнародна уніфікація соціальних стандартів, а з другого — наростання соціальної асиметрії на внутрішньо- та міжкраїновому рівнях, скорочення державних витрат на соціальні програми, збільшення загального та структурного безробіття, сплеск міжнародних міграційних процесів та загострення екологічних проблем. Ключовим фактором соціальних трансформацій стала соціалізація глобальної економіки, яка обумовила як розширення соціальних запитів і потреб громадян різних країн, так і можливості їх задоволення на національному та інтернаціональному рівнях.

Як провідна закономірність розвитку капіталістичної ринкової системи XXI ст., соціалізація переважно тлумачиться вченими-економістами як зростання у виробничих процесах ролі соціальної компоненти та посилення соціальних функцій держави на національному рівні, що забезпечує узгодження

суспільних і особистих інтересів на засадах солідарності й соціального партнерства.

Однак за умов глобалізації соціалізація розширює механізми своєї дії й реалізується на трьох рівнях: макрорівні (через усуспільнення процесів виробництва, розподілу і споживання благ), мікрорівні (через зростання обсягів задоволення соціальних потреб безпосередньо на робочому місці) та індивідуальному рівні (через нарощування індивідуумом особистісного ресурсу). Саме ці три рівні соціалізації формують на сьогодні систему оптимізації загальносвітових пропорцій розподілу ресурсів і доходів, а також визначають правила і норми соціальної взаємодії суб'єктів економічних відносин.

Характеризуючи макрорівень соціалізації глобальної економіки, маємо зазначити, що основним її «каналом» стала демократизація відносин економічної власності, яка відбувалась через запровадження акціонерних її форм, долучення широких верств громадян до акціонерного капіталу та фондових ринків. Особливо яскравий приклад демонструють у цьому плані США, де близько 75 % громадян є власниками акцій. У США усвідомлення такої необхідності виявилось як у діях багатьох великих корпорацій (корпорація «Нортроп» у 1990-х рр. довела частку найманих працівників в акціонерному капіталі компанії до 22 %; «Грумман» — 31,5 %; «Роквел Інтернешнл» — 25,8 %; «Макдоннелл-Дуглас» — 24,4 %; «Текстрон» — 21,3 %)[22], так і у формуванні нормативно-правової бази реалізації загальнонаціональної програми розширення акціонерної власності працівників (програма Employee Stock Ownership Plans — (ESOP).

Наприкінці XX ст. до співучасті у власності на капітал підприємства було залучено 15 млн американських найманих працівників, що становило близько 12 % сукупної чисельності економічно активного населення, у тому числі майже 10 млн осіб були охоплені програмою ESOP, а решта — одержали акції за програмою 401(K), яка передбачала добровільні внески працівників для викупу акцій підприємств та через біржові операції з купівлі-продажу акцій.

Значною мірою соціалізації відносин власності та, відповідно, більш соціально спрямованому використанню доходів від фізичного капіталу сприяє й зростання масштабів власності, акумульованої пенсійними й страховими фондами. Пенсійні фонди, на комерційних і конкурентних засадах акумулюючи заощадження широких верств населення, одержують потужні ресурси для вкладання в довгострокові проекти розвитку національного бізнесу. Це, з одного боку, задовольняє потребу економіки в грошових ресурсах для довгострокового кредитування, а з другого — суттєво збільшує частку населення в сукупній власності на фізичний капітал.

Така трансформація відносин власності перетворює доходи багатьох великих корпорацій у джерело ресурсів для розвитку сфери соціальних послуг і задоволення потреб людей, які після настання пенсійного віку чи іншого страхового випадку позбавляються можливості одержувати факторні доходи через ринкові механізми розподілу. Отже, механізми фінансування сфери соціальних послуг, зокрема через пенсійні і страхові фонди, забезпечують акумуляцію ресурсів для вирішення соціальних проблем суспільства. Про масштаби такої соціалізації

[22] The new relationship. Human capital in the American corporation / Editors — Margaret M. Blair and Tomas A. Kochan. — Washington, 2000. — P. 258—259.

капіталу завдяки діяльності пенсійних фондів свідчить, зокрема, такий показник, як частка внесків населення в нагромаджених приватними пенсійними фондами коштів. Так, 2007 р. в Канаді він становив 55,3 % ВВП (при цьому 57,9 % активів, якими розпоряджались пенсійні фонди, були вкладені в акції національних підприємств), в Ірландії — 46,6 % (72,1 % відповідно), в Австралії — 105,4 % (25,6 % відповідно). Такі механізми соціалізації відносин власності дозволяють поєднувати ринкові механізми забезпечення ефективності використання ресурсів з додержанням соціальних пріоритетів розподілу створюваних доходів, зокрема доходів від фізичного капіталу.

Про процеси соціалізації глобальної економіки на мікрорівні найяскравіше свідчать соціальні витрати корпоративного сектору. Ключову роль тут відіграють ТНК, які через інститут соціальної відповідальності бізнесу надають громадянам різних країн широкий спектр послуг на інтернаціональному рівні. Внутрішня система соціальної відповідальності ТНК пов'язана як зі зростанням обсягів і частки соціального пакета для персоналу з метою нарощування його мотиваційних стимулів до продуктивної праці, так і ширшого залучення працівників до його формування (практика пайової участі персоналу в придбанні послуг добровільного медичного страхування, оплаті послуг мобільного зв'язку, оренди житла та ін.).

Що стосується індивідуального рівня соціалізації економічних відносин в епоху глобалізації, то показовими тут є зміни, що відбуваються в структурі сукупних витрат суспільства та споживчих витрат домогосподарств. Так, у країнах ЄС-27, наприклад у складі сукупних споживчих витрат домогосподарств, питома вага витрат на послуги охорони здоров'я становить сьогодні 3,4 %; на послуги зв'язку — 2,7 %; на послуги культури й відпочинку — 9,4 %; на освіту — близько 1 %; послуги ресторанів і готелів — 9 %; оплату комунальних послуг — 21,9 %[23]. Тобто сукупна питома вага послуг у складі споживчих витрат домогосподарств країн ЄС-27 досягає майже 45 %, у тому числі послуг, які задовольняють потреби, котрі можна вважати соціальними, — 13,8 %. До них належать витрати на охорону здоров'я, культуру і рекреацію та освіту, оскільки споживання саме таких послуг пов'язано з корисним ефектом не тільки для споживачів, а й для суспільства загалом через розвиток людського потенціалу. Частка витрат на такі послуги перевищує питому вагу витрат на одяг і взуття (5,7 %), їжу та безалкогольні напої (12,7 %), меблі, побутове обладнання та його обслуговування (6,2 %) і навіть витрати на транспорт (13,6 %).

Тож у глобальному вимірі поняття соціалізації набуває дещо модифікованого змісту через долучення до процесу відтворення людського ресурсу інтернаціоналізаційних чинників, пов'язаних насамперед з діяльністю ТНК, регіональних і міжнародних організацій, формуванням глобального інформаційно-комунікаційного середовища, уніфікацією стандартів виробництва та споживання в різних країнах та ін. Результатом дії цих чинників є становлення в структурі глобального ринку окремого сегмента — ринку соціальних послуг.

Сфера послуг, перетворившись на самостійний вид трудової діяльності ще на початку індустріальної епохи, постійно зазнавала якісних та кількісних змін,

[23] Consumption expenditure of households on goods and servises_EU27_2006.

диверсифікувалась як за об'єктною, так і за суб'єктною структурою, результатом чого стало її трансформування під час переходу до постіндустріального суспільства в потужну сервісну індустрію, яка пронизує сьогодні і власне економічну сферу, і всі інші форми людського буття.

Серед усього спектра сучасних послуг, які спрямовані на задоволення виробничих та індивідуальних потреб, центральне місце належить соціальним послугам, під якими нині розуміють специфічну суспільну споживну вартість, яка задовольняє людські потреби соціального характеру через корисний ефект переважно нематеріальної форми, що здійснюється на безоплатній або комерційній основі на національному чи наднаціональному рівнях.

До потреб соціального характеру належать потреби в праці, інтелектуальному розвитку, освіті, духовному збагаченні, задоволенні релігійних почуттів, підтриманні здоров'я, участі в соціально-економічній та політичній діяльності та ін. І задоволенню цих потреб безпосередньо слугують соціальні послуги, які вміщують освітні послуги, послуги з охорони здоров'я, культурно-мистецькі послуги, спортивні, туристичні, житлово-комунальні послуги, послуги з підвищення професійної кваліфікації, послуги щодо забезпечення екологічної безпеки людини, задоволення духовних та релігійних запитів тощо.

Характеризуючи соціальні послуги, варто наголосити, що саме вони акумулюють у собі найпередовіші інновації, досягнуті за весь історичний період людської цивілізації, і спрямовані як на задоволення усталених, традиційних людських потреб, так і нових, задоволення яких можливе лише на основі креативних благ. Крім того, «вибухово стрімкий» розвиток соціальних послуг в епоху глобалізації приводить до виникнення в людини таких потреб та запитів, про які вона раніше навіть не здогадувалась.

За умов набуття соціальними послугами нового статусу та з перетворенням їх на основне джерело людської активності в пізнавальній та практичній діяльності з другої половини XX ст. виникає гостра потреба у розкритті економічної природи соціальних послуг, їх класифікації, процесів їх інтернаціоналізації та глобальної трансформації. У цьому зв'язку слід зазначити, що висока динаміка та зростаючі масштаби як національних ринків, так і світового ринку соціальних послуг об'єктивно змусили інститути, які їх регулюють, ідентифікувати та класифікувати соціальні послуги. Так, експерти ООН, базуючись на класифікації міжнародної статистичної системи ISIC Rev.4 (International Standard Industrial Classification Rev.4), кваліфікують соціальні послуги, як такі, що надаються державними органами, некомерційними установами та неприбутковими організаціями, мають виключно некомерційний характер і призначені для кінцевого споживання домогосподарствами. До цього виду послуг, як видно з табл. 7.1, належать три групи, а саме: державне управління та обов'язковий соціальний захист, освітні послуги, охорона здоров'я та соціальна діяльність. Такий підхід лежить в основі формування національних систем соціальних послуг, зокрема, у межах країн—членів Європейського Союзу. Однак з теоретичного погляду він має дещо формальний характер, оскільки спрямований насамперед на оптимізацію збору, обробки та структурування статистичних показників економічної діяльності різних країн, а не на з'ясування джерел формування цих послуг, суб'єктів соціальних відносин, соціально-економічного ефекту їх розвитку та ін.

Таблиця 7.1

СОЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ В МІЖНАРОДНОМУ КЛАСИФІКАТОРІ ВИДІВ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ INTERNATIONAL STANDARD INDUSTRIAL CLASSIFICATION REV.4 (ISIC REV.4)[24]

Група	Підгрупа	Види соціальних послуг
O «Державне управління та обов'язковий соціальний захист»	8412 Регулювання діяльності у сфері надання медичних, освітніх, культурних та інших соціальних послуг, крім соціального забезпечення	Державне управління програмами, які спрямовані на підвищення суспільного добробуту у сфері соціальних послуг
	8430 Обов'язковий соціальний захист	Фінансування та управління державними програмами щодо: — надання соціальної допомоги під час тимчасової непрацездатності внаслідок хвороби, нещасного випадку на виробництві, безробіття — вихід на пенсію після досягнення пенсійного віку — тимчасова втрата прибутків під час відпустки з догляду за дитиною, у разі втрати годувальника, тимчасової непрацездатності тощо
P «Освіта» Група вміщує освітні послуги на всіх рівнях (дошкільна, шкільна, середня, вища освіта, а також навчання дорослих) та за всіма професійними напрямами	8510 Дошкільна та початкова освіта	— спеціальні освітні програми для слухачів з обмеженими можливостями — програми з ліквідації неписемності дорослих
	8521 Загальна середня освіта	— спеціальні освітні програми для слухачів з обмеженими можливостями
	8522 Технічна та додаткова середня освіта	— спеціальні освітні програми для слухачів з обмеженими можливостями
	8530 Вища освіта	— неповна вища освіта — повна вища освіта першого рівня (не передбачає здобуття додаткових знань для дальшої наукової діяльності) — повна вища освіта другого рівня (передбачає здобуття додаткових знань для дальшої наукової діяльності) — школи образотворчого мистецтва, мистецькі школи, які надають вищу освіту
	854	Інші види освіти — спорт та рекреація — культурологічна освіта — інші види освіти
	855	Супровідні послуги

[24] United Nations Organization. International Standard Industrial Classification of All Economic Activities, Rev.4, 2008.

Закінчення табл. 7.1

Група	Підгрупа	Види соціальних послуг
Q «Здоров'я людини та соціальна робота»	861	Діяльність закладів охорони здоров'я (лікарні)
	862	Медична та стоматологічна допомога
	863	Інша діяльність у сфері охорони здоров'я
	871	Догляд за хворими
	872	Догляд за хворими з тяжкими фізичними та ментальними вадами
	873	Догляд за особами похилого віку та особами з обмеженими можливостями
	879	Інші послуги щодо догляду за хворими
	8810	Соціальні послуги для осіб без постійного місця проживання
	8890	Інша соціальна робота для осіб без постійного місця проживання

У свою чергу, фахівці ОЕСР пропонують якісно інший підхід щодо визначення системи соціальних послуг, який їх ідентифікує не за типом діяльності, що виконується під час їх надання, а за категорією споживачів, яким вони надаються. Серед останніх виокремлюються соціально незахищені верстви населення, тобто ті особи, які внаслідок об'єктивних складних життєвих обставин потребують сторонньої допомоги для забезпечення нормальної життєдіяльності.

Виходячи з такого методологічного засновку експерти ОЕСР виокремлюють такі види соціальних послуг:

— допомога людям похилого віку;
— допомога дітям;
— допомога людям з обмеженими можливостями;
— охорона здоров'я;
— надання невідкладної медичної допомоги;
— надання правового консалтингу;
— допомога дітям-сиротам;
— захист та надання допомоги у сфері материнства;
— розв'язання соціальних проблем;
— діяльність соціальних працівників;
— діяльність державних органів соціального нагляду;
— соціальна допомога;
— діяльність некомерційних неурядових організацій, які здійснюють соціальну діяльність.

Підхід експертів ОЕСР відрізняється від переважно статистичного підходу ООН за такими ключовими ознаками, як:

— диверсифікований характер тлумачення соціальних послуг (наприклад, виокремлюється правовий консалтинг);

— персоніфіковане спрямування надання цих послуг (допомога дітям-сиротам, людям похилого віку, людям з обмеженими можливостями тощо);

— розширений підхід до суб'єктної структури системи соціальних послуг з виокремленням самостійного сегмента послуг, які надаються неурядовими некомерційними організаціями[25];

— конкретизація механізму фінансування соціальних витрат (зокрема, категорія «соціальна допомога» трактується як сукупність конкретних інструментів та механізмів надання фінансової підтримки соціально незахищеним особам);

— чітка інституціоналізація ринку соціальних послуг з виокремленням в її структурі державного, комерційного та неформального секторів, які забезпечують надання соціальних послуг незахищеним верствам населення. Що стосується державного сектору, то він охоплює центральні, регіональні та локальні органи влади, функціональними обов'язками яких є реалізація державної соціальної політики. У свою чергу, комерційний сектор репрезентований в основному спеціалізованими установами, які надають соціальні послуги на платній основі (приватні будинки для людей похилого віку); а неформальний — сукупністю окремих фізичних осіб, які надають соціальні послуги на безоплатній, добровільній або примусовій основі (турбота з боку членів сімей, сусідів, друзів тощо). Іноді обов'язковість надання соціальних послуг представниками неформального сектору може бути законодавчо закріплена (наприклад, турбота дітей про батьків-пенсіонерів у Франції). І, нарешті, суспільний сектор об'єднує неприбуткові некомерційні організації (Червоний хрест, благодійні організації тощо), волонтерів.

Проте навіть така розгалужена інституціональна структура ринку соціальних послуг, яка наявна в методологічних підходах багатьох міжнародних експертів, не враховує такого їх важливого сегмента, що остаточно інституціонально оформився до початку 1990-х рр., як соціальні послуги на робочому місці, тобто послуги «п'ятого сектору» економіки. До речі, цей вид соціальних послуг був також поширений за радянської доби. Отже, у визначенні окремих видів соціальних послуг ключовим критерієм є виокремлення кола осіб, яким вони будуть надані, тобто соціально незахищених верств населення. Так, на даний час у більшості країн світу соціальні послуги надаються людям похилого віку (пенсіонерам), неповнолітнім дітям (дітям-сиротам), родинам, які мають неповнолітніх дітей (допомога в разі народження дітей, допомога неповним родинам), людям з обмеженими можливостями, зумовленими як фізичними, так і психічними вадами. У деяких країнах світу (наприклад, Швеції, Норвегії, США) до категорії соціально незахищених верств відносять також наркоманів, біженців та осіб, які просять політичного притулку, що свідчить про високий рівень гуманізації та захисту прав людини в цих країнах.

Тож можемо зробити висновок, що підхід ОЕСР до визначення сутності соціальних послуг є більш економічно обґрунтованим, оскільки природа соціальних послуг розкривається через призму їх цільового призначення, а саме: поліпшення умов життєдіяльності тих осіб, які потребують сторонньої допомоги для подолання несприятливих життєвих обставин. Разом з тим даний підхід все ж таки є обмеженим, оскільки звужує функції соціальних послуг до обслуговву-

[25] *Anheier H.* Third sector in Europe / H. Anheier // Five Theses. — 2002. — С. 3.

вання лише осіб, котрі потребують сторонньої допомоги. При цьому не враховуються соціальні потреби економічно активної та здорової частини населення, яка потребує соціальних благ у ще більших обсягах.

На сьогодні найбільш комплексний підхід щодо визначення сутності категорії «соціальні послуги» та їх позиціонування в державній системі соціального захисту пропонують експерти Європейської комісії. Зокрема, у Комюніке COM 2007 (205) про «Послуги загального інтересу, у тому числі соціальні послуги загального інтересу: нові пріоритети Європейського Союзу»[26] наголошується на ключовій ролі соціальних послуг у реалізації основних цілей Лісабонської стратегії, насамперед у частині соціально-економічного та територіального вирівнювання, підвищення рівня зайнятості, прискорення темпів економічного зростання та забезпечення «соціальної інклюзії». Виходячи з цього визначаються три базові принципи формування системи соціальних послуг:

1. Принцип персоналізації — передбачає надання підтримки щодо задоволення базових потреб та забезпечення нормальної життєдіяльності особам, які перебувають у складних життєвих обставинах як загального, так і індивідуального характеру. Також соціальні послуги надаються під час докорінних змін у родинному житті (народження дітей, втрата годувальників, догляд за особами похилого віку) та є можливою альтернативою морально-психологічної підтримки та матеріальної допомоги з боку членів родини в разі їхньої відмови виконувати свої соціальні обов'язки.

2. Принцип превентивності та соціального включення — передбачає мінімізацію ризику маргіналізації окремих членів суспільства внаслідок формування несприятливих життєвих умов.

3. Принцип гендерної недискримінації та створення рівних умов для всіх членів суспільства щодо підвищення стандартів життя, медичного забезпечення, працевлаштування та можливості брати участь у суспільній діяльності на паритетних засадах.

Наведені принципи формуються з урахуванням специфічної економічної природи, механізму надання та фінансування соціальних послуг, що полягають у такому. По-перше, виходячи з принципу персоналізації соціальних послуг вони завжди передбачають наявність безпосереднього контакту між провайдером та реципієнтом послуг. По-друге, соціальним послугам, на відміну від інших комерційних їх видів, властива асиметричність відносин по лінії «замовник—виконавець» саме з огляду на те, що вони надаються особам, які переживають складні життєві обставини. По-третє, соціальні послуги є абсолютно неприбутковим та нерентабельним видом економічної діяльності, що обмежує можливості їх диверсифікації.

До методологічних переваг класифікації соціальних послуг експертами Європейської комісії можна віднести також виокремлення ними двох ключових типів соціальних послуг, а саме:

— обов'язкових, які надаються суспільними або приватними організаціями та покривають основні соціальні ризики (втрата здоров'я, старіння, досягнення пенсійного віку, звільнення, нещасні випадки на виробництві, інвалідність);

[26] Див. детальніше: COM 2007 (725) Communication on «Services of general interest, including social services of general interest: a new European commitment».

— індивідуальних, які надаються конкретним особам, що потребують соціальної допомоги, сприяння у працевлаштуванні, надання соціального житла, освітніх та тренінгових послуг (як правило, надаються органами регіонального управління за кошти місцевих бюджетів).

Визначення ролі системи соціальних послуг у наведених щойно вимірах соціалізації глобальної економіки висуває нові суспільні вимоги до розвитку цієї системи. Розвиток галузевих ринків, їх глобалізація спричиняють динамічне зростання вимог до ефективності комбінування й використання ресурсів виробництва, підвищення суспільно необхідної міри результативності господарської діяльності. Таке підвищення об'єктивно обумовлює необхідність поліпшення умов життя працівників і, відповідно, розширення ресурсного забезпечення сфери соціальних послуг.

За своєю природою ринок є індиферентним до задоволення соціальних потреб і запитів населення як на національному, так і міжнародному рівнях. Не випадково навіть у Звіті з людського розвитку за 2010 р. зазначається, що «зазвичай ринки вкрай погано виконують суспільні завдання, такі як безпека, стабільність, охорона здоров'я й освіта. Наприклад, фірми, що виробляють дешеві трудомісткі товари або експлуатують природні ресурси, найчастіше не відчувають потреби в більш кваліфікованих працівниках і можуть приділяти мало уваги їхньому здоров'ю, якщо на ринку праці існує надмір робочої сили»[27]. Однак глобальні імперативи кардинально змінюють філософію економічного мислення суб'єктів господарювання, що виявляється в суттєвому коригуванні конкурентних стратегій фірм, насамперед у частині реалізації ними стратегій глобальної експансії. Ідеться про те, що якщо раніше їх ключовими компонентами були економія витрат на фонд оплати праці та задоволення соціальних потреб працівників, стандартизація їхніх трудових функцій та якості продукції, а також мінімізація цін[28], то нині конкурентні переваги фірм на глобальних ринках досягаються перш за все на основі великомасштабних приватних інвестицій у розвиток людського ресурсу та соціальну інфраструктуру, яка його обслуговує.

У свою чергу, зростання динамічності середовища господарювання, сприйняття національним бізнесом стратегії високої інноваційної активності, перетворення інновацій на невід'ємну складову господарської діяльності вимагають постійного оновлення змісту трудових функцій переважної маси виконавців, міцно пов'язує конкурентоспроможність компаній із двома характеристиками залучення людського чинника виробництва. По-перше, з високим професійно-кваліфікаційним рівнем (звідси — підвищення вимог до освітнього рівня, вмотивованості, комунікативності, сумлінності й самостійності працівника, відповідно, готовність бізнесу сприймати нові стандарти фінансування сфери соціальних послуг). По-друге, з мотивацією на принципово нових засадах, що передбачає відмову від тейлористської концепції жорсткого контролю за виконанням чітко формалізованих трудових функцій на користь перетворення найманого працівника на повноцінного учасника бізнесу, надання йому багатьох можливостей і переваг, що раніше були притаманні лише власникові матеріаль-

[27] Доклад о развитии человека 2010 ; 20-е, юбилейное, изд. // Реальное богатство народов: пути к развитию человека — М. : Весь мир, 2010. — С. 5.

[28] *Портер М.* Конкурентные преимущества стран / М. Портер. — С. 350.

них умов виробництва чи підприємцеві. Тому масштаби і темпи розширення постіндустріального сектору, швидкість сприйняття бізнесом адекватних цьому етапу розвитку стандартів і правил побудови відносин з найманими працівниками стають пріоритетним фактором формування ресурсної бази для фінансування сфери соціальних послуг.

За характером адаптації до викликів глобальної конкуренції як окремих галузей національних господарств, так і національних економічних систем у цілому можна виділити кілька її [адаптації] типів.

Перший тип адаптації — це швидке розширення постіндустріального сектору та трансформація соціально-трудових відносин в індустріальному секторі економіки. Ключовим механізмом реалізації даної адаптаційної моделі є значне збільшення витрат бізнесу на задоволення соціальних потреб найманих працівників та членів їхніх родин. Тому такий тип адаптації національної економічної системи до умов глобальної конкуренції передбачає стрімке розширення ресурсної бази сфери соціальних послуг завдяки суттєвій активізації участі корпоративного сектору в реалізації соціальних функцій і визначенні цільових показників функціонування сфери соціальних послуг.

Водночас розвиток сфери соціальних послуг є основою відтворення і збереження такої конкурентної переваги, яка базується на перевагах персоналу щодо його освіченості, вмотивованості та компетентності. Отже, розвиток ресурсного забезпечення сфери соціальних послуг убудовується в механізм підтримання конкурентоспроможності національного бізнесу. Так, розвиток сфери соціальних послуг стає формою вияву узгодження економічних інтересів найманих працівників і власників бізнесу. Результатом дії такої моделі адаптації країни до глобалізації стають три головні детермінанти розвитку системи соціальних послуг:

1) зменшення навантаження на той сегмент соціальних послуг, який фінансується за кошти держави й обслуговує неплатоспроможне населення;

2) розширення джерел фінансування за кошти бізнесу;

3) розширення сегмента соціальних послуг, які надаються на комерційній основі.

Зростаюча участь бізнесу в процесах ресурсного забезпечення і розвитку сфери соціальних послуг протягом другої половини XX ст. свідчить про зміну системи мотивації підприємців щодо впровадження в ділову практику стандартів ефективності праці, які забезпечують зв’язок між індивідуальними цілями представників цієї соціальної групи та цілями суспільного розвитку. Проте в останній третині XX ст., за умов формування постіндустріального суспільства, важливі для працедавця характеристики ресурсу праці дедалі більше формуються не як функція індивідуальних інвестицій у людський капітал, а як результат життєвого середовища, яке сформувалось у країні спільними зусиллями бізнесу, уряду та населення. Тобто важливі для конкурентоспроможності підприємства риси працівників стають результатом високої їх забезпеченості суспільними благами. І хоч підприємство може суттєво збільшувати витрати на оплату праці, сподіваючись, зокрема, на поліпшення фізичного здоров’я власного персоналу, однак за браку сформованого в суспільстві інституту доступу до якісних медичних послуг і умов здорового способу життя такі витрати навряд чи дадуть очікувану віддачу.

Підприємство, безперечно, може здійснювати вагомі витрати на додаткову освіту власного персоналу, утім коли немає розвинутих наукових шкіл, традицій та інститутів взаємодії науки і бізнесу, високих стандартів якості професійної підготовки, ці витрати не можуть бути ефективно освоєні. За таких умов підприємцям доводиться інвестувати не в працівника, а в середовище формування його професійно значущих якостей, що передбачає якісну трансформацію мотивів інвестування: зіставлення індивідуальних вигід і витрат заміщується розумінням необхідності участі у формуванні спільних для суспільства передумов розвитку.

Резюмуючи, можемо констатувати, що в епоху постіндустріалізму інвестування в середовище формування людського капіталу доповнюється інвестуванням на засадах соціальної солідарності. Про це свідчить, зокрема, поява так званого «соціального підприємництва», яке підтверджує тенденцію до зміни пріоритетів у діяльності бізнесу на користь соціальних цілей.

Другий тип адаптації національного бізнесу до викликів глобальної конкуренції притаманний тим фірмам, які прагнуть зекономити на вартості робочої сили, зменшити вплив особистісного чинника на параметри виробничих процесів та залежність результативності бізнесу від задоволеності працівників трудовим життям. Унаслідок проведення такої стратегії скорочується частка витрат на задоволення потреб найманих працівників у складі доходів підприємств, обмежується участь бізнесу у формуванні ресурсного забезпечення й розвитку сектору соціальних послуг. Водночас такий тип адаптації передбачає зростання навантаження на систему соціальних послуг з боку тих осіб, які є неплатоспроможними. Отже, порівняно нижчі доходи переважної більшості працівників зумовлюють зростання чисельності людей, які потребують соціальної підтримки. Відповідно, за такого типу адаптації бізнесу до глобальної конкуренції сферою соціальних послуг вимушена більшою мірою опікуватись держава.

Разом з тим, перебираючи на себе роль основного джерела ресурсів для розвитку сфери соціальних послуг, сектор загальнодержавного управління вимушений збільшувати податковий тиск на сектор підприємств і особисті доходи громадян. Виникає проблема, що відображається класичними моделями «вибір — рівність — ефективність»[29]. Тож розширення фінансування соціальної сфери починає суперечити стратегічним завданням забезпечення високих темпів економічного зростання, а вирішення соціальних завдань часто досягається ціною значних економічних втрат. Практично, відбувається зміна механізмів акумуляції ресурсів на розвиток сфери соціальних послуг: замість заходів заінтересованих в якісних послугах праці працедавців ресурси для розвитку цієї сфери акумулюють державні установи.

При цьому на сферу соціальних послуг діють два різноскеровані чинники. З одного боку, держава, користуючись правом примусу та маючи як ресурсну базу національну економіку, здатна забезпечити більш стабільні та незалежні від циклічних коливань економічної активності надходження на розвиток сфери соціальних послуг. З другого боку, надання соціальних послуг у загальнонаціональних масштабах може сприяти суттєвому зниженню витрат на адміністру-

[29] *Стігліц, Дж. Е.* Економіка державного сектору / Дж. Е. Стігліц ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. — К. : Основи, 1998. — С. 125.

вання ресурсів (наприклад, загальнонаціональна система пенсійного чи медичного страхування має ліпші можливості знижувати питомі витрати на адміністрування внесків і виплат, ніж кілька приватних).

7.3. Організаційно-економічний механізм трансформації національних систем соціальних послуг

Світова система соціальних послуг в умовах глобалізації, подібно всім підсистемам світової економіки, зазнає суттєвих трансформаційних змін, які матеріально втілюються на рівні всіх компонент філософії розвитку даних процесів, тобто на рівні рушійних їх сил, векторної спрямованості та механізму реалізації (рис. 7.5). Щодо рушійних сил, то ними є інтернаціональний характер розвитку та диверсифікації соціальних потреб і запитів, соціалізація світової економіки, постіндустріалізм з превалюванням третинного сектору, зростання відкритості національних суспільств, розвиток соціальної та інформаційно-комунікаційної інфраструктури та ін.

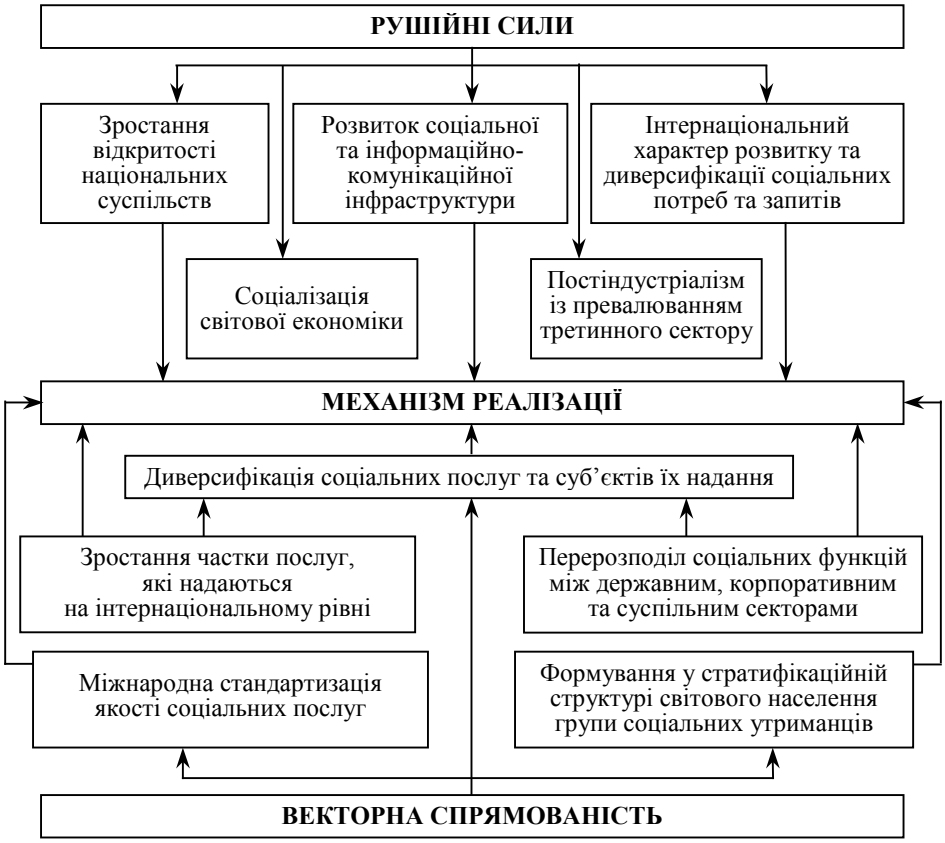


Рис. 7.5. Глобальний характер трансформаційних змін у системі соціальних послуг

У свою чергу, векторна спрямованість трансформацій виявляється в диверсифікації соціальних послуг та суб'єктів їх надання, перерозподілі соціальних функцій між державним, корпоративним та суспільним секторами на користь двох останніх, міжнародній стандартизації якості соціальних послуг, зростанні частки послуг, які надаються на інтернаціональному рівні, формуванні в стратифікаційній структурі світового населення групи соціальних утриманців тощо.

І, нарешті, третій компонент трансформації системи соціальних послуг — це політико-правовий та інституціонально-фінансовий механізми їх реалізації через діяльність національних, регіональних та міжнародних інститутів соціального менеджменту, насамперед Міжнародної організації праці, Міжнародної організації з міграцій, ВООЗ, Соціального комітету ООН та ін.

Крім того, підкреслимо той факт, що на формування системи соціальних послуг визначальний вплив справляють культурно-історичні традиції різних країн і регіонів світу. При цьому суттєві відмінності в розумінні самої сутності соціальних послуг та, відповідно, у визначенні ключових складових соціально-економічної політики існують не тільки між країнами, що належать до різних цивілізаційних вимірів, але й між близькими за рівнем соціально-економічного та культурного розвитку державами. Тож суттєвого оновлення потребують також національні системи соціальних послуг, які під впливом глобальних імперативів мають бути здатні задовольняти весь спектр зростаючих соціальних потреб громадян незалежно від їхньої національності, країни походження, віку, суспільного статусу на комерційній і навіть частково на безоплатній основі. Найвищі соціальні стандарти та життєвий комфорт для громадян демонструють сьогодні ті країни, котрі змогли найоптимальніше поєднати у своїх національних моделях розвитку економічну, соціальну та екологічну компоненти. До них належать насамперед Австралія, Австрія, Нова Зеландія, Норвегія, Швеція, Німеччина, Швейцарія, США та Великобританія.

У функціонуванні національних соціальних систем визначальну роль відіграє сьогодні державний сектор соціальних послуг, який репрезентує систему соціально-економічних заходів держави, зорієнтованих на скорочення значної диференціації в доходах найбагатших і найбідніших верств населення за допомогою прогресивного оподаткування, підтримування гідного рівня життя людей завдяки різним формам компенсації від підвищення цін, допомога найбіднішим сім'ям, допомога на випадок безробіття, соціальне страхування, установлення мінімальної заробітної плати, розвиток за кошти державного бюджету систем освіти та охорони здоров'я, набуття громадянами кваліфікації, гарантування трудової діяльності та ін.

Характеризуючи місце держави у наданні соціальних послуг, підкреслимо насамперед дуалістичну її роль. Так, з одного боку, держава через свої вповноважені органи здійснює пряме фінансове забезпечення надання соціальних послуг тим, хто їх потребує, що є віддзеркаленням її функціональних компетенцій щодо реалізації соціальної політики та є, по суті, ключовим індикатором її соціальної конкурентоспроможності. Наприклад, за розрахунками експертів ООН, саме з розширенням соціальних функцій постіндустріального суспільства упродовж останніх десятиліть пов'язані зростання частки державних витрат у ВВП та трансформація країн з таких, що розвиваються, у розвинуті. Це виявляється в тому, що на початку XXI ст. витрати центральних урядів 19 розвинутих країн

становили в середньому 36,8 % їх ВВП, тоді як 12 перехідних країн — 31,3 %, а 25 країн, що розвиваються, — лише 25,0 %. При цьому частка соціальних витрат у загальному обсязі витрат центральних урядів за даними групами країн становила відповідно 59,6, 52,3 та 23,0 %[30].

Водночас держава створює необхідні інституціональні та організаційно-економічні умови для консолідації зусиль державного, приватного та неурядового секторів у розв'язанні найгостріших соціальних проблем суспільства, особливо за умов, коли відповідні державні структури не здатні як належить реалізовувати свою соціальну функцію через брак фінансових ресурсів, відсутність кваліфікованих фахівців, слабкість інституціональної структури або складну політичну ситуацію.

Про усвідомлення винятково важливої ролі державного сектору в наданні соціальних послуг свідчить, зокрема, той факт, що з другої половини XX ст. практично всі розвинуті країни світу почали стрімко нарощувати обсяги їх фінансування, насамперед у людський розвиток та соціальну інфраструктуру — освітню сферу, соціальне забезпечення громадян, систему охорони здоров'я, допомогу з безробіття, за віком, у разі втрати працездатності та ін. Найяскравішим прикладом у цьому плані є США, де ще з 1960-х рр. у структурі національних рахунків з'явилась навіть така специфічна стаття витрат державного бюджету, як «Соціальне страхування і послуги для людей» (Social Insurance and Human Services)[31].

Як свідчать дані табл. 7.2, протягом 1980—2007 рр. група держав ОЕСР характеризувалась незмінно високою часткою бюджетних витрат у наданні соціальних послуг, яка за цей період зросла з 15,6 до 19,3 % їх ВВП.

Таблиця 7.2

ДИНАМІКА АГРЕГОВАНИХ ПОКАЗНИКІВ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ СОЦІАЛЬНИХ ПОСЛУГ КРАЇН ОЕСР ПРОТЯГОМ 1980—2007 рр., % ВВП ТА В ДОЛ. США НА ДУШУ НАСЕЛЕННЯ[32]

Країна	1980	1985	1990	1995	2000	2005		2006		2007	
						% ВВП	на душу населення	% ВВП	на душу населення	% ВВП	на душу населення
Австралія	10,3	12,1	13,1	16,2	17,3	16,5	5796	16,1	5973	16,0	6257
Австрія	22,4	23,7	23,8	26,6	26,7	27,4	9143	26,9	9785	26,4	10008
Бельгія	23,5	26,1	24,8	26,3	25,4	26,5	8502	26,4	9027	26,3	9354
Канада	13,7	16,9	18,1	18,9	16,5	17,1	6051	16,9	6313	16,8	6493
Чилі	…		10,2	11,4	13,2	11,2	1361	10,5	1367	10,6	1466
Чеська Республіка	…	…	16,1	18,2	19,8	19,5	3978	19,1	4259	18,8	4616

[30] *Шишков Ю.* Государство в эпоху глобализации / Ю. Шишков // МЭиМО. — 2010. — № 1. — С. 6.

[31] Statistical Abstract of the United States 2011 / [Electronic resource]. — US // Census Bureau. — 2011. — Available from : www.census.gov

[32] OECD. Stat Extracts / [Electronic resource]. — 29 Jan. — 2011. — Available from : http://stats.oecd.org/Index.aspx?DataSetCode=SOCX_AGG

Закінчення табл. 7.2

Країна	1980	1985	1990	1995	2000	2005		2006		2007	
						% ВВП	на душу населення	% ВВП	на душу населення	% ВВП	на душу населення
Данія	24,8	23,2	25,1	28,9	25,7	27,2	9034	26,6	9580	26,1	9705
Естонія	…	…	…	0	14,1	13,2	2176	12,8	2445	13,0	2779
Фінляндія	18,1	22,5	24,3	30,8	24,3	26,1	8016	25,9	8578	24,9	9024
Франція	20,76	25,9	24,8	28,5	27,7	28,9	8602	28,6	9024	28,4	9446
Німеччина	22,1	22,5	21,7	26,8	26,6	27,2	8542	26,1	8818	25,1	8949
Греція	10,2	15,9	16,5	17,3	19,2	20,9	5151	21,2	5724	21,3	6044
Угорщина	…	…	…	…	20,4	22,8	3864	23,1	4227	23,1	4420
Ісландія	…	…	13,7	15,2	15,2	16,3	5719	15,8	5684	14,6	5455
Ірландія	16,6	21,3	14,9	15,7	13,3	15,8	6085	15,7	6660	16,3	7382
Ізраїль	…	…	…	16,7	17,1	16,5	3848	15,9	3986	15,5	4142
Італія	17,9	20,8	19,9	19,9	23,3	24,9	7030	25,1	7585	24,8	7892
Японія	10,4	11,2	11,3	14,3	16,5	18,6	5705	18,4	5990	18,7	6287
Республіка Корея	…	…	2,8	3,2	4,8	6,4	1469	7,3	1783	7,5	1971
Люксембург	20,6	20,2	19,1	20,8	19,8	22,9	15723	21,8	17115	20,6	17 447
Мексика	..	1,7	3,2	4,3	5,3	6,8	851	6,9	955	7,2	1042
Нідерланди	24,7	25,3	25,5	23,8	19,8	20,7	7271	20,3	7730	20,1	8182
Нова Зеландія	17,1	17,7	21,5	18,7	19,1	18,1	4613	18,9	5175	18,3	5281
Норвегія	16,9	17,7	22,3	23,3	21,3	21,7	10272	20,4	10897	20,7	11 427
Польща	…	…	14,9	22,6	20,7	21,2	2934	21,0	3167	20,0	3341
Португалія	9,9	10,1	12,5	16,5	18,9	22,9	4878	22,9	5247	22,5	5401
Словаччина	…	…	…	18,8	17,9	16,3	2638	15,9	2940	15,6	3255
Словенія	…	…	0	0	22,9	21,9	5144	21,5	5479	20,2	5508
Іспанія	15,5	17,8	19,9	21,4	20,4	21,4	5861	21,4	6497	21,5	6957
Швеція	27,2	29,5	30,2	32,0	28,4	29,1	9511	28,4	10141	27,3	10 493
Швейцарія	13,8	14,7	13,5	17,5	17,8	20,2	7163	19,1	7510	18,5	7925
Туреччина	3,2	3,1	5,7	5,6	…	9,9	1125	9,9	1287	10,4	1433
Великобританія	16,6	19,4	16,8	19,9	18,6	20,6	6845	20,3	7171	20,5	7448
США	13,2	13,1	13,5	15,4	14,5	15,8	6636	15,9	7047	16,1	7535
ОЕСР	15,6	17,3	17,6	19,5	18,9	19,8	5928	19,5	6327	19,2	6596

При цьому особливо стрімким зростанням державних витрат на соціальні програми вирізнялись такі країни, як Австралія (де витрати за зазначений період зросли з 10,2 до 16 % ВВП), Туреччина (з 3,2 до 10,5 %), Португалія (з 9,9 до 22,5 %), Швейцарія (з 13,8 до 18,5 %), Японія (з 10,4 до 18,7 %), Греція (з 10,2 до 21,4 %) та Франція (з 20,8 до 28,4 %). Водночас у країнах із традиційно високими вартісними обсягами суспільних фондів споживання (Швеція, Норвегія, Ісландія та Ірландія) частка державних соціальних витрат у ВВП залишилась практично незмінною, а в Нідерландах навіть знизилась за даний період з 24,8 до 20,1 % ВВП.

Отже, саме масштабні обсяги державного фінансування системи соціальних послуг є на сьогодні основою стійкого розвитку національних економік країн світу, оскільки забезпечують можливості окремих індивідів брати участь в економічному та суспільному житті держав.

Не випадково, що європейські уряди останніми роками наполегливо рекомендують місцевим та регіональним органам виконавчої влади своїх країн у власній діяльності дедалі більше орієнтуватись на потреби громадян, наголошуючи на тому, що населення слід розглядати не тільки як споживачів соціальних послуг, але і як партнерів у процесі їх планування та надання.

Однак навіть у державах групи OECP наявні глибокі міжкраїнові асиметрії в розподілі державних витрат на фінансування соціальних послуг, адже даний показник у 2007 р. варіювався від мінімальних 7,2 % ВВП у Мексиці до 27,3 % ВВП у Швеції. Це є свідченням різноваріантності моделей наявних нині національних систем соціальних послуг, насамперед з погляду співвідношення державного та приватного джерел їх фінансування (рис. 7.6).

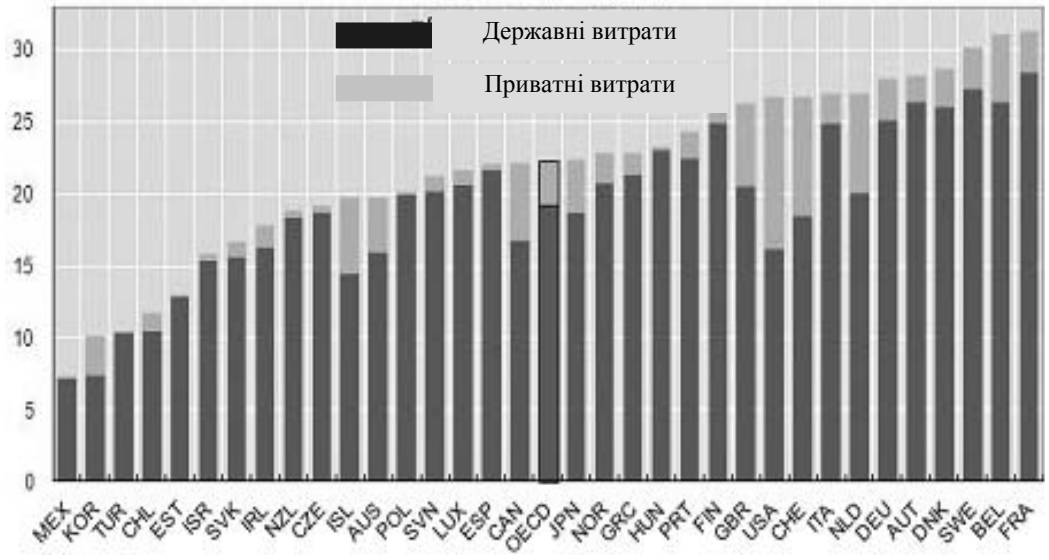


Рис. 7.6. Співвідношення державних і приватних витрат на соціальні послуги за країнами у 2007 р., % ВВП[33]

[33] Social Expenditures Database [Electronic resource]. — Available from : http://www.oecd.org/document/9/0,3746,en_2649_34637_38141385_1_1_1_1,00.html-

Важливим компонентом державного сектору соціальних послуг є на сьогодні соціальне страхування, яке являє собою систему державного забезпечення найманих працівників у старості, у разі хвороби, безробіття, втрати працездатності чи годувальника, а також державні витрати на працевлаштування і перекваліфікацію працівників. Слід зауважити, що хоч система соціального страхування у своїх «ембріональних» формах існувала практично в усіх суспільно-економічних формаціях, однак, найвищого рівня розвитку досягла лише за умов динамізації процесів усуспільнення виробництва, демократизації відносин економічної власності та стрімкого розширення з 1930-х рр. економічних функцій держави.

Найважливішим структурним елементом системи соціального страхування є пенсійне забезпечення, що обумовлено насамперед посиленням в останні десятиліття демографічного тиску на національні бюджети провідних країн. Так, авторитетні експерти[34] прогнозують, що в найближчі десятиліття суттєвих змін зазнає співвідношення між працездатною і непрацездатною частинами населення в напрямку зростання частки тих, хто в майбутньому потребуватиме соціальної допомоги. Достатньо сказати, що до 2050 р. частка населення похилого віку досягне за прогнозами 22 % загальної чисельності світового населення, тоді як у 2007 р. вона становила 11 %, а у 1950 р. — лише 8 %.

Не випадково, що вже сьогодні деякі держави відчувають наростаючий демографічний тиск на фінансовий стан національних систем пенсійного забезпечення, що виявляється передусім у зростанні частки пенсійних виплат у їх ВВП. Наприклад, у Великобританії виплата пенсій поглинає нині понад 10 % ВВП, в Італії — майже 20 %, а до 2030 р. дані показники можуть досягти відповідно 15,5 і 33,3 %. А загалом за країнами ЄС на період до 2040 р. утримання непрацездатної частини громадян спричинить майже 20 %-ве зниження реального подушового ВВП[35].

Тож цілком закономірним є факт, що в більшості розвинутих країн пенсійні виплати разом з медичним страхуванням забезпечуються переважно за кошти відрахувань від заробітної плати і прибутків у однакових пропорціях, оподаткуванням усього працездатного населення та іншими методами. Так, у США у фінансуванні пенсійного страхування частка працівників становить нині близько 50 %, у Швейцарії — 40 %, а в Німеччині — майже 35 %. При цьому в більшості країн світу наймані працівники до фондів соціального страхування сплачують лише 30—50 % необхідних коштів, а решту вносять підприємці і держава, причому остання, коли бракує коштів, одержаних від працівників і підприємців, виділяє також дотації.

Підтвердженням неабиякої важливості системи державного пенсійного страхування є той факт, що в більшості країн ОЕСР у структурі фінансових ресурсів населення старшого за 65 років близько 60 % становлять саме державні трансферти (рис. 7.7). У таких країнах, як Австрія, Бельгія, Чеська Республіка, Словаччина, Люксембург та Польща, цей показник становить близько 75 %, а у Франції та Угорщині — 85 %.

---

[34] World Population Ageing 2010 // United Nations. — 2010.

[35] Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — К. : КНЕУ, 2008. — С. 279.

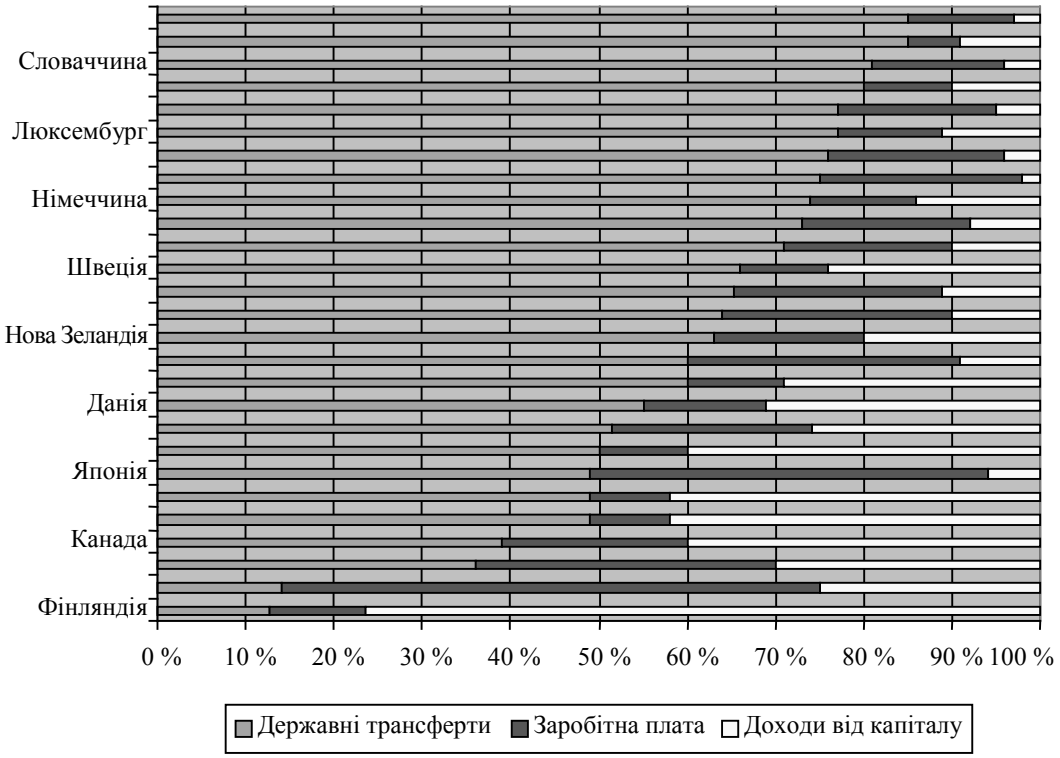


Рис. 7.7. Співвідношення джерел доходів населення старшого за 65 років за країнами ОЕСР у 2008 р.[36]

Важливим джерелом ресурсів для сфери соціальних послуг є сукупні витрати суспільства на забезпечення осіб похилого віку й розв'язання соціальних завдань. В останні десятиліття спостерігається постійне зростання таких витрат, частка яких у ВВП становить нині в Австрії 12,6 % ВВП, у Франції — 10,9 %, у Німеччині — 11,2 %, в Італії — 11,6 %, в Японії — 8,6 %, у США — 12,6 %. Загалом за всіма країнами ОЕСР питома вага суспільних витрат на забезпечення осіб похилого віку й соціальні цілі становить 7 % ВВП.

Дані табл. 7.3, які демонструють розподіл державних витрат на соціальні послуги у США протягом 1970—2008 рр., свідчать про підвищену увагу уряду цієї країни до розв'язання найгостріших соціальних проблем. Так, за даний період сукупні витрати державного бюджету на соціальні цілі зросли у 27 разів і становили на кінець 2008 р. майже 3 трлн дол. При цьому в структурі державних соціальних витрат найбільші обсяги фінансування припадають нині на пенсійні виплати (49,2 % сукупних витрат), охорону здоров'я (39,1 %) та соціальне забезпечення за віком та страхування на випадок втрати працездатності (21,4 %).

[36] Pensions at a Glance 2009. OECD 2009. — P. 60.

Таблиця 7.3

СТРУКТУРА ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ НА СОЦІАЛЬНІ ПОСЛУГИ У США ПРОТЯГОМ 1970—2008 рр., млрд дол. США[37]

Вид соціальних послуг	1970	1980	1990	1995	2000	2002	2004	2006	2007	2008
Пенсійні виплати	51	202	482	661	864	977	1092	1265	1335	1395
Соціальне забезпечення (за віком та страхування на випадок втрати працездатності)	31	119	244	328	401	447	486	544	576	606
Державне пенсійне страхування	12	48	102	142	192	219	252	287	308	328
у тому числі	3	16	32	40	50	53	58	67	72	74
— пенсійні виплати державним службовцям федерального рівня	4	15	41	66	100	121	142	162	175	188
— пенсійні виплати державним службовцям регіонального рівня	3	13	22	28	33	36	43	49	52	55
— пенсійні виплати військово-службовцям	2	5	7	8	8	9	9	10	10	10
— пенсійні виплати працівникам залізничного транспорту										
Охорона здоров'я	22	99	300	454	596	705	834	986	1044	1110
у тому числі	7	36	108	179	219	259	305	399	428	465
— фінансування закладів невідкладної медичної допомоги та додаткове медичне страхування	15	62	192	274	376	444	528	585	613	643
— колективне медичне страхування	…	…	2	1	1	2	2	3	2	3
— медичне страхування військовослужбовців										
Інші державні виплати працюючим	17	51	88	103	113	156	148	148	156	180
у тому числі	4	16	18	22	21	54	36	30	33	51
— державне страхування з безробіття	3	13	38	43	48	53	57	55	57	58
— компенсаційні виплати працівникам	3	7	12	16	17	18	18	20	21	22
— колективне страхування життя	1	3	4	3	4	4	5	5	6	6
— виплати федерального і місцевого бюджетів на випадок втрати працездатності	7	13	16	19	23	28	32	37	40	44
— державні виплати ветеранам	18	70	157	275	336	413	485	513	548	611
Державна допомога										
Усього	101	387	891	1301	1638	1940	2204	2479	2631	2836

В останні десятиліття основу пенсійної системи США становить найзначніша державна програма страхування за віком, у разі втрати годувальника та інвалідності, яка має назву «Загальна федеральна програма». На відміну від інших державних та приватних пенсійних програм, вона функціонує за розподільним принципом. Про її важливість свідчить, зокрема, той факт, що від 1950 до 2009 р. обсяги пенсійних виплат за нею зросли з 1 до майже 570 млрд

[37] Statistical Abstract of the United States 2011. — P. 350.

дол. США, а кількість людей, які одержують пенсії та інші види соціальної допомоги, — з 3,5 до майже 50 млн осіб[38].

Виплати за Загальною федеральною програмою США здійснюються з трьох державних страхових фондів — пенсійного фонду, фонду з інвалідності та фонду медичного страхування. І хоч з 1987 р. ці фонди формально не входять до федерального бюджету, однак лише державний апарат оподатковує нині єдиним податком на соціальне страхування 95 % робочої сили США, тобто виконує ключову соціальну функцію у сфері пенсійного забезпечення населення цієї країни.

Важливою складовою функціональних компетенцій державного сектору соціальних послуг є нині й допомога з безробіття, головна мета якої — нарощування розмірів виплат найуразливішим верствам населення, таким як безробітні, самотні батьки з дітьми, особи, що вперше виходять на ринок праці.

Як свідчить міжнародна практика в останнє десятиліття практично всі чинні національні системи допомоги з безробіття стали більш гнучкими і забезпечують хоча б часткові виплати в разі зменшення заробітку через запровадження умов неповної зайнятості, участі у програмах перепідготовки тощо. У свою чергу, трудове законодавство багатьох країн нерідко зобов'язує працедавців надавати вихідну допомогу або компенсації під час звільнення працівників із причин, що не пов'язані з невиконанням ними службових обов'язків. Зазвичай це реалізується за допомогою разових платежів, розмір яких залежить від тривалості трудового стажу працівника.

Що стосується обсягів державних виплат з безробіття, то, наприклад, у США у 2008 р. вони становили майже 3 % сукупних державних трансферів. Протягом 1990—2008 рр. вони зросли майже втричі з переважанням у їх структурі виплат з загальнодержавного страхування з безробіття. За цей період його частка у сукупних державних виплатах з безробіття стабільно перевищувала 95 % (табл. 7.4).

Таблиця 7.4

ДИНАМІКА ТА СТРУКТУРА ДЕРЖАВНИХ ВИПЛАТ З БЕЗРОБІТТЯ У США ПРОТЯГОМ 1990—2008 рр., млн дол.[39]

Стаття витрат державного бюджету	1990	2000	2004	2005	2006	2007	2008
Виплати з загальнодержавного страхування з безробіття	17 644	20 223	35 598	31 001	29 594	32 006	50 218
Виплати з безробіття федеральним цивільним службовцям	215	226	281	224	218	216	256
Виплати з безробіття працівникам залізниці	89	81	79	72	78	83	84
Виплати з безробіття ветеранам	144	181	430	446	449	407	468
Інші види виплат з безробіття	116	278	695	533	561	670	809
Усього	18 208	20 989	37 083	32 276	30 900	33 382	51 835
Частка в загальнодержавних соціальних трансфертах, %	3,2	2,1	2,7	2,2	2,0	2,0	2,9

[38] *Новиков А.* Особенности эволюции зарубежных пенсионных систем / А. Новиков // МЭиМО. — 2006. — № 5. — С. 65.

[39] U.S. Census Bureau // Statistical Abstract of the United States. — 2011. — P. 351.

Наявні на сьогодні відмінності в підходах до страхування від безробіття є віддзеркаленям різної орієнтації урядів на досягнення умов максимальної зайнятості населення. Наприклад, у Швеції система державної допомоги з безробіття поширюється лише на осіб—членів каси з безробіття, а виплата самої допомоги відбувається за обов'язкового додержання умов щодо реєстрації на біржі праці, готовності прийняти пропозицію про направлення на роботу, членство в касі з безробіття не менше від 12 місяців.

Водночас у США функції з реалізації програм допомоги з безробіття є в компетенції місцевих органів державної влади за обмеженої участі в цих процесах федерального уряду. При цьому кожен безробітний одержує близько 50 % свого щотижневого заробітку, а кожен штат установлює мінімальні та максимальні ліміти допомоги залежно від професії та стажу роботи працівника. Оскільки у США основна частина коштів на фінансування програм допомоги з безробіття формується за кошти податків на підприємницьку діяльність, то безробітні після вичерпання свого права на одержання допомоги з безробіття можуть звернутись тільки за соціальною допомогою, розмір якої нижчий і яка призначається лише після перевірки матеріального становища заявника.

Освітня сфера також посідає одне з пріоритетних місць у структурі державного фінансування соціальних послуг країн світу. І це цілком виправдано з огляду на її визначальну роль у формуванні сучасних конкурентних переваг національних економік на глобальному ринку. Достатньо сказати, що на даний час майже 60 % приросту національного доходу провідних країн світу становить приріст знань та освіченості суспільства[40]. Тому природно, що середній рівень сукупних витрат на освіту в країнах ОЕСР становить майже 6 % ВВП. При цьому спостерігається значна варіація даного індикатора за країнами від мінімального 4,21 % у Греції до максимального 7,96 % ВВП в Ісландії (для порівняння: у Данії цей показник — 7,38 %, США — 7,13 %, Швеції — 6,38 %, Бельгії — 6,03 %, Фінляндії — 5,98 %, Польщі — 5,93 %)[41].

За умов постіндустріалізації глобальної економіки важко переоцінити значення державного фінансування освітньої сфери, оскільки завдяки їй тепер формуються стратегічні конкурентні переваги країн на глобальних ринках та реалізуються інноваційні зрушення в їхніх національних економіках. Великомасштабні обсяги державного фінансування освітньої сфери у провідних країнах світу дозволили перевести її на високий рівень матеріального та кадрового забезпечення. Достатньо сказати, що рівень заробітної плати освітян у країнах ОЕСР на сьогоднішній день суттєво перевищує середній рівень у промисловості. Наприклад, лише основна заробітна плата вчителя середньої школи з 15-річним досвідом роботи досягає у країнах ОЕСР 40,7 тис. дол. США. Крім цього, діє розгалужена система заохочувальних і компенсаційних виплат, частка яких з року в рік зростає.

З-поміж країн ОЕСР особливе місце за показником масштабів фінансування освітньої сфери посідають нині США. Лише протягом 2005—2009 рр. вартісні обсяги державного фінансування освітніх програм початкової та середньої

[40] Глобальна економіка XXI століття: людський вимір : монографія / [Д. Г. Лук'яненко та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. — С. 135.
[41] Education at a Glance 2010: OECD Indicators. — OECD. — 2010.

школи зросли з 69 до майже 83 млрд дол., інших освітніх програм — з 6,9 до 8,6 млрд дол. відповідно (табл. 7.5). Як видно з даних таблиці, основний тягар з фінансування освітньої сфери покладено на місцеві бюджети, тоді як частка федерального бюджету у 2005 р. становила 5,9 %, а у 2008 р. — лише 4,9 % сукупних освітніх витрат.

Таблиця 7.5

РОЗПОДІЛ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСУВАННЯ ОСВІТНІХ ТА ПОВ'ЯЗАНИХ З ОСВІТОЮ ПРОГРАМ У США ПРОТЯГОМ 2005—2009 рр., млн дол. США[42]

Стаття витрат	2005	2008	2009
1. Освітні програми початкової та середньої школи	68 957,7	71 626,7	82 896,1
у тому числі — департамент освіти	37 477,6	38 330,4	44 867,1
— департамент сільського господарства	12 577,3	15 139,6	16 592,1
— департамент оборони	1786,3	1863,8	1918,4
— департамент охорони здоров'я та послуг для людей	8003,3	8003,3	9731,8
— департамент внутрішньої безпеки	0,5	2,6	2,9
— департамент внутрішніх справ	938,5	679,2	696,8
— юридичний департамент	554,5	769,8	828,1
— департамент праці	5654,0	5070,0	6321,0
— департамент у справах ветеранів	1815,0	1628,1	1789,2
— інші агентства і програми	153,2	139,9	148,6
2. Освітні програми вищої школи	38 587,3	36 460,8	37 221,1
у тому числі — департамент освіти	31 420,0	28 838,8	27 712,9
— департамент сільського господарства	62,0	66,7	73,2
— департамент торгівлі	…	…	…
— департамент оборони	1858,3	1946,4	2180,4
— департамент охорони здоров'я та послуг для людей	1433,5	1184,9	1250,1
— департамент внутрішньої безпеки	36,4	52,4	55,7
— департамент внутрішніх справ	249,2	180,5	183,4
— державний департамент	424,0	522,0	538,0
— департамент транспорту	73,0	72,0	83,0
— департамент у справах ветеранів	2478,6	2996,9	4290,8
— інші агентства і програми	552,2	600,4	853,6

[42] Statistical Abstract of the United States 2011 [Electronic resource] // US. Census Bureau. — 2011. — Available from :
www.census.gov

Закінчення табл. 7.5

Стаття витрат	2005	2008	2009
3. Інші освітні програми	6908,5	7882,2	8581,7
у тому числі — департамент освіти	3538,9	4545,0	5255,1
— департамент сільського господарства	468,6	517,2	541,8
— департамент охорони здоров'я та послуг для людей	313,0	323,0	331,0
— департамент внутрішньої безпеки	278,2	264,5	277,0
— юридичний департамент	26,1	28,4	30,0
— державний департамент	109,3	116,3	117,0
— інші агентства і програми	2174,3	2087,6	2029,6
4. Дослідні програми університетів та пов'язаних інституцій	31753,5	31305,7	…
у тому числі — департамент сільського господарства	709,7	543,4	…
— департамент оборони	2675,9	2453,8	…
— департамент енергетики	4339,9	4631,1	…
— департамент охорони здоров'я та послуг для людей	16 358,0	15 959,3	…
— Національна адміністрація аеронавтики і космосу	2763,1	2404,2	…
— Національна наукова фундація	3503,2	4107,6	…
Усього	146 207,0	147 275,5	…
Частка федерального бюджету, %	5,9	4,9	…

Світовий досвід переконує, що в розвинутих країнах світу пряме державне фінансування освітньої сфери ефективно поєднується з непрямими методами підтримки освітньої діяльності, які реалізуються на практиці через податкові, кредитні та інформаційні важелі заохочення приватних компаній і фірм щодо інвестування в розвиток людського ресурсу. Протягом останніх десятиліть нові індустріальні країни також долучились до процесу постійного підвищення освітнього рівня своїх працівників, подовження тривалості їх навчання та підготовки. Особливо яскраво дана тенденція простежується в таких країнах, як Республіка Корея, Китай, Тайвань, Сінгапур та Індія, де протягом останнього десятиліття чисельність студентів у галузі природничих наук зросла вдвічі, а у галузі технічних наук — втричі.

Ще одним із пріоритетних сегментів національних систем соціальних послуг є охорона здоров'я та медицина, яким приділяється надзвичайна увага у провідних країнах світу. І це зрозуміло, адже здоров'я нації є пріоритетним завданням соціальної політики розвинутих держав. Так, у 2008 р. сукупні витрати на охорону здоров'я в розрахунку на душу населення становили, приміром, у Норвегії 4,7 тис. дол., Швейцарії — 4,4 тис. дол., Люксембурзі — 4,2 тис. дол., Канаді —

3,9 тис. дол., Нідерландах — 3,8 тис. дол., досягнувши максимального значення у США — 7,3 тис. дол., що майже в 2,5 раза більше за середній показник витрат у цілому в країнах ОЕСР.

Так, сукупні витрати на сферу охорони здоров'я в країнах ОЕСР за період 2002—2008 рр. наблизились до рівня 10 % ВВП. Наприклад, в Австрії вони зросли з 10,1 % ВВП у 2002 р. до 10,5 % у 2008 р.; у Бельгії — з 9,3 до 10,2 % ВВП; у Канаді — з 9,6 до 10,4 %; Франції — з 10,5 до 11,2 %; США — з 14,8 % до 16 % ВВП. При цьому, незважаючи на все різноманіття національних моделей забезпечення доступу до соціально значущих послуг і зокрема до медичного обслуговування, спостерігалась також тенденція до зростання питомої ваги суспільних витрат у складі джерел фінансування ресурсного забезпечення сфери медичних послуг. Скажімо, суспільні витрати (здійснювані за кошти державного бюджету й інших фондів, що перебувають у державному управлінні) на сферу охорони здоров'я досягли у 2008 р. 76,9 % їх загальної суми в Австрії, 72,6 % — у Бельгії, 70,2 % — у Канаді, 77,8 % — у Франції, 76,8 % — у Німеччині, 84,2 % — у Норвегії[43].

Така висока питома вага суспільних фондів у складі джерел ресурсного забезпечення діяльності галузі охорони здоров'я свідчить про соціалізацію цього сегмента сфери послуг, використання неринкових механізмів нормування доступу до благ, що продукуються цією сферою економіки, відповідно, про визнання суспільством особливої важливості цих благ і необхідності надання доступу до них якомога ширшим верствам населення незалежно від їхньої платоспроможності. Крім того, швидке нарощування соціальної сфери в останнє десятиліття фахівці пов'язують більшою мірою з численними технологічними інноваціями в медичній галузі, через що зросла доступність відповідних послуг для населення і з'явилися нові можливості лікувати численні недуги у хворих пацієнтів, ефективно діагностувати нові.

Систему охорони здоров'я в розвинутих країнах становлять три основні рівні: сімейна медицина, госпітальна допомога та громадська охорона здоров'я. Наприклад, у США понад 47 % усіх витрат на охорону здоров'я припадає на стаціонарне лікування, близько 2 % — домашнє обслуговування, 10 % — медикаментозне лікування, 10 % — утримання будинків для пенсіонерів, 11 % — послуги стоматологів, офтальмологів та інших вузьких спеціалістів. Сімейні лікарі — важлива складова даної моделі соціальних послуг, оскільки оплату одержують безпосередньо від пацієнтів, а лікарні та шпиталі, стаціонарне лікування — найбільш витратний компонент системи охорони здоров'я.

Система медичних послуг може фінансуватися з різних джерел: як за кошти медичного страхування (наприклад, медична страховка за місцем роботи або приватна медична страховка), так і за кошти державних програм медичного страхування. У цілому системи охорони здоров'я фінансуються в окремих країнах по-різному (рис. 7.8). У середньому держава бере на себе близько 60 % витрат (від 91 % у Люксембурзі, 89 % у Чехії, 85 % у Швеції до 43 % у Греції, 45 % у Мексиці). Там де частка держави у сукупних витратах на медицину нижча, більшу частину сплачує власне населення.

[43] Key tables from OECD [Electronic resource]. — Available from : http://www.oecd.org/document/

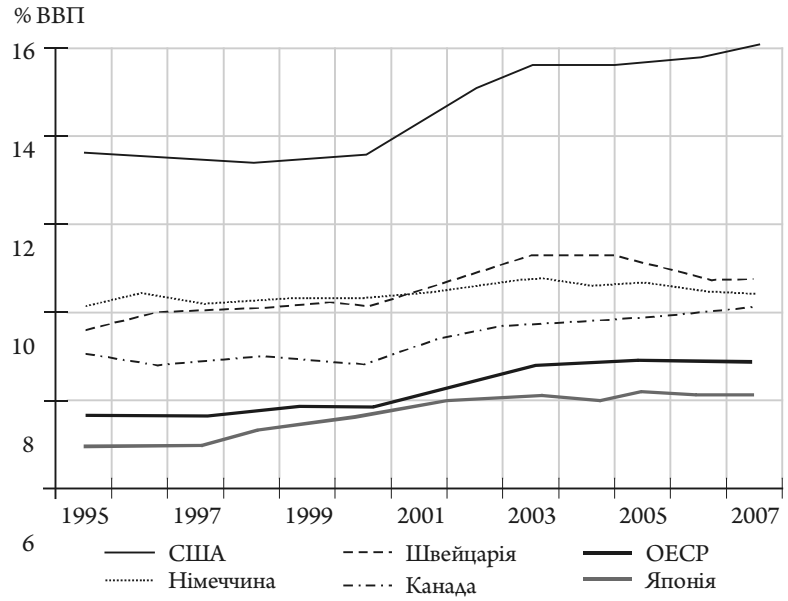


Рис. 7.8. Частка фінансування національних систем охорони здоров'я у ВВП протягом 1995—2007 рр., %[44]

Численні дискусії, які тривалий час точились у США в наукових та громадських колах щодо необхідності радикального реформування національної системи охорони здоров'я, 2009 року втілились на політичному рівні з приходом до влади Б. Обами. Ще будучи кандидатом на пост президента США, політик задекларував у своїй передвиборчій програмі актуальність та нагальність якісних трансформацій у цій сфері. Як відомо, Нижня палата Конгресу США вже схвалила на початку грудня 2009 р. поданий за ініціативи президента проект реформування галузі (за законопроект проголосували 220 конгресменів за мінімально необхідних 218 голосів; проти реформи висловилось 215 членів Палати представників).

Вагомої ролі в контексті високопродуктивного відтворення інтелектуальної та креативної функцій людини, соціалізації економічного життя загалом набуває суспільний сектор соціальних послуг, який, опосередковуючи державний і приватний, сприяє активізації соціальних перетворень у суспільстві, розширює можливості доступу кожного індивіда та громади до соціально значущих благ. Спостерігається диверсифікація його функцій у розвинутих країнах і активізація діяльності в трансформаційних суспільствах, в яких державні можливості забезпечення соціального добробуту населення обмежені через брак фінансових ресурсів, а приватні ініціативи у цій сфері не мають широкої підтримки внаслідок нерозвиненості соціально відповідального бізнесу та відсутності належних умов для ефективної соціалізації підприємництва.

Отже, суспільний сектор соціальних послуг на сьогодні певною мірою компенсує прогалини в діяльності державного та приватного секторів і є тим суспіль-

[44] OECD Health Data 2009, OECD [Electronic resource] // US. Census Bureau. — 2011. — Available from : http://www.oecd.org/health/healthdata

ним інститутом, який спроможний згладжувати соціальні конфлікти в суспільстві, надаючи кожному громадянинові можливість споживати потрібні йому соціальні блага, передусім освітні, медично-лікувальні, послуги соціального захисту та соціальної підтримки на доступних та демократичних засадах.

Інколи всю сукупність суспільних організацій у країні ще називають третім, незалежним сектором, або громадянським суспільством, до складу якого зазвичай відносять лікарні, університети, соціальні, спортивні клуби, професійні організації, центри опіки, захисту прав людини тощо, узвичаєної класифікації котрих ще немає в міжнародній економіці. Зустрічаються в науковій літературі і досить оригінальні назви суспільного сектору, такі як «друга невидима рука» (британські вчені Дж. Мульган і Ч. Лендрі), британський термін «non-statutory sector» (сектор, не визначений законом, який перебуває поза його увагою), «vita activa» (активне життя), «арена для суспільних підприємців» (термін фонду «Ashoka»), «простір для суспільно натхненних індивідуумів» (американський філософ М. Новак), «острови позитивної девіації» (термін, поширений у Словаччині наприкінці 1980-х рр.)[45]. Наведені понятійні категорії лише підкреслюють усю багатогранність суспільного сектору й одночасно його значущість для людського буття.

Як показує світова практика, сучасний сектор некомерційних організацій у багатьох країнах світу охоплює ті суспільні сфери, в яких, по-перше, діяльність приватних чи державних інститутів неефективна або малорентабельна, що не знаходить достатніх стимулів у суб'єктів господарської діяльності різних форм власності щодо організації системи надання тих чи інших соціальних послуг, і, по-друге, саме діяльність некомерційних організацій може бути високопродуктивна і соціально значуща, зокрема в таких галузях, як культура, освіта, охорона здоров'я, екологія, охорона праці, наука, благодійність, захист прав людини, фізична культура і спорт тощо, які й пропонують ці послуги населенню. У такому разі інтерес досягнення певної суспільної користі превалює, а фінансові мотиви забезпечення максимального прибутку відступають на другий план.

Найбільшою такою некомерційною організацією у світовому масштабі на сьогодні є Міжнародна федерація товариств Червоного Хреста і Червоного Півмісяця (створена в результаті реорганізації в 1919 р. у Парижі), яка бере початок ще з 1863 р., коли в Женеві був заснований Міжнародний комітет Червоного Хреста. Місією організації на той час було надання медичної допомоги пораненим людям безпосередньо на полі бою під час ведення воєнних операцій. На теперішній час ця гуманітарна організація налічує у своєму складі майже 100 млн волонтерів і 183 Національних товариств Червоного Хреста та Червоного Півмісяця в усьому світі. Вона здійснює цілу низку різних видів суспільної діяльності, зокрема: надає підтримку за надзвичайних ситуацій і стихійних лих; провадить різноманітні гуманітарні програми, основними з яких є медико-соціальна допомога, профілактика ВІЛ/СНІДу та туберкульозу, Міжнародна Чорнобильська програма; заохочує донорський рух; вживає практичних заходів щодо з'ясування долі членів роз'єднаних родин, розшуку документів, з'ясування стану могил, забезпечує підтримку через послання Червоного Хреста; підтримує розвиток молодіжного руху в рамках своєї діяльності; протидіє торгівлі людьми та виховує ідеали гуманізму і толерантності в суспільстві через

[45] Хрестоматия для некоммерческих организаций / [О. Душан и колл]. — Братислава, 2003. — С. 19—20.

популяризацію гуманітарних цінностей, засад Міжнародного гуманітарного права, упровадження кампаній зі зменшення стигми та дискримінації вразливих верств населення[46]. Зважаючи на понад півторастолітній досвід своєї діяльності та неоцінимі заслуги перед людством, 1963 року організації було присуджено Нобелівську премію миру.

Іншою відомою міжнародною громадською організацією, яка була заснована ще 1961 року, є Міжнародна амністія. Маючи офіційний неурядовий статус, ця інституція ставить за мету «провадити дослідження й упроваджувати дії щодо запобігання та припинення порушень прав людини, а також вимагати справедливості стосовно до тих, чиї права вже порушені». Міжнародна амністія на даний час у своєму складі налічує близько 2,2 млн добровольців, діяльність яких розгорнута в усьому світі. За свої заслуги перед людством ця організація в 1977 р. здобула Нобелівську премією миру (за кампанію проти тортур), а також була нагороджена премією ООН у сфері прав людини в 1978 р.

Нині широку міжнародну мережу громадських (неурядових) організацій, зайнятих у сфері соціальних послуг (у широкому значенні цього поняття), репрезентують більше ніж 40 тис. інституцій у різних державах світу. Багато подібних організацій співпрацюють на засадах партнерства з іншими відомими організаціями чи фондами в рамках своїх статутних цілей та своєї місії, такими як ООН, Світовий банк, Міжнародний валютний фонд тощо. При цьому фінансова підтримка останніх, зокрема за посередництвом цілої низки міжнародних грантів, які спрямовуються на розбудову громадянського суспільства в тих чи інших країнах на принципах відкритості і прозорості, сприяє синергії взаємних зусиль у справі забезпечення прав людини, підвищення життєвих стандартів, соціального захисту найбідніших верств населення. Крім, звичайно, міжнародних суспільних організацій цей сектор доповнюють і великою мірою визначають його соціально-економічний потенціал національні та локальні неурядові інституції, які на місцях пропонують широкий спектр соціальних послуг для населення.

Визначення некомерційного сектору загалом передбачає виокремлення одиниць, які являють собою організації, що не мають на меті одержання прибутку і не розподіляють його, є організаційно незалежними від органів державного управління, самокерованими, формуються на основі добровільності, а не примусу. Закріплений у такий спосіб формальний статус некомерційних організацій і некомерційного сектору в міжнародній системі управлінського та бухгалтерського обліку передбачає суспільно корисний характер їхньої діяльності, яка пов'язана з наданням населенню послуг соціальної сфери. На цій основі розроблена міжнародна класифікація некомерційних організацій (табл. 7.6).

Отже, сучасний сектор некомерційних організацій охоплює цілу низку видів діяльності, які можна інтерпретувати як соціальні послуги в широкому значенні цього поняття, або послуги соціальної сфери. Незважаючи при цьому на наявність специфічної в даному плані групи послуг з назвою «Соціальні послуги» (група № 4 міжнародної класифікації за ООН), кожна із зазначених груп видів діяльності неурядових організацій пов'язана з наданням ними суспільно важливих і соціально значимих благ, можливість споживання яких з боку населення

[46] Товариство Червоного Хреста України. Наша діяльність [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://www.redcross.org.ua/index.php?hl=ua&idd=activities

за посередництвом економічних суб'єктів приватного чи державного секторів є обмеженою внаслідок різних обставин. До останніх, наприклад, можна віднести диференціацію доходів населення і генерований на цій основі досить широкий клас бідних людей у суспільстві, які не спроможні одержати ті чи інші продукти чи послуги на безоплатній основі або принаймні за доступними цінами від приватних чи державних фірм, зокрема у сфері охорони здоров'я. Тому цілком логічно, що дану нішу займають саме суспільні організації, які функціонують на засадах соціального партнерства з державою та приватним сектором.

Таблиця 7.6

МІЖНАРОДНА КЛАСИФІКАЦІЯ НЕКОМЕРЦІЙНИХ ОРГАНІЗАЦІЙ

Назва групи	Функціональна сфера діяльності
Група 1. Культура і рекреація	— культура і мистецтво — спорт — інші рекреаційні та соціальні клуби
Група 2. Освіта і дослідження	— початкова і середня освіта — вища освіта — інші види освіти — дослідження
Група 3. Охорона здоров'я	— лікарні і реабілітація — притулки для людей похилого віку та інвалідів — охорона психічного здоров'я і заходи впливу в кризових ситуаціях — інші медичні послуги
Група 4. Соціальні послуги	— соціальні послуги — надзвичайна та екстрена допомога — підтримка та збереження доходів
Група 5. Навколишнє середовище	— захист навколишнього середовища — захист тварин
Група 6. Розвиток і житлова сфера	— економічний, соціальний та громадський розвиток — житлова сфера — зайнятість і професійна підготовка
Група 7. Політична, правова та інша суспільна діяльність	— правозахисні та інші суспільні організації — право та юридичні послуги — політичні організації
Група 8. Філантропія та сприяння добровільній діяльності	— фонди, що надають гранти — інші організації в галузі філантропії та сприяння добровільній діяльності
Група 9. Міжнародна діяльність	— міжнародна діяльність
Група 10. Релігія	— релігійні конгрегації та асоціації
Група 11. Ділові та професійні асоціації, союзи	— ділові асоціації — професійні асоціації — профспілки
Група 12. Віднесені до інших категорій	

Діяльність суспільних організацій, правовий режим їх організації та функціонування регламентуються як міжнародними, так і національними документами і нормами. Зокрема, багато країн—учасниць Ради Європи з метою сприяння розбудові некомерційного сектору на своїй території підписали і додержуються положень Європейської конвенції щодо визнання юридичними особами міжнародних неурядових організацій (відкрита до підписання для країн—учасниць Ради Європи 24 квітня 1986 р., документ набув чинності в 1991 р.). Цю Конвенцію вже ратифікували такі держави, як Австрія, Бельгія, Греція, Кіпр, Нідерланди, Португалія, Великобританія, Франція та ін. У преамбулі Конвенції зазначається: «Міжнародні неурядові організації здійснюють свою діяльність в інтересах міжнародної спільноти, зокрема в науковій, культурній, благодійній, філантропічній, освітній сферах і в галузі охорони здоров'я, та сприяють реалізації цілей і принципів, викладених у Статуті Організації Об'єднаних Націй і Статуті Ради Європи»[47].

Іншим документом, який регламентує принципові засади функціонування некомерційного сектору в європейських країнах, є проголошені Радою Європи Фундаментальні принципи щодо статусу неурядових організацій у Європі від 2002 р., в яких визначається, що «неурядові організації роблять суттєвий внесок у розвиток, реалізацію і тривале виживання демократичних суспільств, особливо через сприяння громадській обізнаності та залучення громадян до участі у спільних справах, і той факт, що вони роблять однаково важливий внесок у культурне життя і соціальний добробут таких суспільств». У Принципах наводяться визначення неурядових організацій, безпосередньо основні принципи і цілі їхньої діяльності, правосуб'єктність, відповідальність та інші засади їхньої організації та функціонування.

Також варто згадати розроблений за ініціативи Світової асоціації неурядових організацій (САНУ) Кодекс етики і поведінки неурядових організацій, котрий містить цілу низку фундаментальних та операційних принципів і стандартів управління операціями й менеджменту неурядових інституцій. Під час його розроблення були враховані кодекси чи альтернативні документи багатьох країн світу, тому й застосовувати його в подібній «уніфікованій формі» у своїй практичній роботі можуть різноманітні неурядові структури незалежно від географічного розташування чи масштабів діяльності. Відкритий та онлайновий режим доступу будь-якої некомерційної організації світу до інформаційних ресурсів САНУ полегшує процедуру інтеграції та офіційної імплементації їх до системи принципів Кодексу етики і поведінки.

Досить важливу роль у забезпеченні різноманітних соціальних послуг населенню громадські організації відіграють у США. Через нерозвиненість багатьох інститутів держави загального добробуту, подібно до європейських соціальних ринкових економік, наслідування ліберальних принципів організації американської соціальної політики громадські неприбуткові організації в країні формують (уособлюють) первинний інституціональний механізм, за посередництвом якого громадяни дістають доступ до необхідних соціальних послуг.

---

[47] Европейская конвенция о признании юридическими лицами международных неправительственных организаций : Страсбург, 24 апреля 1986 г. [Электронный ресурс]. — Режим доступа : http://conventions.coe.int/Treaty/rus/Treaties/Html/124.htm

За даними американського Центру статистики благодійних організацій (ЦСБО) — національного депозитарію даних щодо діяльності неприбуткового сектору в США — у країні сумарна кількість як неприбуткових організацій загалом, так і громадських зокрема, постійно зростає (табл. 7.7).

Таблиця 7.7

СТРУКТУРА НЕПРИБУТКОВИХ ОРГАНІЗАЦІЙ США В 1998—2009 рр.[48]

Неприбуткові організації за секторами	1998 р.		2008 р.		2009 р.	
	кількість, одиниць	% до всіх	кількість, одиниць	% до всіх	кількість, одиниць	% до всіх
Усі неприбуткові організації, у тому числі	1 158 031	100,0	1 536 134	100,0	1 591 319	100,0
Суспільні благодійні організації	596 160	51,5	974 337	63,4	1 014 816	63,8
Приватні установи	70 480	6,1	115 340	7,5	120 810	7,6
Інші неприбуткові організації	491 391	42,4	446 457	29,1	455 693	28,6

Як показують статистичні дані, лише за період 1998—2009 рр. кількість неприбуткових організацій у США зросла більше ніж на 37 %. Знаковим є збільшення кількості саме громадські благодійних організацій (так офіційно йменуються «класичні» громадських організації в країні), яке у відсотковому вираженні становить 70,2 %, та деяке зменшення кількості інших неприбуткових організацій, які наближені за своїми базовими цілями до громадських (–7,3 %). Можна стверджувати, що суспільний сектор соціальних послуг у США станом на 2009 р. загалом репрезентували 1 591 319 громадських благодійних організацій та 455 693 інших неприбуткових організацій, частки яких у загальній їх кількості відповідно становлять 63,8 і 28,6 %. Помітним також є зменшення кількості інших неурядових організацій, зайнятих у суспільному секторі, протягом 1998—2008 рр., — загальна їх чисельність скоротилася з 491 391 до 446 457 інституцій.

У цілому сектор благодійних громадських організацій у США має надпотужний фінансовий потенціал, що дає їм можливість ефективно виконувати свої статутні цілі. Щодо ВВП США станом на 2009 р. обсяг акумульованих цими інституціями активів перевищував показник 17 %, а одержаний цього ж року загальний дохід сягав 9,6 % від суспільного продукту. За обсягом щороку здійснюваних витрат лідирують ті некомерційні організації, які забезпечують свою діяльність у таких сферах, як національна система охорона здоров'я (витрати у 2007 р. були 691,2 млрд дол. США), освіта (205 млрд дол. США), багатоцільові та інші людські послуги (105,4 млрд дол. США).

Першу трійку найбільших американських некомерційних організацій за загальною вартістю активів репрезентує університетський сектор країни, зокрема такі відомі університети світового рівня, як Гарвардський (вартість активів становила у 2008 р. 63,6 млрд дол. США), Йєльський (30,8 млрд дол. США) та Стенфордський (26,7 млрд дол. США). Водночас за обсягами щороку здійсню-

[48] National Centre for Charitable Statistics [Electronic resource]. — Available from : http://nccsdataweb.urban.org

ваних витрат на соціальні послуги лідирують некомерційні організації національної системи охорони здоров'я.

До трійки лідерів уходять: «Kaiser Foundation Health Plan Inc» (у 2008 р. обсяг витрат був 31,3 млрд дол. США), мережа лікарень «Kaiser Foundation Hospitals» (13,5 млрд дол. США), «Catholic Healthcare West» (7,1 млрд. дол. США). За величиною щорічних валових надходжень найліпші результати своєї діяльності у 2008 р. продемонстрували Масачусетський технологічний інститут (68,3 млрд дол. США) та Університет Дьюк (26,9 млрд дол. США). Отже, найбільш конкурентоспроможні неурядові організації, які функціонують у суспільному секторі соціальних послуг США, репрезентовані університетською освітою й наукою та закладами системи охорони здоров'я. Відмінні фінансові їх показники та масштаби діяльності (виражені у вартості активів) свідчать про справді вагомий економічний потенціал цих інституцій.

Практично незамінною залишається діяльність американських громадських благодійних організацій безпосередньо у сфері надання соціальних послуг населенню: обслуговування пацієнтів у лікарнях загального профілю, догляд за людьми похилого віку, допомога незабезпеченим родинам в одержанні доступного житла, профілактика захворюваності серед населення, пропаганда здорового способу життя, психологічна реабілітація, просвітницька робота та ін. До цієї суспільно корисної справи долучаються й мільйони волонтерів, які на добровільних засадах пропонують ті чи інші послуги. За останніми статистичними даними у 2009 р. 26,8 % дорослих американців зазначали, що здійснювали волонтерську діяльність у тій чи іншій громадській організації, а загальна їх кількість становила 63,4 млн людей. Так, усі вони протягом 2008 р. відпрацювали близько 14,4 млн годин робочого часу, що еквівалентно в грошовому виразі і за чинними ставками середньої заробітної плати в країні 260 млрд дол. США[49]. З упевненістю можна навіть стверджувати, що волонтерський рух у США є невід'ємним атрибутом національного соціально-культурного середовища, а участь волонтерів у соціальній роботі в різних місіях — елемент особистого престижу та високого соціального статусу американських громадян, особливо студентської молоді.

Різноманітними є джерела формування доходів громадських організацій у країні. Найбільша їх частка припадає на кошти, одержані з приватних та урядових джерел від надання підприємствами тих чи інших послуг чи продажу ними товарів (відповідно 50 і 20,4 %) (рис. 7.9). Серед інших джерел фінансування варто також назвати приватні внески (12,3 %), урядові гранти (9 %), інвестиційні доходи (5,4 %) та інші доходи (2,9 %). Безпосередня структура фінансових надходжень конкретних компаній і фірм залежить у кінцевому підсумку від обраної ними ділової моделі господарювання, статутних цілей і наближеності до урядових установ чи великих приватних фінансових фондів.

Тож можна зробити висновок, що в США існує досить широкий суспільний запит на діяльність некомерційних організацій у сфері соціальних послуг, що виявляється за такими показниками, як їхня кількість, динаміка зростання сектору загалом, диверсифікована структура видів послуг, які ними надаються. Американський неурядовий сектор при цьому являє собою цілісну і самостійну

[49] The Urban Institute. The nonprofit sector in brief. Public Charities, Giving, and Volunteering 2009. — Washington, DC : The Urban Institute, 2009. — P. 1.

складову національної економіки, яка достатньо широка за пропонованими видами діяльності, соціальними послугами, за складом учасників і своїми масштабами ділової активності.

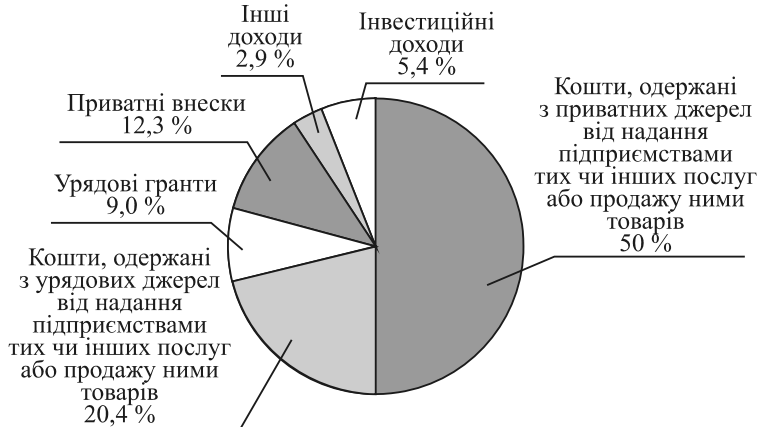


Рис. 7.9. Джерела формування доходів суспільних організацій у США[50]

Неабияку увагу до розбудови сектору громадських організацій приділяють у країнах Західної Європи, оскільки в цьому заінтересовані як європейські урядові інституції (національного і наднаціонального рівнів), так і населення, для якого цінності громадянського суспільства є визначальним атрибутом національної ментальності і широких демократичних свобод. Не даремно Європейська комісія оголосила 2011 рік Європейським роком волонтерства, адже мільйони європейців на добровільних засадах активно зайняті волонтерством у тих чи інших громадських організаціях, а економічний внесок добровільного сектору у ВВП національних економік ЄС у середньому оцінюється на рівні 5 %[51]. На думку ініціаторів цього заходу, задекларований Європейський рік волонтерства сприятиме кількісному зростанню та якісному вдосконаленню громадських організацій у європейському регіоні, а отже, ширшому охопленню громадян та полегшенню їх доступу до цілої низки суспільно корисних благ.

Варто зазначити, що універсальної моделі розвитку суспільного сектору соціальних послуг у країнах Західної Європи не існує, що пояснюється як специфікою національних економічних систем, так і відсутністю уніфікованого правового поля, що регламентує економічну діяльність добровільних організацій у тих чи інших державах. Так, традиційно поширеними в Німеччині є такі їхні види: асоціації, суспільно корисні організації, суспільні економічні корпорації та організації з некомерційним характером діяльності[52]. Визначальним пріоритетом діяльності даних структур є надання суспільно корисних послуг, пов'я-

[50] The Urban Institute. The nonprofit sector in brief. Public Charities, Giving, and Volunteering 2009. — Washington, DC : The Urban Institute, 2009. — P. 3.

[51] European Year of Volunteering 2011 [Electronic resourse]. — Available from : http://www.eyv2011.eu/PublicImageVoting.asp

[52] *Anheier, Helmut K.* Defining the Nonprofit Sector: Germany / Helmut K. Anheier, Seibel Wolfgang // Working Papers of the Johns Hopkins Comparative Nonprofit Sector Project. — № 6. — Baltimore : The Johns Hopkins Institute for Policy Studies, 1993. — P. 1.

заних передусім з підтриманням належного соціального статусу людей та їх соціальним захистом.

Однією з визначальних рис сучасних процесів формування глобального сегмента соціальних послуг є докорінна трансформація ролі і функцій держави та корпоративного сектору в соціальній сфері. Ідеться насамперед про поступове руйнування чіткого розмежування притаманних їм функціональних повноважень і компетенцій та формування якісно нової системи державно-корпоративної взаємодії у соціальній сфері, яка базується на передаванні частини традиційних соціальних функцій держави корпоративному сектору, який дедалі більше долучається до процесу «соціального гуртування» соціуму.

Крім того, зміцнення позицій транснаціональних корпорацій на глобальних ринках та їх перетворення на ключових гравців міжнародної економічної діяльності поступово починає руйнувати національні системи соціально-трудових відносин, що ґрунтуються на принципах соціального партнерства підприємницького сектору, найманих працівників і держави. Відтак порушується ключовий компонент політики «соціальної держави» — суспільний договір як гарант адекватної участі соціально-професійних груп в економічному зростанні, що суттєво активізує роль корпоративного сектору у формуванні глобального сегмента соціальних послуг та в реалізації соціальної політики держав. І це не випадково, адже сьогодні ТНК повною мірою усвідомлюють той факт, що в разі ігнорування ними соціальних запитів і потреб населення неминучими стануть як різке звуження платоспроможного попиту громадян на їхню продукцію і загострення міжкорпоративної конкуренції, так і наростання соціальних суперечностей на національному і міжнародному рівнях. Саме тому запорукою формування ефективних механізмів узгодження національних і корпоративних інтересів та пом'якшення соціальних суперечностей у суспільстві є суттєве розширення соціальних функцій ТНК, яке дозволяє ефективно поєднати прибутковість транснаціональної бізнес-діяльності та суспільної корисності. Підтвердженням цьому є, зокрема, результати опитування, проведеного серед топ-менеджерів американських корпорацій, які показали, що 60 % з них очікують одержати доходи від розширення соціальних функцій своїх компаній, а 54 % вважають, що соціально відповідальна практика сприятиме набуттю компаніями нових конкурентних переваг[53].

Висока популярність та значущість ролі ТНК у формуванні глобального сегмента соціальних послуг виявляється в тому, що практично всі провідні компанії світу до своєї організаційної структури долучають нині відповідальні за реалізацію соціальних програм підрозділи, які мають представництво у раді директорів. Як результат — тепер майже 60 % топ-менеджерів американських компаній як стратегічний пріоритет своєї бізнес-діяльності визначають соціально відповідальну поведінку, тоді як у 2002 р. частка таких не перевищувала 30 %[54].

Чимраз більше розширення соціальних функцій корпоративного сектору пов'язане передусім з бажанням ТНК сформувати собі в очах громадськості позитивний імідж та забезпечити добру репутацію. Це досягається як через показники якості товарів і послуг, так і через рівень соціальної відповідальності компаній у

[53] *Колот А.* Корпоративна соціальна відповідальність, соціальна звітність та аудит як сучасні інститути і технології соціального розвитку / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2010. — № 3. — С. 5.

[54] Там само.

відносинах з партнерами, своїм персоналом, а також завдяки відповідальному ставленню до проблем навколишнього середовища і суспільства в цілому. Наприклад, нещодавнє опитування американських споживачів дало змогу переконатися, що на даний час понад половина з них надають перевагу продукції і послугам тих компаній, які мають добру репутацію, а 80 % з них вибрали б продукцію того бренду, який асоціюється із соціальною відповідальністю. У свою чергу, майже 90 % випускників американських університетів воліють працювати у соціально відповідальних компаніях, 75 % інвесторів уважають соціальну активність компаній визначальним критерієм у виборі потенційного об'єкта інвестування.

Таблиця 7.8

РЕЙТИНГ 50 НАЙБІЛЬШ СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНИХ АМЕРИКАНСЬКИХ КОРПОРАЦІЙ У 2010 р.[55]

Місце в рейтингу	Компанія	Значення індексу СВБ	Місце в рейтингу	Компанія	Значення індексу СВБ
1	Jonson & Jonson	82,67	26	Dell	74,92
2	The Walt Disney Company	81,33	27	Amazon.com	74,78
3	Kraft Foods Inc.	80,56	28	Avon Product	74,69
4	Microsoft	80,18	29	Lowe's Home Improvement	74,67
5	PepsiCo	80,15	30	Advanced Micro Devices — AMD	74,58
6	Apple	80,11	31	Unilever	74,50
7	Hershey Company	78,24	32	Goodyear	74,40
8	SC Johnson	77,62	33	Dunkin' Brands, Inc.	74,38
9	Kellogg	77,60	34	Sara Lee	74,38
10	Google	77,35	35	Yahoo!	74,38
11	Caterpillar	77,24	36	Coca-Cola Bottlers	74,30
12	Intel	76,98	37	Deere & Co.	74,23
13	Publix Super Markets Inc.	76,38	38	Procter & Gamble	73,91
14	JC Penney	75,86	39	FedEx	73,57
15	Green Mountain Coffee Roasters	75,77	40	General Electric	73,42
16	Campbell Soup Company	75,74	41	New Balance	73,29
17	Marriott International	75,49	42	The Coca-Cola Company	73,10
18	Anheuser-Busch InBev	75,41	43	Southern Company	73,01
19	UPS	75,22	44	Southwest Airlines	72,98
20	Adobe	75,17	45	Texas Instruments	72,94
21	AmerisourceBergen	75,17	46	Medtronic	72,86
22	General Mills	75,13	47	Starbucks Coffee Company	72,81
23	Clorox	75,12	48	Hewlett-Packard	72,80
24	Eastman Kodak	75,12	49	eBay	72,57
25	Fidelity Investments	75,06	50	3M	72,52

[55] The 2010 Corporate Social Responsibility Index / Boston College // Carrol School of Management.

На основі міжнародної системи критеріїв щодо оцінки рівня соціальної відповідальності бізнесу щороку розраховується індекс соціальної відповідальності корпорацій. У рейтингу американських компаній у 2010 р. у першу десятку найбільш соціально відповідальних входять такі світові бренди, як «Jonson & Jonson», «The Walt Disney Company», «Kraft Foods Inc.», «Microsoft», «PepsiCo», «Apple», «Hershey Company», «SC Johnson», «Kellogg та Google» (табл. 7.8).

При цьому рівень соціальної відповідальності корпоративного сектору оцінюється з трьох позицій: соціальних послуг на робочому місці, соціальних послуг з управління та соціальних послуг у частині розбудови громадянського суспільства (рис. 7.10).

У різних країнах світу залежно від економічних традицій та ролі держави в регулюванні соціально-економічних процесів сформувалися специфічні національні моделі суспільного регулювання соціальної відповідальності бізнесу. За першою моделлю бізнес в основному добровільно визначає міру свого внеску у розвиток суспільства, а за другою — інститути держави диктують певні вимоги щодо форм та міри внеску бізнесу в надання соціальних послуг. До найбільш яскравих прикладів останньої моделі належать Голландія, Німеччина, Великобританія, Франція та багато інших європейських країн, в яких держава запровадила різноманітні юридичні норми, які зобов'язують бізнес додержуватись певних вимог щодо принципів соціальної відповідальності.

Що стосується США, то чинні в цій країні федеральні й місцеві природоохоронні закони, законодавчі акти з оподаткування, інші нормативно-правові акти прямо чи опосередковано стимулюють бізнес-структури до соціально орієнтованої поведінки. Так, ще 1977 року в США набув чинності нормативний документ, який рекомендував американським банкам інвестувати в компанії, що зареєстровані на території, де банк здійснює свою діяльність. І хоч даний документ не передбачав жодних санкцій за невиконання цієї рекомендації, однак механізми її реалізації на практиці виявились досить ефективними. Достатньо сказати, що кожен банк повинен щороку звітувати про свою участь у місцевій інвестиційній програмі. На основі цієї інформації визначається рейтинг банків за рівнем активності у соціальних інвестиціях, а неналежне виконання банками своїх соціальних функцій є сигналом клієнтам про їхню фінансову неспроможність[56].

Виходячи з такого визначення сутності соціальної відповідальності бізнесу можна виокремити дві її складові — зовнішню і внутрішню. Що стосується внутрішньої складової соціальної відповідальності бізнесу, то вона вміщує ділову практику ТНК щодо розвитку власного персоналу, тобто сукупність заходів, спрямованих на таке: створення належних умов праці для працівників; стабільна виплата заробітної плати; забезпечення її соціально обґрунтованого рівня; додаткове медичне та соціальне страхування працівників; реалізація навчальних програм та програм підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації кадрів; допомога у важких життєвих ситуаціях; реалізація програм, спрямованих на пом'якшення та ліквідацію соціальних наслідків під час реструктуризації підприємства, та ін.

---

[56] *Колот А.* Корпоративна соціальна відповідальність, соціальна звітність та аудит як сучасні інститути і технології соціального розвитку. — С. 5.

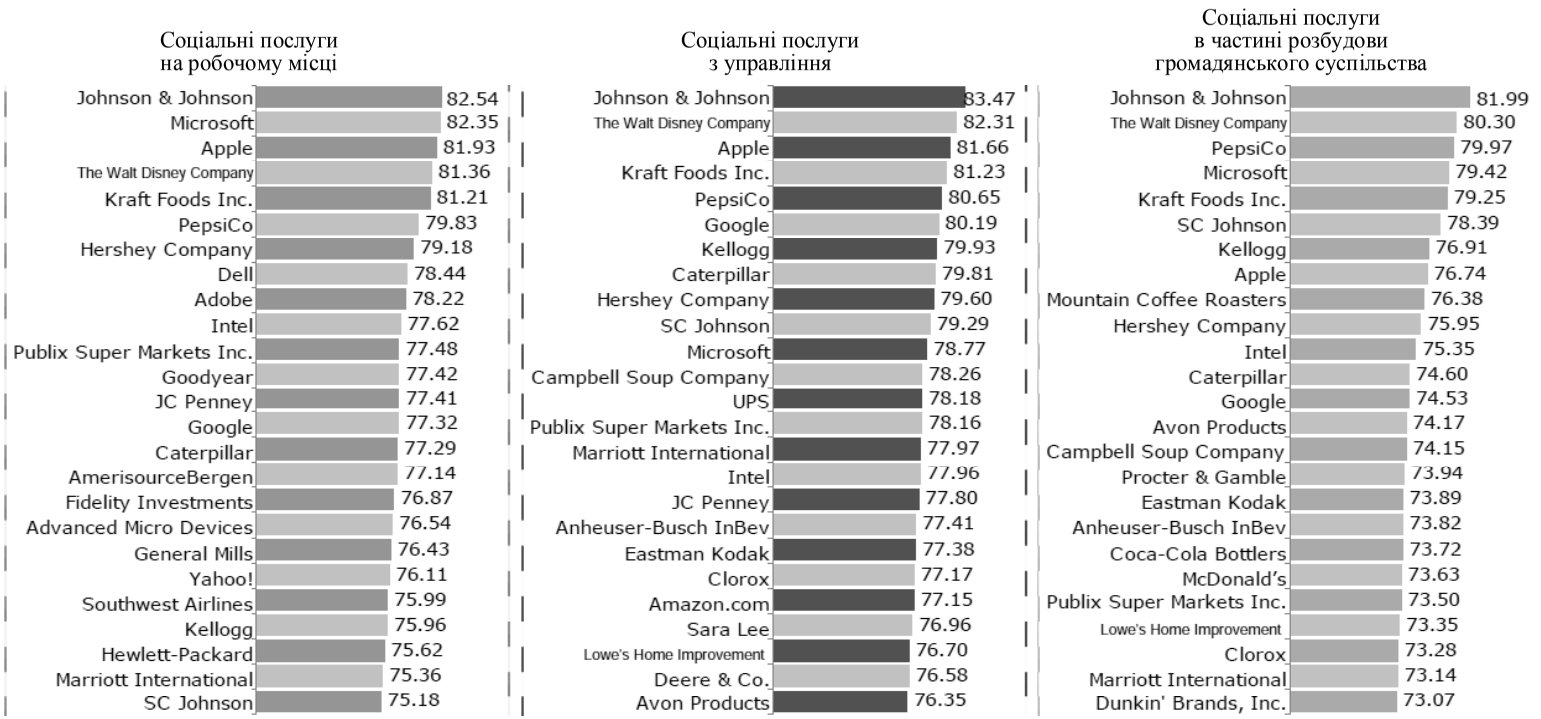


Рис. 7.10. Рейтингування американських компаній
у розрізі ключових вимірів оцінки рівня соціальної відповідальності у 2010 р.[57]

[57] The 2010 Corporate Social Responsibility Index / Boston College // Carrol School of Management.

Світова практика свідчить, що протягом останніх десятиліть внутрішня система соціальної відповідальності бізнесу еволюціонувала від найпростішої моделі індивідуального соціального забезпечення працівників у 1970-х рр. до «орієнтованих на родину» програм соціальної підтримки у 1980-х рр., програм «зручного місця роботи» у 1990-х рр. і аж до сучасних соціальних програм «довічного супроводу», що їх реалізують провідні ТНК з метою утримання працівників як найціннішого свого ресурсу, адже за нього на світовому ринку розгорнулася найзапекліша конкурентна боротьба.

Якщо характеризувати модель індивідуального соціального забезпечення, то вона набула найбільшого поширення у США і була зорієнтована на реалізацію гнучкого механізму стимулювання працівників відповідно до потреб кожного з них. Дана система, передбачаючи балову оцінку кожного виду матеріальних благ, що належать до соціального пакета, для кожної посади чи працівника встановлює конкретну суму балів, у межах якої він може самостійно визначати набір матеріальних благ свого соціального пакета. Серед переваг даної системи слід назвати насамперед можливість працівника вибирати певний набір матеріальних благ, необхідних саме для нього, та широкі можливості працедавців щодо оптимізації витрат на соціальні потреби. Проте дана система має і деякі недоліки, як-от суттєве зростання загальної вартості пільг через виникнення додаткових адміністративних та накладних витрат, а також потреба регулярно інформувати працівників щодо наявних пільг та вигід від їх використання.

У свою чергу, соціальні програми «зручного місця роботи» спрямовані на забезпечення працівників максимальною кількістю послуг на робочому місці — від медичного до банківського обслуговування, а програми «довічного супроводу» передбачають виділення працедавцями фіксованого фонду для фінансування соціальних пільг і гарантій працівників, який використовується залежно від потреб, які переважають в останніх у конкретний період життя.

Про зростаючу роль внутрішньої системи соціальної відповідальності бізнесу в процесі формування ТНК глобального сегмента соціальних послуг свідчать стабільно високі обсяги їх витрат на соціальне забезпечення своїх працівників. Достатньо сказати, що соціальний пакет американських ТНК становить нині від 40 до 50 % базової заробітної плати. При цьому до 50 % його вартісного обсягу становлять різні види страхування працівників, переважно медичне. Більше того, більшість американських і європейських компаній реалізовують на практиці два обов'язкові типи соціальних програм — пенсійного та медичного страхування, виконання яких протягом останніх років майже вдвічі збільшило витрати компаній на соціальні виплати, довівши їх до рівня 15 % сукупного обсягу коштів на утримання персоналу[58].

При цьому зовнішня компонента соціальної відповідальності ТНК охоплює програми, дії та заходи, які чітко не регулюються чинним законодавством, а реалізовуються на основі традицій, що існують у країнах базування філіалів ТНК. Тут слід виокремити передусім природоохоронну діяльність ТНК, сплату податків до фонду соціального страхування, виготовлення якісних товарів та послуг для задоволення суспільних потреб, залучення місцевої спільноти до різних соціальних програм та акцій підтримки соціально незахищених верств населення, підтримку материнства та дитинства, добросовісну ділову практику через уті-

[58] *Новак І.* Соціальний пакет як механізм удосконалення оплати праці / І. Новак // Україна: аспекти праці. — 2008. — № 2. — С. 11.

лення, упровадження та поширення чесних ділових відносин між постачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами, спонсорську допомогу місцевим культурним, освітнім і спортивним організаціям тощо.

Якщо характеризувати сучасну природоохоронну діяльність ТНК, то можна сказати, що практично всі вони систематично здійснюють екологічну діяльність, про масштаби якої свідчать, зокрема, дані щодо обсягів фінансування корпоративним сектором різноманітних заходів у сфері екологічної політики. Так, щорічні екологічні витрати компанії «General Motors» перевищують нині 7 млрд дол. США, «Ford Motors» — 5 млрд, «Mobil Oil» — 4 млрд, а «Chevron» — становлять близько 1,5 млрд.[59] Загалом же темпи щорічного приросту такого фінансування з боку японських ТНК становлять нині близько 20 %, а європейських — 10 %.

Важливу роль у реалізації екологічної політики ТНК відіграє додержання ними екологічних стандартів, розроблених державами та наднаціональними інститутами. Крім того, самі ТНК можуть ініціювати нові стандарти екологічного менеджменту, серед яких найбільш відомою є система екологічних стандартів ISO 14000, яка нині офіційно визнана СОТ. Її попередницею була інтегрована система екологічного менеджменту, розроблена й упроваджена в практику німецькою корпорацією «Winter&-Sohn» ще на початку 1970-х років, яка на сьогодні дістала широкого визнання і навіть включена до Статуту компанії в галузі стійкого розвитку: принципи екологічного менеджменту, ухваленого Міжнародною торговельною палатою на Світовій промисловій конференції в галузі екологічного менеджменту 1991 року (м. Париж).

Разом з тим, як наголошують деякі західні експерти, на сьогодні є всі підстави вважати, що великі корпорації втратили певну консолідованість у сфері розв'язання екологічних проблем. Адже окремі ТНК дедалі більше виявляють свою готовність брати більш вагому участь у розв'язанні екологічних проблем. Про це свідчить те, що якщо у 1989 р. 50 провідних ТНК паливно-енергетичного комплексу об'єднались у Глобальну кліматичну коаліцію з бюджетом у 13 млн дол. (яка пропагувала те, що не існує антропогенного впливу на кліматичні зміни, і наголошувала на негативних наслідках для економіки США заходів боротьби з парниковим ефектом)[60], то останнім часом її лави покинули такі корпорації, як «DuPont», «Texaco» і «British Petroleum». Ці глобальні ТНК рішуче заявили про свої наміри брати участь у конструктивному розв'язанні кліматичних проблем через реалізацію низки корпоративних програм зі зниження викидів парникових газів. Причому така принципова позиція була продиктована не тільки намірами додержуватися задекларованих ними принципів соціальної відповідальності, але й прагненням здобути вагомих конкурентних переваг у випуску продукції та наданні послуг, котрі з погляду споживачів є екологічно чистими.

І хоч спеціальні програми благодійності ТНК, у тому числі фінансування ними природоохоронних проектів, є важливим елементом формування сегмента соціальних послуг, проте на практиці багато корпорацій керуються подвійними стандартами в реалізації соціальної відповідальності. Скажімо, компанія «Shell» явно додержується диференційованого підходу, здійснюючи виробничу діяльність у регіонах Північного моря, дельти Нігера та Сахалінського шельфу. Однак навіть і в

[59] Розраховано на основі офіційних звітів компаній.

[60] *Muller E.* Differences in Climate Change Policy in Germany and the United States from a Political Science Perspective / E. Muller // Energy & Environment. — 1998. — № 4 (9). — P. 473.

подвійних стандартах є свої межі, оскільки, по-перше, у відносинах зі споживачами ТНК заінтересовані в безумовному підтриманні власного позитивного іміджу як інструменту підвищення їхньої капіталізації, і, по-друге, низка держав усе ще здатні примусити ТНК діяти з урахуванням їхніх національних інтересів.

Серед інших форм реалізації глобальними ТНК соціальних функцій важливу роль відіграють: грошові гранти як форма адресної фінансової допомоги компанії на реалізацію соціальних програм підготовки кадрів; благодійні внески та спонсорська допомога, які виділяються компанією для здійснення соціальних програм у грошовій або натуральній формі (продукція, адміністративні приміщення, приміщення для проведення різних заходів, транспорт, обладнання, призові фонди тощо); соціально значущий маркетинг — спрямування певної частки від продажу конкретного товару на здійснення соціальних програм компанії; еквівалентне фінансування — спільне фінансування соціальних програм з боку компанії, органів державного управління та представників некомерційного сектору; соціальні інвестиції — кошти, що виділяються на реалізацію довгострокових, як правило спільних, партнерських соціальних програм та спрямовуються на зниження соціальної напруженості в регіонах, де розташована компанія або її філіали, та ін.

Широке визнання важливості соціальної відповідальності бізнесу у формуванні сегмента соціальних послуг підготувало підґрунтя для постановки проблеми так званого «корпоративного громадянства», яке кваліфікується як стратегічний підхід, що визначає взаємодію бізнесу і суспільства в контексті вирішення соціальних і екологічних проблем. У системі корпоративного громадянства, поряд з ТНК, важливе місце посідають також державні структури, міжнародні організації (у тому числі неурядові), різноманітні групи громадянського суспільства. При цьому формування конкретної моделі корпоративного громадянства визначальною мірою залежить від усієї структури взаємовідносин певної ТНК з іншими гравцями в тих країнах і регіонах, де вона здійснює виробничу, торговельну, дослідну та інші види діяльності.

7.4. Глобальна соціально-інтелектуальна місія університетів як провідних інститутів постіндустріального суспільства

Інтернаціоналізація, будучи фундаментальною закономірністю світогосподарського розвитку, в епоху глобалізації як ніколи раніше розширює свої межі, охоплюючи, зокрема, позаекономічні сфери людської життєдіяльності та інститути, що їх регулюють. Особливе місце серед цих сфер належить науково-освітній діяльності, яка в постіндустріальній парадигмі глобального економічного розвитку відіграє визначальну роль у генеруванні таких ресурсів, як знання, інновації та інформація, насамперед на базі функціонування університетів. Саме університети світового класу через багатосторонню міжнародну діяльність виконують сьогодні глобальну соціально-інтелектуальну місію, яка полягає перш за все в підготовці наукової, політичної та бізнесової еліти, а також забезпеченні інтелектуалізації всіх сфер людської життєдіяльності.

Починаючи з 1950-х років, з розгортанням науково-технічної революції та інтеграцією освіти, науки і виробництва, університети поступово стають самостійними

суб'єктами підприємницької діяльності, специфіка якої полягає у виробництві інноваційних продуктів, розробленні технологій та нових матеріалів, обґрунтуванні проектів, проведенні комерційно-консалтингової та контрактної діяльності з підготовки кваліфікованих фахівців для сфери бізнесу. Саме підприємницька діяльність університетів стала каталізатором поглиблення не тільки їх міжнародного міжакадемічного, але й фінансово-економічного співробітництва, яке в останні десятиліття набуло диверсифікованих організаційних форм і глобального масштабу.

Глобалізація освітньо-наукової та підприємницької діяльності університетів спричинилася до кардинальної зміни традиційної їх структури, коли, поряд із класичними університетами, з'явились дослідні та корпоративні, у діяльності яких стали превалювати науковий і консалтингово-комерційний її види. Більше того, провідні університети світу набувають статусу самостійних суб'єктів міжнародних економічних відносин.

Так теоретик постіндустріального суспільства Д. Белл убачає в науці та знаннях основну інституціональну цінність і вважає, що в постіндустріальному суспільстві головна проблема полягає в організації науки, а найважливішим інститутом виступає університет або науково-дослідна лабораторія, де проводиться ця робота[61]. А відмітною рисою постіндустріального суспільства є виникнення науково-адміністративного комплексу, що являє собою взаємопереплетіння держави, науки та університетської системи[62].

Сучасний етап світогосподарського розвитку характеризується постіндустріальними детермінантами, які визначальною мірою обумовлюють зростання ролі освіти і науки в суспільному розвитку та посилення інтернаціоналізації університетської діяльності. До основних з них слід віднести: інтенсифікацію процесів інтернаціоналізації господарського життя в умовах сучасної глобалізації; формування на межі XX—XXI ст. глобального економічного простору; загострення міжнародної конкуренції за сегмент висококваліфікованого людського ресурсу; розгортання процесу техноглобалізму внаслідок науково-технологічної революції та інтелектуалізації виробництва; процеси соціальної конвергенції між країнами і регіонами; посилення процесів інституціоналізації суспільно-економічного життя.

У результаті дії перелічених факторів на початку XXI ст. інтернаціоналізація науково-освітньої діяльності досягла якісно нового рівня, який характеризується насамперед посиленням ролі дослідної компоненти в діяльності університетів та розширенням їх підприємницької функції з метою нарощування фінансового ресурсу університетів та забезпечення реальної їх автономії. Крім того, під впливом постіндустріальних факторів суттєвої диверсифікації зазнають як зміст, так і організаційно-економічні форми діяльності університетів, у тому числі в міжнародній сфері.

Характеризуючи діяльність університетів на світовому ринку освітніх послуг, зазначимо, що вона відбувається в умовах загострення міжакадемічної конкуренції, яка виходить на глобальний рівень і набуває нових форм. Із формуванням глобального попиту на освітні послуги передові університети змагаються за потенційних споживачів, маючи при цьому на меті залучення до себе найбільш здібної і спроможної до творчості та винахідливості молоді.

---

[61] *Белл Д.* Грядущее постиндустриальное общество. Опыт социального прогнозирования / Д. Белл. — М. : Academia, 1999. — С. 159.

[62] Там же. — С. 335.

Сучасне постіндустріальне суспільство формує нові вимоги до системи освіти як з погляду змісту навчального процесу (щодо високої якості професійної освіти), так і з погляду його організації, що пояснює її значну диверсифікацію. Якщо раніше вища освіта мала чіткі межі й ішла майже відразу за середньою освітою, то за умов усвідомлення необхідності освіти протягом усього життя актуалізується проблема виникнення нових форм освітньої діяльності, коли б освітні установи були готові прийняти осіб з різним освітнім рівнем і надати їм різноманітні навчальні програми з метою підвищення кваліфікації або взагалі перекваліфікації.

Крім того, спостерігається тенденція зростаючої масовізації вищої освіти. Чимраз більша частина населення сприймає здобуття вищої освіти не просто як соціальну потребу (досягнення вищого соціального статусу), а в першу чергу як життєву необхідність. Забезпечення ефективної зайнятості для молоді дедалі більше стає можливим лише за умови здобуття вищої освіти, яка сприймається як початковий щабель у професійній кар'єрі. Саме тому в передових країнах, як правило, серед молоді набагато вища частка осіб з вищою освітою, ніж у середньому в країні або серед старших вікових груп.

Набуття вищою освітою масового, майже обов'язкового характеру підвищує попит на неї, а полегшення міждержавного переміщення робить цей попит справді світовим. Водночас системи освіти, на відміну від торгівлі, транспорту, виробництва, порівняно пізніше долучилися до глобалізаційних процесів і загалом характеризуються більшою відсталістю, оскільки в освіті вельми сильна роль традицій, стандартів, усталених правил. Усе це в сукупності зумовлює потребу врегулювання як загальних умов функціонування світового ринку освітніх послуг, так і вироблення ефективних національних стратегій розвитку університетів, конкурентоспроможних у глобальному просторі.

Зв'язок між освітою й наукою полягає не тільки в глибинній їх спорідненості, а й у тому, що вони інституціонально пов'язані між собою. Інакше кажучи, відтворення людського ресурсу, адекватного сучасному високотехнологічному способу виробництва в епоху постіндустріалізму, можливе лише на основі потужного освітньо-наукового комплексу, який, системно інтегруючи освіту й науку, здатен акумулювати найдосвідченіші науково-педагогічні кадри, реалізовувати масштабні наукові дослідження та здійснювати підприємницьку діяльність, а отже, забезпечувати конкурентні переваги в глобальному середовищі.

Ключовими інститутами даного комплексу є університети світового рівня, які, досягнувши глобальних масштабів діяльності, справляють вагомий вплив на суспільний розвиток через провідну роль у генеруванні інноваційних продуктів та відтворенні людського ресурсу, адекватного сучасному високотехнологічному способу виробництва. Саме їхня діяльність характеризується на сьогодні найвищим рівнем інтернаціоналізації та диверсифікації.

Так, за умов глобалізації міжнародна діяльність університетів набула стійкого, системного характеру, що виявляється, з одного боку, у трансформації традиційних її форм, а з другого — у появі якісно нових форм та механізмів їх реалізації. Що стосується традиційних форм інтернаціоналізації університетської діяльності, то вони охоплюють такі напрямки:

— обмін студентами (практика, стажування);

— наукову діяльність (конференції, стажування, публікації);

— міжнародну торгівлю освітніми послугами (експорт-імпорт освітніх послуг, ноу-хау, патентів, ліцензій);

— міжнародну інвестиційну діяльність в інноваційній сфері (створення філій, представництв за кордоном);

— міжнародні фінансові потоки (кошти міжнародних фондів, організацій — гранти, стипендії, кредити).

При цьому треба зазначити, що кожна з даних форм розглядається університетами як складова єдиного багаторівневого комплексу міжнародної діяльності. Так, залучення іноземних студентів відбувається нині не епізодично, а в єдиній системі стратегічної політики експорту освітніх послуг. Вона передбачає насамперед створення всіх необхідних умов для приїзду здібної молоді з інших країн до кампусів університетів (підготовка англомовного навчально-методичного гарантування, забезпечення високого рівня проживання та харчування в готелях, розгалужена система грантів і стипендій для найбільш талановитих та ін.).

Однак чимраз більше країн та університетів не обмежуються лише цією діяльністю, а вибирають більш агресивну експортну стратегію, орієнтовану на активніший вихід на зовнішні ринки. Така політика передбачає здійснення іноземного інвестування на створення й облаштування власних філій, представництв за кордоном та провадження освітньої діяльності на території інших країн. Більше того, поширеною практикою стає видача спільних дипломів, включене навчання, коли студенти одночасно навчаються у двох навчальних закладах і одержують два дипломи.

Інтелектуальна співпраця викладачів і студентів, яка не пов'язана з регулярними фінансовими потоками, також є традиційною й однією з найдавніших форм міжнародного співробітництва університетів. Системного та диверсифікованого характеру набуває й наукове співробітництво — проведення міжнародних наукових конференцій, симпозіумів, круглих столів, які стали регулярно практикуватись і організовуватись у різноманітних формах. Результатом співпраці науковців і викладачів університетів різних країн стають спільні публікації своїх доробків у матеріалах конференцій, статтях, монографіях. До того ж розвиваються різноманітні форми спільної дослідної діяльності з потужним фінансуванням з боку як самих університетів, так і міжнародних фондів та організацій (спільні програми, дослідні проекти, міжнародні освітньо-наукові проекти тощо).

Однак основною традиційною формою міжнародної діяльності класичних університетів і дотепер залишається навчання іноземних студентів, яке зазнає тих самих трансформацій, що й освіта в цілому. Так, постіндустріальне суспільство висуває нові вимоги до якісних кондицій людських ресурсів, які виявляються в подовженні тривалості післяшкільного навчання, зростанні масовості освіти та попиту на освітні послуги, розширенні номенклатури спеціальностей та мережі заочно-дистанційної форми навчання, підвищенні вартості навчання та розширенні джерел фінансування освіти.

Що стосується її термінів, то якщо раніше вища освіта була коротким періодом навчання після закінчення середньої школи, то нині швидке старіння знань та компетенцій вимагає постійного їх оновлення, а отже, обумовлює необхідність побудови такої системи освіти, яка була б готова прийняти різні вікові та освітньо-кваліфікаційні групи і задовольнити освітній їх попит. Не випадково, що актуальною концепцією сьогодення стала ідея освіти протягом життя (Life Long Learning — LLL), в якій належно репрезентовані не тільки різ-

ні рівні вищої освіти (бакалавр, магістр), а й післядипломна освіта, різноманітні курси підвищення кваліфікації та тренінги.

Водночас за умов становлення постіндустріального суспільства фахівці, адекватні новим технологічним умовам, повинні мати не тільки глибокі професійні знання, але й гнучке мислення, здатність до творчого пошуку, аналітичні здібності, уміння працювати з інформацією та володіти певними комунікативними навичками. Тож це ставить нові завдання перед університетами, які, хоч за своєю природою і характеризуються усталеністю традицій, однак унаслідок загострення конкуренції повинні реагувати на виклики сучасного ринку праці через розроблення нових форм і методів просування освітніх продуктів і в першу чергу тих, що мають конкретне практичне спрямування і мають попит з боку бізнесу.

Крім того, вища освіта набуває дедалі більш масового характеру. Якщо раніше здобуття вищої освіти означало можливість потрапити до середнього класу або навіть до еліти суспільства, то за сучасних умов це стає необхідною, хоч і недостатньою умовою успішного вступу молоді на ринок праці. Підтвердженням цього є те, що тепер у середньому в країнах ОЕСР 35 % людей вікової групи 25—34 років мають вищу освіту, тоді як серед людей 55—64 років — лише 20 %. Поширення вищої освіти серед молоді має найвищий рівень у Кореї (58 %), Канаді (56 %), Росії (55 %) та Японії (54 %)[63].

З боку пропонування освітніх послуг також відбуваються значні зміни, які пов'язані з тенденцією зростання вартості навчання. Дані табл. 7.9 свідчать про те, що лише протягом 2001—2006 рр. зросли обсяги річних витрат на заклади вищої освіти: у середньому в країнах ОЕСР на 22,7 %, у Великобританії — на 43,6 %, Австрії — на 34,4 % і т. ін. Утім навіть такий рівень видатків уважається недостатнім для забезпечення конкурентоспроможності європейської вищої освіти, що спонукало уряд Великобританії восени 2010 р. ухвалити рішення про триразове підвищення плати за навчання в університетах.

Таблиця 7.9

ДИНАМІКА РІЧНИХ ВИДАТКІВ НА ЗАКЛАДИ ВИЩОЇ ОСВІТИ (2001—2006), дол. США[64]

Країна	2001	2006	2001 = 100 %
Австрія	11 274	15 148	134,4
Фінляндія	10 981	12 845	117,0
Франція	8837	11 568	130,9
Німеччина	10 504	13 016	123,9
Японія	11 164	13 418	120,2
Республіка Корея	6618	8564	129,4
Великобританія	10 753	15 447	143,6
США	22 234	25 109	113,0
ОЕСР, у середньому	10 052	12 336	122,7

[63] Education at a Glance 2010 [Electronic resourse]. — Paris : OECD Publications, 2010. — P. 26. — Available from : www.oecd. org/

[64] Education at a Glance 2007 [Electronic resourse]. — Paris : OECD Publications, 2007. — Available from : www.oecd. org/

Наслідком цього стає зростання в першу чергу державного фінансування вищої освіти. І хоч частка державних ресурсів у загальному фінансовому кошику вищої освіти суттєво коливається на країновому рівні (від 0,55 % ВВП на Мальті до 2,53 % у Данії), однак у середньому за країнами ОЕСР вона становить 1,3 % ВВП, тоді як Єврокомісія визначила мету — досягти рівня фінансування вищої освіти в обсязі 2 % ВВП. Найвищі показники демонструють, поряд з Данією, також Норвегія (2,43 %), Швеція (2,09 %), Фінляндія (2,07 %). У передових країнах цей показник не досягає двох відсотків ВВП: США — 1,32 %, Великобританія — 1,02 %, Японія — 0,65 %, Франція — 1,21 %, Німеччина — 1,16 %[65].

Слід зауважити, що навіть зростаючих обсягів державного фінансування не може вистачити для забезпечення високого рівня розвитку освіти, саме тому сучасною тенденцією стає диверсифікація джерел фінансування освітньої сфери. Серед них можемо назвати кошти приватних, бізнесових, спонсорських структур та міжнародних фондів. Результатом диверсифікації є розширення функцій університетів щодо управління різними фінансовими потоками та, відповідно, розширення їх комерційної та господарської діяльності, у тому числі в міжнародних масштабах.

Безперервний процес зростання попиту на освітні послуги зумовив трансформацію змісту навчальної діяльності університетів, яка чимраз більше почала орієнтуватися на потреби споживачів, що постійно врізноманітнюються.

Поява та стрімке розповсюдження інформаційно-комунікативних засобів, формування глобальної мережі Інтернет створили нові можливості для навчання поза стінами університетів та інших класичних центрів здобуття знань і професій. Прискорення глобалізації і швидке зникнення перешкод для руху капіталів, товарів і робочої сили в межах світового простору стимулювало попит на навчання за кордоном. Найвища заінтересованість у цьому спостерігається в тих країнах, котрі мають відносно високий відсоток молоді у складі свого населення, але з історичних причин не спромоглися сформувати достатньо розвинену вищу освіту університетського рівня (в Європі прикладом цього є Греція). Власники документів про завершення середньої освіти з цих країн намагаються здобути вищу освіту в сусідніх чи навіть віддалених країнах, уряди яких додержуються політики державного субсидування вищої освіти і частину безоплатних місць надають іноземцям (прикладом є Німеччина, Франція, почасти — США). Ці та інші чинники сприяли після Другої світової війни постійному збільшенню кількості тих студентів, які здобували вищу освіту за кордонами своєї країни.

Зростала кількість і тих студентів, які за власні чи сімейні кошти були спроможні навчатися за кордоном. Це привело до поступового формування всесвітнього ринку освітніх послуг. Безперечно, він за абсолютним обсягом залучених фінансових ресурсів усе ще значно поступається ринку товарів, природних ресурсів, об'єктів інтелектуальної власності, однак уже сьогодні досягнув доволі високих показників, а саме понад 20 млрд дол. щороку. Тож протягом 1970—1990-х років чисельність іноземних студентів поступово зростала. За даними

[65] Progress towards the Lisbon objectives in education and training. Indicators and benchmarks. — 2008. — P. 72.

табл. 7.10 можна побачити, що в США їхня чисельність зросла в 3,5 раза, у Франції — у 3,7 раза, Німеччині — у 4 рази, в СРСР — у 4,2 раза тощо.

Таблиця 7.10

ДИНАМІКА КІЛЬКОСТІ СТУДЕНТІВ, ЯКІ НАВЧАЛИСЯ ЗА КОРДОНОМ (1968—1990 РОКИ)[66]

Країни, які приймали і навчали студентів з інших країн світу	1968	1980	1985	1990
США	121 362	311 882	349 620	407 529
Франція	36 500	110 763	126 762	136 015
ФРН	26 783	61 841	79 354	107 005
СРСР	16 100	62 942	…	66 806
Англія	16 154	56 003	48 686	70 717
Канада	17 414	32 303	27 210	35 187
Бельгія	…	…	20 095	33 335
Австралія	…	…	16 075	28 993
Аргентина	7103	…	…	…
Ліван	18 811	31 108	25 515	…
Саудівська Аравія	…	14 298	17 970	12 408
Італія	7 103	27 784	28 086	21 416
Швейцарія	…	15 515	…	22 621
Індія	…	14 470	…	…
Австрія	…		…	18 434
Єгипет	14 008	21 751	…	…
Японія	…		…	23 816
Румунія	…	15 888	…	…
Країни, які направляли своїх громадян на навчання в зарубіжні виші				
Тайвань	21 522	27 056	53 378	
Китай				93 347
Малайзія	7582	32 850	38 980	31 497
Південна Корея	9283		25 987	32 986
Іран		58 204	37 054	30 555
Греція	9784	30 597	34 267	32 184

[66] Education at a Glance 2007 — Paris : OECD Publications, 2007; Education at a Glance 2010. — Paris : OECD Publications, 2010 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd. org/

Закінчення табл. 7.10

Країни, які приймали і навчали студентів з інших країн світу	1968	1980	1985	1990
Індія		15 238	20 389	32 972
США	20 409	19 672	20 614	24 174
Канада	15 601	…	17 205	…
Англія	10 400	15 776	…	…
Марокко	…	20 981	29 683	36 595
Гонконг	…	19 646	24 293	28 954
Японія	…	18 066	17 926	39 258
ФРН	10 077	16 894	23 114	34 850
Італія	8982	…	…	25 647
Йорданія	…	15 833	24 410	…
Нігерія	…	23 715	…	…
Туреччина	…	…	…	21 460

Дані таблиці свідчать про постійне зростання абсолютних обсягів контингентів студентів-іноземців, їх концентрацію передусім у розвинених країнах, які мають найбільш конкурентоспроможні національні освітні системи. Водночас у ролі держав-імпортерів виступають насамперед країни, що розвиваються. Саме про це свідчить дуже швидке зростання відряджень молоді з Китаю у 1990-х роках, коли держава відмовилася від невиправданих соціальних експериментів і обрала розвиток через освіту, науку й упровадження у виробництво новітніх технологій. Однією з основ прискореного економічного розвитку, приміром, Тайваню, Південної Кореї та Індії стало запозичення іноземного освітньо-наукового досвіду завдяки тій молоді, яка навчалась у провідних університетах США та інших країн-лідерів. А загалом з майже 3-мільйонної армії іноземних студентів у світі 47 % становлять вихідці з країн Азії, а найбільшими «постачальниками» іноземних студентів є Китай (16,3 %) та Гонконг (17,7 %). У середньому за 1968—1990 рр. чисельність студентів-іноземців зросла в різних країнах у 3—5 разів.

У 1990-х рр. темпи зростання чисельності іноземних студентів значно прискорилися. Початок XXI ст. характеризується значним збільшенням кількості студентів, які навчалися поза межами своїх країн. За даними ОЕСР 2000 року таких студентів було 1,818 млн, 1,545 млн з яких навчались у країнах—членах ОЕСР. Цей показник зріс наполовину до значення 3,021 млн усього за сім років (табл. 7.11), що свідчить про посилення впливу глобалізаційних та інтеграційних процесів на потреби більшості населення. Адже потенційні студенти та їхні батьки чимраз частіше вибирають місцем одержання професії після здобуття середньої освіти не національні, а провідні зарубіжні університети.

Таблиця 7.11

ДИНАМІКА ЧИСЕЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ-ІНОЗЕМЦІВ У 2000—2007 рр.[67]

Показник	Загальна кількість студентів-іноземців (тис. осіб)							
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Усього студентів-іноземців у світі	1894	1972	2267	2507	2697	2847	2924	3021
Кількість тих, хто навчався у країнах—членах ОЕСР	1583	1642	1897	2085	2265	2368	2440	2523

Одержання доходу від експорту освітніх послуг стає вагомою статтею бюджетів країн. Наприклад, 2000 року доходи США від навчання іноземних громадян досягли 10,29 млрд дол., що перевищує обсяги державного фінансування систем вищої освіти всіх країн Латинської Америки. Внесок освіти у ВВП Великобританії оцінюється в 40 млрд ф. ст., і з огляду на це підтримка її як експортної галузі вважається стратегічним завданням[68].

Найвищий рівень інтернаціоналізації науково-освітньої діяльності мають нині університети США, Великобританії, Німеччини і Франції (табл. 7.12), які лідирують на світовому ринку освітніх послуг завдяки потужному їх фінансуванню та високим міжнародним рейтингам.

Таблиця 7.12

ДИНАМІКА ЧИСЕЛЬНОСТІ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ У ДЕЯКИХ КРАЇНАХ СВІТУ ПРОТЯГОМ 2000—2007 рр.[69]**, тис. осіб**

Країна	2000	2004	2007
Австралія	105,8	167,0	211,5
Австрія	30,4	33,7	43,6
Бельгія	38,8	44,3	41,4
Канада	94,4	133,0	132,3
Франція	137,1	237,6	246,6
Німеччина	187,0	260,3	258,5
Італія	25,0	40,6	57,3
Японія	66,6	117,9	125,9
Іспанія	25,5	41,7	59,8
Швеція	25,6	36,5	42,8
Швейцарія	26,0	35,7	41,4

[67] Education at a Glance 2010. — Paris : OECD Publications, 2010 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd. org/

[68] *Ма Ваньхуа.* Глобализация и смена парадигмы в высшем образовании. Опыт Китая / Ма Ваньхуа ; пер. с англ. И. Фридмана // Вопросы образования. — 2008. — № 2. — С. 33—51.

[69] Education at a Glance 2010. — Paris : OECD Publications, 2010 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd. org/

Закінчення табл. 7.12

Країна	2000	2004	2007
Великобританія	223,0	300,0	351,5
США	475,2	572,5	595,9
Країни ОЕСР	1584	2257,8	2523
Країни, що не належать до ОЕСР, у тому числі	317,4	393,4	498,4
Чилі	3,5	5,2	8,0
Індія	…	7,7	…
Малайзія	…	30,4	…
Російська Федерація	41,2	75,6	60,3

Це підтверджується і даними ОЕСР щодо частки країн-лідерів на глобальному ринку освітніх послуг (табл. 7.13). Так, на США припадає нині 19,7 % світового освітнього ринку, на Великобританію 11,6 %, на Німеччину — 8,6 %, а на Францію 8,2 %.

Таблиця 7.13

РЕГІОНАЛЬНА СТРУКТУРА СВІТОВОГО РИНКУ ОСВІТНІХ ПОСЛУГ, %[70]

Країна	2000	2004	2007
Австралія	5,6	6,4	7,0
Австрія	1,6	1,3	1,4
Бельгія	2,0	1,7	1,4
Канада	5,6	5,0	4,4
Франція	7,2	9,0	8,2
Німеччина	9,8	9,8	8,6
Італія	1,3	1,5	1,9
Японія	3,5	4,4	4,2
Іспанія	1,3	1,6	1,4
Швеція	1,3	1,4	1,4
Швейцарія	1,4	1,3	1,4
Великобританія	11,7	11,3	11,6
США	25,0	21,6	19,7
Усього в країнах ОЕСР	83,5	85,2	83,3
Країни — не члени ОЕСР, у тому числі	16,5	1,4	16,7
Чилі	0,2	…	…
Російська Федерація	2,2	…	…

Разом з тим подібна регіональна структура світового ринку освітніх послуг на сьогодні зазнає суттєвих змін, пов'язаних із входженням до елітної групи світових університетів освітніх закладів таких провідних англомовних країн, як Австралія, Нова Зеландія, Канада та Ірландія, які перетворилися на нові центри

[70] www.oecd. org/

тяжіння іноземного контингенту студентів. Водночас ще одним глобальним виміром інтернаціоналізації є дедалі більша концентрація іноземних викладачів в університетах тих країн, які в останні десятиліття здійснили стрімкий економічний прорив завдяки насамперед науково-інноваційному ресурсу (Китай, Сінгапур, Об'єднані Арабські Емірати, Бразилія та ін.), які останніми роками активно нарощують свій сегмент на світовому ринку освітніх послуг.

Крім того, у результаті аналізу поданих у таблиці статистичних даних випливає, що вперше за багато років США знизили показник абсолютної кількості студентів-іноземців, які навчаються в них. Безпосередньою причиною цього є жорстка конкуренція з боку інших провідних англомовних держав світу — Австралії і Нової Зеландії (обидві країни дуже швидко прогресують у сфері міжнародної освіти), Великобританії, а також Канади та Ірландії. Ще одна можлива причина американського освітнього відступу — порівняно висока вартість навчання у цій країні, що, очевидно, змушує молодь вибирати вже згадані держави, де освітні контракти дешевші, як і вартість проживання.

Міра залучення країн у світовий ринок освітніх послуг оцінюється і за такими показниками, як студентська мобільність (або міжнародні студенти) та іноземні студенти. У табл. 7.14 наведені аналітичні дані щодо частки міжнародних студентів та частки іноземних студентів у загальній чисельності студентського контингенту даної країни. Ці дані демонструють, що основними імпортерами на ринку освітніх послуг виступають азіатські країни й у першу чергу Китай (457,4 тис. осіб), Індія (162,2 тис.) та Корея (107,1 тис.), що разом становить 24,1 % усіх іноземних студентів світу (727,7 тис. осіб).

Таблиця 7.14

ЧАСТКА МІЖНАРОДНИХ СТУДЕНТІВ ТА ЧАСТКА ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ У ЗАГАЛЬНІЙ ЧИСЕЛЬНОСТІ СТУДЕНТІВ У 2007 РОЦІ, %[71]

Країна	Чисельність іноземних студентів		Чисельність студентів, що навчаються за кордоном	
	% до всього контингенту студентів	чисельність	% до всього контингенту студентів	чисельність
США	3,5	595 874	3,4	52 085
Великобританія	19,5	351 470	14,9	26 136
Німеччина	11,3	258 513	…	85 963
Франція	11,3	246 612	3,7	63 025
Австралія	22,5	211 526	19,5	10 008
Канада	14,8	132 246	7,3	44 371
Японія	3,1	125 877	2,9	56 060
Росія	2,6	…		49 200
Нова Зеландія	26,8	64 951	13,6	4096
Швейцарія	19,3	41 058	13,7	10 548
ОЕСР	…	2 522 757	…	859 187
Корея	1,0	31 943	…	107 141
Китай	…	…	…	457 366
Індія	…	…	…	162 221

[71] www.oecd. org/

У структурі спеціальностей, які приваблюють студентів за кордоном, на першому місці позиціонуються суспільні науки, бізнес і право (55,8 % усіх іноземних студентів у Австралії, 28,6 % — у Фінляндії, 40,1 % — в Японії, 41,4 % — у Великобританії, 29,4 % — у США), на другому — природничі науки (12,3 % іноземних студентів у Австралії, 11,2 % — у Фінляндії, 16,9 % — у Німеччині, 13,4 % — в Японії, 19,5 % — у Великобританії, 19,7 % — у США, 20,5 % — у Новій Зеландії). На третьому місці — інженерні та будівельні спеціальності, за якими навчається 10,3 % іноземних студентів у Австралії, 30,1 % — у Фінляндії, 14,7 % — в Японії, 14,7 % — у Великобританії, 16,6 % — у США, 33,2 % — у Швеції)[72].

Однак навіть у порівняно забезпечених країнах відсоток багатих громадян невеликий, тому цей сегмент освітнього ринку в останнє десятиліття був практично вичерпаний, тож університети змушені були активно шукати нових клієнтів, у тому числі із сегмента менш забезпечених верств населення. Цього вдалось досягти завдяки переходу університетів від імпорту до експорту освітніх послуг через вироблення нових методів їх надання іноземній молоді без її виїзду за кордон. Матеріальна база здійснення цього цілком нового підходу стала можливою лише з розповсюдженням інформаційно-комунікативних технологій.

Навчання іноземних студентів на території своєї країни — це важливе джерело доходів, яке дуже динамічно зростає в сучасному глобальному середовищі. Разом з тим, не задовольняючись уже такими традиційними формами співробітництва, пов'язаними з обміном студентами і викладачами, університети починають провадити більш активну політику виходу на ринки інших країн.

Як уже зазначалося, наступним після експорту освітніх послуг кроком виходу університетів на ринки інших країн стає траснкордонна освіта, яка є логічним сучасним розвитком дистанційної освіти під впливом поєднання процесу глобалізації і створення нових засобів роботи з інформацією (у першу чергу комп'ютерів та інших е-засобів). Сутнісна відмінність транскордонної освіти від звичайного експорту-імпорту освітніх послуг полягає в тому, що вона здійснюється на основі інвестування. Вихід університетів на ринки інших країн може здійснюватись або через створення представництв свого університету в іншій країні, або через надання іноземному провайдерові (національному навчальному закладу) виключних прав на здійснення власної освітньої програми за кордоном. Транскордонна освіта (transborder education) є конкретно вже формою інвестиційної діяльності університетів, оскільки безпосередньо пов'язана зі здійсненням іноземних інвестицій. За визначенням до транскордонної освіти належать такі види освітньої діяльності, коли студенти здобувають освіту не в країні походження вищого навчального закладу, який видає диплом.

Поряд із трансформацією традиційних функцій, класичні університети також дедалі активніше долучаються до таких видів підприємницької діяльності, як комерціалізація результатів наукової діяльності, розширення спектра освітньо-консалтингових послуг, які надаються бізнес-структурам, інвестиційна діяльність та ін. Це обумовлено як необхідністю свободи комерціалізації результатів наукової діяльності, так і пошуком додаткових джерел доходів та зростаючою

[72] Education at a Glance 2010. — Paris : OECD Publications, 2010 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd. org

інтернаціоналізацією університетської діяльності. Трансформація традиційних функцій університетів об'єктивно вимагає їх переходу до інноваційного підприємницького менеджменту та обумовлює зменшення участі держави в процесі управління університетською діяльністю.

Класичні університети виконують сьогодні і традиційні функції, пов'язані з підготовкою кадрів для системи освіти, охорони здоров'я, сфери виробництва та наукової діяльності, і активно долучаються до реалізації дослідних проектів та комерціалізації знань на національному та міжнародному рівнях. Рівень залучення класичних університетів у підприємницьку діяльність великою мірою визначається наявністю наукових шкіл, світовим іміджем, розвинутістю інформаційно-комунікаційної інфраструктури, матеріально-технічної та експериментальної бази.

Оскільки міжнародна діяльність класичних університетів загострює конкурентну боротьбу між ними, то зусилля урядів провідних країн спрямовані нині на формування і підтримку вітчизняних університетів світового рівня як на основі прямого державного фінансування їхньої діяльності, так і за допомогою створення сприятливого інституціонально-правового середовища для їхньої науково-освітньої, підприємницької та презентаційної діяльності. Досягнення високих позицій університетів у глобальних рейтингах є одним з найефективніших засобів їх конкурентної боротьби у міжнародному освітньому просторі.

Виходячи з пріоритетності наукової компоненти у міжнародній діяльності університетів лідерами сучасної світової освіти і науки стають саме дослідні університети, яких сьогодні у світі налічується 1200 (у тому числі у США майже 260, у Німеччині — 70, Великобританії — 73).

Незважаючи на відносно невелику чисельність університетів з дуже активною дослідною діяльністю, їхній вплив на світові інноваційні процеси та суспільство в цілому визначальний. Дослідні університети здійснюють вагомий внесок у формування та розвиток інтелектуального капіталу націй завдяки наданню інноваційних освітніх послуг та створенню нових знань з метою їх використання у вирішенні актуальних проблем суспільства. Відмітними їх рисами є глобальний масштаб діяльності, системна інтеграція дослідної, освітньої та підприємницької діяльності, селективність у відборі студентів і професорсько-викладацького складу, демократизація освіти, відкритість і прозорість діяльності, виконання міждисциплінарних наукових досліджень, спільна координація діяльності з представниками бізнесу в підготовці фахівців, наявність сучасної інфраструктури наукової та інноваційної діяльності. Одним з головних критеріїв наукової продуктивності дослідних університетів є світовий рівень публікацій їх викладачів та наявність надвисокої мотивації для творчої діяльності науковців.

Сучасними конкурентними перевагами дослідних університетів у глобальному середовищі є насамперед висока чисельність висококваліфікованих викладацьких кадрів, серйозні результати наукових досліджень, наявність талановитих студентів, академічна свобода, великомасштабне фінансування з державних і приватних джерел. Більше того, саме дослідні університети почали виконувати важливу соціальну роль генераторів інновацій для всіх сфер людської життєдіяльності, причому це стосується не тільки традиційних дисциплін і наукових сфер, але й міждисциплінарних напрямків досліджень та можливостей

для науковців генерувати нові технологічні процеси і брати безпосередню участь у доведенні технологічних інновацій до нового ринкового товару. Підтвердженням цього є, зокрема, приклад США та інших держав-лідерів, де в структурі доходів університетів щороку зростає частка прибутків від науково-технологічної діяльності. Інакше кажучи, саме прикладні наукові розробки і дослідження в сучасних умовах приносять університетам найбільші доходи. До того ж економічний ефект від подібних дій полягає в тому, що активна дослідницька діяльність університетів підвищує їхній імідж та міжнародний престиж, що забезпечує їм велику клієнтуру як серед абітурієнтів, так і з-поміж представників бізнесу.

Діяльність дослідних університетів та великомасштабне фінансування наукових досліджень є ключовими умовами забезпечення високої їх конкурентоспроможності на світовому ринку. Основою діяльності таких університетів є дослідницькі програми повного циклу підготовки фахівців на рівні бакалаврів, магістрів, докторів філософії та постдокторські дослідження.

Так, у монографії координатора третинної освіти Світового банку Дж. Салмі[73] детально проаналізований досвід створення та функціонування передових університетів світу. У ній, зокрема, наведені дані щодо рівня заробітної плати вчених із країн Європейського Союзу, які підтверджують, що найвищих щаблів у світових рейтингах досягають ті університети, які забезпечують викладачам і науковцям гідну оплату праці. Так, понад 60 тис. євро у 2006 р. одержували вчені США (62 793 євро), Австралії (62 342) та Японії (61 991). В інших передових країнах також високий рівень забезпечення наукової еліти: Австралія — 60 530 євро, Німеччина — 53 358 євро, Нідерланди — 56 721 євро, Великобританія — 52 776 євро, Швейцарія — 59 902 євро, Ізраїль — 59 580 євро тощо.

Заслуговують на увагу також дані, наведені Салмі щодо рівня заробітної плати ректорів у деяких приватних та державних університетах США (табл. 7.15). І хоч різниця між приватними і державними університетами суттєва, проте навіть заробітна плата керівників державних університетів є набагато вищою від середньої у промисловості.

Таблиця 7.15

СЕРЕДНЬОРІЧНА ЗАРОБІТНА ПЛАТА ПРЕЗИДЕНТІВ УНІВЕРСИТЕТІВ США, 2005—2006 рр.[74]

Приватні університети	Середньорічна заробітна плата, дол. США	Державні університети	Середньорічна заробітна плата, дол. США
Північно-Східний університет	2 887 800	Університет Денвера	874 700
Університет Філадельфії	2 557 200	Університет Вірджинії	753 700
Університет Джона Хопкінса	1 938 000	Вашингтонський університет	752 700

Провідні дослідні університети в основному дуже потужні заклади, майно та нагромаджені активи яких становлять не менше ніж 1 млрд дол. Безсумнівним

[73] Див. детальніше: *Салми Д.* Создание университетов мирового класса / Д. Салми. — М. : Весь мир, 2009. — 132 с.

[74] Там же. — С. 30.

лідером за обсягами нагромаджених активів є Гарвардський університет (36,6 млрд дол.), далі йдуть Йєльський університет (22,9 млрд дол.), Стенфордський університет (17,2 млрд дол.), Массачусетський технологічний інститут (10,1 млрд дол.).

Варто зауважити, що суттєві відмінності притаманні нині структурі університетів навіть у когорті провідних. Так, за даними Фонду Карнегі структура вищої освіти США репрезентована такими закладами: дослідні університети — 7 %, спеціалізовані інститути — 19 %, об'єднані коледжі — 42 %, коледжі, що надають ступінь бакалавра, — 15 %, коледжі та університети, що надають ступінь магістра, — 16 %, інші — 1 %.

Державне фінансування освітньої сфери у провідних країнах світу вже досягло нині оптимального масштабу, що, поряд зі змінами у виробництві й новими вимогами з боку бізнесу, обумовило той факт, що навіть у європейських країнах (де традиційним є високий рівень державного фінансування вищої освіти) університети вже самі заробляють до третини своїх доходів. В Азії Національний університет Сінгапуру, який 2006 року став приватною корпорацією, досяг великих успіхів у створенні потужного фонду із залученого капіталу та за кошти пожертвувань 774 млн дол. У результаті він тепер багатший за будь-який із британських університетів, крім Оксфорду та Кембриджу.

Американські університети в цілому залучають набагато більше коштів приватного капіталу. У табл. 7.16 подані в порівнянні обсяги залучення приватного капіталу університетами США та Великобританії, що свідчить про безперечні конкурентні переваги американської системи освіти, у підтримці якої бере участь потужний американський капітал, який перетворив національну систему освіти не тільки у знаряддя культурного впливу, але й у найуспішніший у світі бізнес-проект.

Таблиця 7.16

ОБСЯГИ ЗАЛУЧЕНОГО ПРИВАТНОГО КАПІТАЛУ ПРОВІДНИМИ ДОСЛІДНИМИ УНІВЕРСИТЕТАМИ США І ВЕЛИКОБРИТАНІЇ У 2006 р., млн дол. [75]

Університети США	Обсяги залученого приватного капіталу	Університети Великобританії	Обсяги залученого приватного капіталу
Гарвардський університет	28 916	Кембриджський університет	6100
Йєльський університет	18 031	Оксфордський університет	3800
Стенфордський університет	14 085	Единбурзький університет	3400
Техаський університет	13 235	Університет Глазго	230
Прінстонський університет	13 045	Кінгс-коледж, Лондон	200

У розвитку сучасного науково-освітнього сектору економіки актуальним є питання не тільки пошуку нових джерел фінансування, але й підвищення ефективності використання всіх залучених коштів на основі інноваційного менеджменту. Саме тому на світовому ринку освітніх послуг поширюється надання їх на платній основі, передусім через контрактне навчання студентів-іноземців, які

[75] Там же. — С. 26.

прибувають у країну розташування університету, і транснаціональне навчання — підготовку фахівців у закордонних філіях даного закладу. Але все ж таки одним з найбільш суттєвих джерел фінансових надходжень університетів стає комерційна діяльність, пов'язана з науковими розробками. Так, невід'ємною функцією сучасного університету стає дослідницька діяльність, причому не стільки «чиста» наука, скільки перетворення її в джерело фінансових надходжень через комерціалізацію результатів розробок.

Фундаментальні технологічні зрушення в промисловості невпинно підвищують наукову складову в кінцевій ринковій вартості продукту фірм та корпорацій. Для них існує два основні способи нарощування рівня сайєнтифікації виробничих процесів: або створити власний дослідний підрозділ, або залучити на повний чи частковий контракт університетських науковців необхідного профілю. При цьому кожен із цих інституціональних механізмів взаємодії дослідних університетів і підприємницького сектору має свої переваги. Скажімо, науковий підрозділ фірми полегшує завдання захисту секретної технологічної інформації і знімає проблеми з авторським правом, хоч і звужує наукову тематику. Тому в практичній діяльності найбільшого поширення набувають проміжні варіанти зі створенням спільних виробничо-університетських структур та організацій. В ухваленій у Бонні Декларації про співробітництво університетів і компаній зазначається, що заклади вищої освіти роблять великий, але не достатній внесок у формування «суспільства знань». У цьому до них мають долучитися інші заінтересовані особи й у першу чергу бізнес-структури[76].

Ефективне співробітництво дослідних університетів і бізнесу унеможливлюється без удосконалення управління навчальними закладами з метою досягнення ними цілком прагматичних цілей та завдань, що не може не зачіпати наукових та педагогічних інтересів викладацького складу. Крім того, сама управлінська функція сучасного університету, поряд із традиційним адмініструванням університетської діяльності, доповнюється також регулюванням процесу організації фундаментальних досліджень та реалізації підприємницьких функцій. І потреба в цьому зумовлюється необхідністю свободи комерціалізації результатів наукової діяльності, розширенням спектра послуг, що надаються університетами, необхідністю більш гнучкої кадрової політики.

Загальновизнано, що найбільших успіхів у комерціалізації наукової продукції університетів і закладів аналогічного рівня досягли США. Ця країна не випадково перетворилась у своєрідний полігон зі створення й випробування різноманітних форм і засобів взаємодії освіти і бізнесу, адже у США за відсутності академій наук та спеціалізованих організацій подібного характеру фундаментальні та прикладні дослідження здавна були покладені на університети.

Голландський науковець Г. ван Гінкель, окреслюючи можливості поєднання навчальних і науково-технологічних завдань університетської освіти у XXI ст., пов'язує цю проблему з розширенням автономії університетів. З цього приводу він зазначає, що «необхідно надати університетам статус автономії, напівнезалежних приватних юридичних осіб. Тільки за цієї умови з'являється можливість

[76] Bonn Declaration «University-Enterprise cooperation: building on new challenges from past experiences». [Electronic resource]. — Available from :
www.eua.be/fileadmin/user_ upload/files/newsletter/Bonn_Declaration.pdf

наділення їх повною відповідальністю за свої довгострокові зобов'язання в питаннях фінансування, будівництва, обладнання та кадрової політики... Це означає вимогу створення певної дистанції між міністерством та університетом...»[77].

Сучасна реальність переконує, що розширення економічних функцій університетів та їх перехід до інноваційного, підприємницького менеджменту стають можливими лише за активної підтримки держави. Не випадково відхід від бюрократичного, традиційного, не схильного до ризику стилю управління університетами поступово відбувається повсюдно. Наприклад, в Японії державні університети тепер виведені з централізованої державної системи освіти і будуть фінансуватися на основі субсидій. Внутрішня діяльність закладів стає настільки складною, що виникає об'єктивна потреба в перерозподілі управлінських функцій між державою та університетами. Отже, залучення університетів до підприємництва об'єктивно потребує зменшення міри участі держави в процесі управління. Якщо ж усе-таки держава залишає за собою основний тягар управлінських функцій, обмежуючи університетську автономію, то це неминуче знижує інноваційні та підприємницькі можливості навчального закладу нового типу.

Проблема університетської автономії багатоаспектна й охоплює в тому числі права університетів щодо використання своїх приміщень та обладнання. Університети будуть заінтересовані в більш ефективному їх використанні, якщо стануть правочинними власниками, а значить, нестимуть повну відповідальність за збереження, ремонт та фінансування інвестицій у свої матеріальні активи. Наприклад, у Нідерландах з 1995 р. університети здобули права власності на приміщення за збереження фінансування з боку держави капіталовкладень у будівництво та підтримку будівель у робочому стані. При цьому за університетами зберігається право на купівлю та продаж будівель, а також дозволяється будувати нові об'єкти.

За сучасних умов виникає об'єктивна потреба розгортання нових видів діяльності, поряд з розвитком та вдосконаленням традиційних. Це реалізується в розгортанні консалтингової, інформаційної діяльності університетів, а разом з поглибленням і диверсифікацією традиційних функцій це вимагає нового, інноваційного управління університетами. Підвищити ефективність вкладань у наукові дослідження та ефективність освітньої діяльності можна тільки на основі нових підходів до побудови організаційної та управлінської структур університету.

Участь у формуванні та поширенні партнерського співробітництва з бізнесом сучасні університети вважають для себе дуже важливою. Різноманітні тренінги, короткострокові навчальні програми, програми МБА — усі ці форми можуть надаватись як підрозділами університетів, так і відокремленими структурами чи частинами. Відповідно до цього у світовій практиці виділяють дві основні моделі інституціоналізації бізнес-освіти в університетах: створення внутрішнього підрозділу і застосування незалежної (асоційованої) структури. Прикладом першого варіанта є створення спільними зусиллями місцевих влад і центрального уряду Великобританії наприкінці 1960-х рр. університету Варвіка[78]. Спершу він мав усього 450 студентів, пізніше — більше, але й тепер він

[77] *Г. ван Гинкель.* Университет XXI в.: задачи, проблемы, возможности и менеджмент // Вестник высшей школы (Alma mater). — 2008. — № 1. — С. 47.

[78] Див. детальніше: *Долженко О.* Путь Варвика: рождение исследовательского университета в Англии / О. Довженко // Вестник высшей школы (Alma mater)— 1998. — № 12. — С. 37—41.

належить до закладів середніх розмірів. Простеживши еволюцію розвитку даного університету, можемо зробити два висновки: по-перше, першочерговою метою керівництва закладу було добитися статусу дослідного, а по-друге, університет орієнтувався на залучення найбільш креативних науковців з інших університетів, які не могли реалізувати свій творчий потенціал.

Підприємницька діяльність університетів стає загальносвітовою і доволі стабільною тенденцією, зумовленою суспільним розвитком. Наприклад, коли в 1970—1980-х рр. у США стало очевидним зниження конкурентоспроможності американських товарів на світових ринках, то уряд країн ухвалив цілу низку законодавчих актів у напрямі поєднання науки і виробництва. А тому ключовою ланкою в підвищенні конкурентоспроможності американської економіки стало забезпечення ефективного партнерства між бізнесом, університетами та науковими установами. Основоположною стала принципова позиція, що тільки таке партнерство, побудоване на прямих зв'язках і спрямоване на швидку комерціалізацію результатів наукових досліджень, може стати рушієм економічного прогресу. Отже, основними напрямами державної політики США стали: державне стимулювання дослідницької діяльності в промисловості податковими методами, розвиток кооперації між промисловістю та університетами, підтримка та фінансове стимулювання дослідників. При цьому підкреслимо, що кооперування не насаджується силою, а весь акцент зміщується на створення сприятливої атмосфери для комерціалізації інновацій за мінімальної участі уряду. До речі, національний науковий фонд США ще з 1970-х рр. почав створювати на базі університетів дослідні центри, які одержували фінансування і з державного бюджету, і від приватних фірм.

У системі організаційної диверсифікації університетської діяльності важливе місце посідає процес самовизначення корпоративних університетів, передумовами якого стали: відірваність традиційної системи освіти від потреб бізнесу; активізація процесів злиття і поглинання в бізнесі, які висувають потребу у кваліфікованих фахівцях із крос-культурним типом мислення; потреба ТНК у підготовці універсальних менеджерів та необхідність постійного підвищення кваліфікації кадрів для провідних компаній, що найліпше може бути реалізовано в системі внутрішньофірмового навчання.

Своєю появою корпоративні університети завдячують потужним ТНК, оскільки їхня успішна діяльність на сьогодні практично неможлива без наявності в їхній структурі таких підрозділів, що забезпечують підготовку інтернаціонального контингенту кадрового ресурсу. Виникнення корпоративних університетів починалося зі створення спеціальних навчальних підрозділів чи структур для професійної підготовки персоналу фірм та корпорацій з метою адаптації його до потреб виробництва, підвищення кваліфікації, оволодіння новими технологіями та навичками.

Перші корпоративні заклади виникли у США як специфічні підрозділи традиційних університетів. Уже 1915 року в Університеті штату Вірджинія запрацювала Школа безперервної і професійної освіти. Значно більшої популярності набула подібна школа в Нью-Йоркському університеті, що була створена в 1934 р. й успішно діє й тепер, здобувши у 2002 р. від президента США найвищу оцінку якості навчального процесу і випускних дипломних робіт.

Утім це ще не були «справжні» корпоративні заклади, оскільки навчання працівників фірм і компаній відбувалося поза ними. Подібні підрозділи у влас-

ній структурі вимушені були створювати ті фірми, які розвивалися особливо динамічно одразу в різних країнах, а тому потребували швидкого навчання і перепідготовки своїх кадрів. У літературі з цієї теми зазначається, що на першість може претендувати Університет гамбургера компанії McDonald's.

Перший Університет гамбургера з'явився 1961 року в штаті Іллінойс у США, і тоді його закінчили 14 студентів. Для компанії важливо було організувати підготовку кадрів у такий спосіб, щоб ідеологія фірми була наявна всюди, у всіх країнах, де репрезентована торгова марка МакДональдс. Ніяка система освіти, крім власної, корпоративної, не могла цього забезпечити. Тепер же університет відвідують п'ять тисяч осіб щороку. У 2010 р. відкрився перший Університет гамбургера в Китаї (у Шанхаї). Він коштував МакДональдс у 250 млн дол., тоді як дохід від продажу фаст-фуду в Китаї у 2009 р. сягнув 300 млрд дол. Як зазначають керівники компанії, їхня мета полягає в тому, щоб «стати Гарвардом у бізнес-індустрії швидкого харчування»[79].

З того часу майже всі найбільші корпорації світу (IBM, «Samsung», «Motorola» та ін.) організували корпоративні університети подібного типу. Активізувався процес створення корпоративних університетів у 1980-х роках, а з початку XXI ст. стала стрімко зростати їх кількість. Так, лише протягом 1988—1998 рр. кількість їх зросла з 400 до 1600. Такі структури можуть мати різні назви, але всі вони підпорядковані одній меті — побудові цілісної системи внутрішньофірмового навчання на основі єдиної концепції й методології, розробленої для всіх рівнів керівників і спеціалістів у рамках ідеології та стратегії розвитку компанії, а також завдань, що стоять перед кожним підрозділом[80]. Відомими лідерами в цьому секторі виступають університети «Тойота», «Оракл», «Макдональдс», «Дженерал електрік», «Дісней», «Чарлз Шваб». Активно розвивають власні університети такі компанії, як «Роллс Ройс», «БМВ», «IBM», «Соні», «Даймлер-Бенц». Одним з найбільших корпоративних університетів уважається «IBM Global Learning», в якому працюють 3400 викладачів у 55 країнах світу та пропонується майже 10 000 спеціалізованих курсів.

Інший корпоративний університет — «Motorola University» — має річний бюджет близько 100 млн дол., 99 підрозділів у 21 країні. Основний штат з майже 400 співробітників координує діяльність у чотирьох світових регіонах — Європі, Близькому Сході та Африці, Азії та Тихоокеанському регіоні; Латинській Америці, Північній Америці. Діяльність підрозділу в кожному регіоні має свою специфіку: в Європі віддають перевагу плануванню та управлінню проектами, в Азіатському відділенні — партнерству та вмінню укладати корисні союзи. При цьому лише у 10 % усіх викладачів є досвід роботи у звичайних університетах.

Крім того, у складі корпоративного університету працюють три коледжі, кожен з яких має свою специфіку: коледж «Emerging Markets» вивчає проблеми розвитку бізнесу та маркетингу, «College of Technology» — проблеми інженерії і технології, якості і програмного забезпечення, «College of Leadership and Transcultural Studies» — розвиток лідерських якостей менеджерів[81].

---

[79] http://3dela.ru/kultura/

[80] Корпоративный университет на основе проектно-деятельностного образования как инструмент инновационного развития / [С. Дьяконов, А. Тузиков, Р. Зинурова и др.] // Высшее образование в России. — 2006. — № 11. — С. 3—14.

[81] Там же.

Характерно, що корпоративний університет «Моторола» функціонує як незалежна бізнес-одиниця, яка пропонує свої послуги не тільки підрозділам рідної компанії, а й стороннім організаціям. За рахунок доходів від такої діяльності забезпечується до 25 % бюджету університету, а за прогнозами західних експертів, ця частка досягне найближчим часом 50 %. Тобто один долар інвестицій в університет «Моторола» приносить більше ніж 30 доларів прибутку.

Загалом на забезпечення діяльності корпоративних університетів провідні корпорації витрачають 1—2 % річного обороту, а великі ТНК — до 5 %. За даними дослідження, проведеного Національним центром якості освіти персоналу (США), збільшення на 10 % витрат на підвищення освітнього рівня працівників підвищує їхню продуктивність на 8,6 %, тоді як збільшення на 10 % інвестицій в обладнання веде до зростання продуктивності лише на 3,4 %[82].

Відомою в усьому світі корпорацією є «Інтел». Вона була створена майже 40 років назад і скерована на формування нового покоління інноваторів через масштабну підтримку освіти, включаючи підтримку університетів та студентів у всьому світі. Ця корпорація розгорнула Програму вищої освіти «Інтел», у межах якої було встановлено кооперацiйні зв'язки з 150 університетами у 34 країнах світу. Програма забезпечує доступ до наукових розробок світового рівня, надає пряму технологічну підтримку, навички технологічного підприємництва.

Метою поширення освітньої програми технологічного підприємництва є усунення розриву в підприємницькій освіті. На думку керівників освітніх програм «Інтел», випускники бізнес-шкіл та університетів мають непогані знання з підприємництва, але дуже слабкі — з технічних дисциплін. Для того щоб вони стали успішними підприємцями у сфері сучасних технологій, необхідні додаткові програми навчання, що їх і пропонує корпорація.

Тільки за останні 10 років «Інтел» інвестував понад 1 млрд дол. у підготовку викладачів, навчання студентів та університетські інновації — особливо у сфері математики, природничих наук і технологій. На вищому рівні керівництва корпорації два менеджери опікуються проблемами освіти, а в регіонах принаймні один менеджер відає проблемами партнерства з університетами та іншими навчальними центрами[83].

Ще однією всесвітньо відомою компанією, що працює з інформаційно-комунікативними технологіями та справді стала глобальним університетом, є «Сиско» («Cisco Systems, Inc.») — американська транснаціональна компанія. «Сиско» розробляє й надає повний спектр мережного обладнання, надаючи в такий спосіб можливість клієнтові закупити абсолютно все обладнання виключно у «Сиско». Почавши працювати лише з корпоративними маршрутизаторами, тепер це — одна з найбільш успішних компаній, що спеціалізується на високих технологіях ери Інтернету.

«Сиско» створила багаторівневу розгалужену систему сертифікації інженерів з комп'ютерних мереж. Завдяки тому, що іспити за цією системою передбачають перевірку знань не тільки щодо продукції «Сиско», але й щодо інших мережних технологій і протоколів, цінність професійних сертифікатів цієї

[82] Там же.

[83] Educating the next wave of entrepreneurs. Unlocking entreneurial capabilities to meet the global challenges of the 21th Century. — WEF, Switzerland. — April 2009. — 184 p.

компанії визнається навіть тими організаціями, які працюють на іншому обладнанні. Так, сертифікація на рівні експерта (CCIE) є однією з найбільш авторитетних у комп'ютерній індустрії. У системі навчання «Сиско» видаються сертифікати CCNA (сертифікований фахівець з комп'ютерних мереж) та CCNP (сертифікований професіонал з комп'ютерних мереж).

«Сиско» не тільки надає технічну допомогу для створення суспільних мереж та роботи підприємств через Інтернет, а й забезпечує навчання в галузі підприємництва. Компанія має кілька програм, що функціонують у всьому світі: Мережні академії, електронна школа NEPAD, Інститут підприємництва Сиско, Глобальна програма електронного навчання. Програма Мережних академій Сиско надає студентам можливість набути знань, необхідних для роботи у сфері інформаційних технологій. Ця програма була започаткована з 1997 р., а вже станом на квітень 2010 р. в системі налічувалось 9 тис. академій, в яких навчались більше ніж 900 тис. студентів у 165 країнах світу[84].

Глобальна програма електронного навчання «Digital Opportunity» (DOT) — провідна міжнародна організація, скерована на створення освітніх, економічних та підприємницьких можливостей через ефективне використання спільнотами та людьми ІКТ. DOT була створена в 2002 р. Канадським агентством міжнародного розвитку (CIDA), USAID та «Сиско». З того часу понад 73 тис. осіб пройшли навчання в підрозділах DOT у всьому світі. 2008 року бюджет DOT від основних донорів становив 6 млн канадських доларів, і, крім того, DOT запросив у «Сиско» ще 45 млн на освоєння простору в Китаї[85].

Про справжній глобальний рівень розвитку корпоративного навчання свідчить і створення в 1999 р. міжнародної компанії «Corporate University Xchange» (CuX), яка спеціалізується на аналізі даних у сфері корпоративної освіти. Цей глобальний лідер в освітніх стратегіях бізнесу готує щорічні дослідження щодо досягнень програм організаційного навчання і розвитку в усьому світі, які справді сприяють поліпшенню здібностей організації виконувати свої бізнесові стратегії. CuX видає свій журнал тричі на рік, в якому подаються найліпші досягнення корпоративного навчання, висвітлюються окремі проблеми його організації та вдосконалення. Щороку також організація присуджує нагороди найвидатнішим лідерам у сфері корпоративного навчання. CuX — основний провайдер досліджень у сфері корпоративного навчання, бенчмаркінгу, консалтингових послуг організаціям у розвитку системи підготовки кадрів. Основна мета досліджень і послуг CuX — максимізувати корпоративні інвестиції в навчання та розвиток персоналу, для того щоб поліпшити бізнесові результати.

За даними CuX, бюджети корпоративних університетів сягають від 2 до 19 млн дол., хоча близько половини всіх корпоративних університетів витрачають менше від 3 млн дол США. Витрати на інформаційно-комунікативні технології становлять від 6 до 9 % бюджетів корпоративних університетів.

Отже, звичайний сучасний корпоративний університет — це не академічний навчальний заклад, а інституціоналізований процес безперервної професійної підготовки. Такий університет не має повноцінних наукових підрозділів, а його

[84] http://www.cisco.com/

[85] Educating the next wave of entrepreneurs. Unlocking entreneurial capabilities to meet the global challenges of the 21th Century. — WEF, Switzerland. — April 2009. — P. 126.

викладацький склад характеризується високим рівнем ротації (викладачами найчастіше стають працівники корпорації, що довели свою професійну компетентність і високу інноваційну спроможність).

Освітній процес у корпоративному університеті характеризується застосуванням активних методик, спрямованих на вироблення суто практичних навичок та вмінь: розв'язання змодельованих виробничих завдань; мозковий штурм; навчання колег колегами та ін. Головним завданням корпоративного університету є формування в тих, хто навчається, певних професійних компетенцій. Загалом уже простежується тенденція зміни концепції навчання від вироблення практичних навичок, застосовуваних на робочому місці («тут і зараз»), до навчання з метою оволодіння більш широкими, загальними, компетенціями (уміння вирішувати типові виробничі завдання, критичне мислення, аналітичні здібності, загальні комунікативні навички та ін.).

Іноземний досвід свідчить, що «справжній» корпоративний університет повинен бути не тільки постачальником кадрів і перспективних ідей, але й організаційним ядром певного спеціалізованого (ядерного, ракетного, машинобудівного, нафтогазохімічного) кластера, центром проектування та програмування його розвитку. Корпоративний університет має стати реальним інтегратором освіти, науки та промисловості з метою забезпечення інноваційного розвитку економіки. Запроваджена в ньому система навчання має сполучати всі рівні професійної освіти, бути орієнтована на відбір кадрів для самого університету. У корпоративному університеті мають бути створені всі умови для перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів провідних галузей промисловості, бізнесу, органів державного управління на основі єдиних стандартів та гнучких адаптивних методик.

Зазначимо, що крім суто навчальної діяльності до функцій корпоративних університетів слід віднести вироблення проектів і програм інноваційного розвитку на основі комплексної взаємодії та співробітництва підприємств, секторів, провідних галузей, наукових установ, закладів вищої й середньої фахової освіти. Потужні корпоративні університети повинні надавати методологічне, кадрове, організаційно-правове й інформаційно-аналітичне забезпечення реалізації пріоритетних національних і регіональних проектів.

Підтвердженням безсумнівних конкурентних переваг корпоративних університетів на глобальному ринку освітніх послуг є їхні широкі можливості щодо створення таких потужних міжгалузевих і міждисциплінарних структур, як тимчасові творчі колективи, експериментальні майданчики, форуми та симпозіуми на підприємствах тощо. Крім того, доволі диверсифікованою є й міжнародна діяльність корпоративних університетів, яка охоплює нині цілий комплекс функцій з управління експортом та імпортом освітніх, консалтингових та інших послуг, вивчення прогресивного іноземного досвіду, проведення стажувань студентів у інших країнах, запрошення іноземних фахівців, залучення та інтеграція іммігрантів до корпоративного науково-освітнього середовища, а також інформаційно-аналітичне та організаційно-правове забезпечення бізнесової політики корпорацій у країнах їх базування.

Отже, підсумовуючи викладене, маємо підкреслити, що сучасний корпоративний університет — це система організації практичного навчання, яка дає змогу постійно підвищувати професійний рівень працівників, розробляє механі-

зми поєднання наукових досліджень з розвитком людських ресурсів на основі визначеної стратегії розвитку компанії.

Ознаками корпоративного університету вважають, по-перше, наявність цільової аудиторії — кадрового складу компанії, по-друге, наявність єдиної стратегії розвитку компанії та в цьому контексті — єдиної концепції розвитку її персоналу. Система корпоративного навчання, з одного боку, дає можливість працівникам постійно підвищувати свій професійний рівень через навчання та стажування. З другого боку, важливою функцією корпоративного університету є інтелектуальна складова, що дозволяє брати участь у стратегічних дослідженнях, визначенні стратегії розвитку компанії за допомогою проведення наукових досліджень. Ці дві функції і створюють корпоративний університет[86]. Тобто корпоративна освіта — це система безперервної професійної освіти компанії, що може здійснюватись як в її межах, так і поза ними.

Формування нових форм освітньої діяльності у вигляді корпоративних університетів висуває й нові вимоги до викладацького складу. З одного боку, корпоративні університети, ураховуючи суто практичне їх спрямування, потребують таких викладачів, які добре знають практику та володіють такими навчальними технологіями, які орієнтовані на втілення конкретних навичок та умінь у їх вихованців на основі тренінгів, кейс-методів та ін. Тому ці заклади не завжди охоче із традиційних університетів, залучають викладачів, які володіють теорією й не завжди добре знають як її використати в практичній діяльності. З другого боку, корпоративні університети не можуть не використовувати вже сформований кадровий потенціал, що має високий інтелект, досвід викладацької та наукової роботи, володіє методиками навчання. Тому, звичайно, вони залучають і викладачів (тренерів), які можуть працювати з урахуванням вимог замовника, здатні постійно оновлювати свої знання, розробляти прикладні навчальні курси, володіють сучасними технічними засобами та методами навчання, а отже, повністю орієнтуватися на потреби ринку.

Перевагами корпоративних університетів у конкуренції з класичними університетами є ліпша адаптованість їхнього навчального процесу до характеру виробничої діяльності, безпосередньо прикладне спрямування процесу підготовки фахівців. Саме ці переваги лежать в основі масштабного зростання корпоративної освіти та виходу її на міжнародний рівень. У межах ТНК, що мають наднаціональний характер діяльності, організація корпоративного навчання вільна від обмежень та вимог, властивих державним системам освіти і, крім того, активізує міжнародну міграцію висококваліфікованих кадрів.

І, резюмуючи наведене, маємо зазначити, що система корпоративних університетів характеризується на сьогодні найвищим рівнем інтернаціоналізації освітньої діяльності, оскільки в умовах інтелектуалізації постіндустріальної економіки конкурентні переваги глобальних ТНК забезпечуються насамперед високими якісними характеристиками кадрового корпусу, його професійною мобі-

[86] *Ключарев Г. А.* Корпоративное образование: новая альтернатива государственным программам в сфере профессионального образования / Г. А. Ключарев, Е. И. Пахомова // Вопросы образования. — 2007. — № 2. — С. 117—139.

льністю та здатністю до крос-культурного мислення. Саме тому в структурі провідних ТНК не останнє місце посідають підрозділи, котрі забезпечують підготовку інтернаціонального контингенту кадрового ресурсу. Природа та особливості корпоративної університетської освіти полягають у максимальному наближенні навчального процесу до реальної практики, адже він відрізняється від традиційної системи професійної освіти більшою гнучкістю та орієнтацією на опанування студентами професійних компетенцій. Тобто вона виконує функції пристосування набутих знань та вмінь до потреб конкретного виробництва, постійного оновлення знань протягом трудового життя, залучення до процесу формування стратегії розвитку корпорації тощо.

7.5. Інституціональне забезпечення формування в Україні системи соціальних послуг європейського типу

Економічна глобалізація висуває до кожної країни нові вимоги, насамперед соціального характеру, на які вони реагують по-різному. Найбільш адекватно відреагували країни Європейського Союзу, уряди яких, зважаючи на історичний досвід класового протистояння в індустріальну епоху з другої половини XX ст. та усвідомлюючи необхідність досягнення соціальної рівноваги, переорієнтували свій курс на проведення активної соціальної політики, спрямованої на підвищення рівня життя трудящих, обмеження всевладності підприємців, підтримку гідного рівня споживання незаможних верств населення та пом'якшення в такий спосіб соціальної й майнової нерівності в суспільстві. Не випадково, що саме в державах Євросоюзу — на теренах зародження концепцій соціально-ринкової економіки, сформувалась на сьогодні найбільш збалансована система соціально-економічних відносин. Її найважливішим компонентою є розвинута система соціальних послуг, яка, функціонуючи через механізми активного державного і наднаціонального регулювання соціально-трудових відносин, соціальну відповідальність бізнесу, передусім його корпоративного сегмента, а також активізацію діяльності організацій суспільного сектору, є основою підтримки і стабільного забезпечення високих соціальних стандартів у даному регіоні.

Узагальнювальним критерієм зрілості даної інтеграційної системи соціальних послуг є усталена тенденція зростання протягом останніх десятиліть індексу людського розвитку (табл. 7.17), який, охоплюючи три найважливіші індикатори якості життєдіяльності громадян країни (рівень життя, освіту і довголіття), найповніше віддзеркалює рівень соціального прогресу, досягнутого країнами Євросоюзу.

Як свідчать дані табл. 7.17, стрімка динаміка зростання даного показника протягом 1980—2007 рр. характерна не тільки країнам—«старожилам» ЄС (Франція, Німеччина, Ірландія, Нідерланди, Італія), але й новим його членам, котрі нещодавно приєдналися до даного блоку. Серед останніх найбільшого успіху в соціальному прогресі досягли такі країни, як Польща, Естонія, Словенія та Чеська Республіка, в яких середньорічний темп зростання ІЛР протягом 1990—2007 рр. становив відповідно 0,52, 0,46, 0,51 та 0,38.

Таблиця 7.17

ДИНАМІКА ІНДЕКСУ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ КРАЇН ЄС ПРОТЯГОМ 1980—2007 рр.[87]

Країна	Показник індексу людського розвитку (ІЛР)						Середньорічний темп зростання ІЛР	
	1980	1985	1990	1995	2000	2007	1980—2007	1990—2007
Бельгія	0,871	0,885	0,904	0,933	0,945	0,953	0,34	0,31
Болгарія	…	…	…	…	0,83	0,840	…	…
Чеська Республіка	…	…	0,847	0,857	0,868	0,903	…	0,38
Данія	0,882	0,891	0,899	0,917	0,936	0,955	0,29	0,36
Німеччина	0,869	0,877	0,896	0,919	…	0,947	0,32	0,33
Естонія	…	…	0,817	0,796	0,835	0,883	…	0,46
Ірландія	0,840	0,855	0,879	0,903	0,936	0,965	0,52	0,55
Греція	0,844	0,857	0,872	0,874	0,935	0,942	0,41	0,45
Іспанія	0,855	0,869	0,896	0,914	0,931	0,955	0,41	0,37
Франція	0,876	0,888	0,909	0,927	0,941	0,961	0,34	0,32
Італія	0,857	0,866	0,889	0,906	0,927	0,951	0,39	0,40
Кіпр	…	…	0,849	0,866	0,897	0,914	…	0,43
Латвія	…	…	0,83	0,765	0,810	0,866	…	0,44
Литва	…	…	0,828	0,791	0,830	0,870	…	0,29
Люксембург	…	…	…	…	…	0,960	…	…
Угорщина	0,802	0,813	0,812	0,816	0,844	0,879	0,34	0,47
Мальта	…	0,809	0,836	0,856	0,874	0,902	0,50	0,45
Нідерланди	0,889	0,903	0,917	0,938	0,950	0,964	0,30	0,30
Австрія	0,865	0,878	0,899	0,920	0,940	0,955	0,37	0,35
Польща	…	…	0,806	0,823	0,853	0,880	…	0,52
Португалія	0,768	0,789	0,833	0,870	0,895	0,909	0,63	0,52
Румунія	…	…	0,786	0,780	0,788	0,837	…	0,37
Словенія	…	…	0,853	0,861	0,892	0,929	…	0,51
Словаччина	…	…	…	0,827	0,840	0,880	…	…
Фінляндія	0,865	0,882	0,904	0,916	0,938	0,959	0,38	0,35
Швеція	0,885	0,895	0,906	0,937	0,954	0,963	0,32	0,36
Великобританія	0,861	0,870	0,891	0,929	0,932	0,947	0,35	0,36

[87] Human Development Report 2009: Overcoming barriers: Human mobility and development. — New-York : UNDP, 2009.

Саме інтеграційна система соціальних послуг ЄС є на сьогодні найбільш передовою з погляду забезпечення соціального комфорту населення європейських країн та є визнаним навіть ООН орієнтиром для інших держав світу. З огляду на це розбудова високоефективної національної моделі соціального ринкового господарства в Україні з метою досягнення високих соціальних стандартів та забезпечення гідного рівня добробуту населення вимагає термінового завершення процесу формування політико-правових інститутів держави, відповідальних за економічні реформи та розвиток соціальної сфери. Тож першорядним завданням політичного та економічного курсу української влади має стати якнайшвидше впровадження в країні європейських соціальних стандартів. Додаткової актуальності необхідності їх імплементації в Україні надає й той факт, що своєю міжнародною стратегією вона обрала євроінтеграцію, невід'ємною частиною якої є конвергенція соціальної системи України та ЄС.

Досягнення цієї життєво важливої для нації мети передбачає як створення в державі нормативно-правової бази, так і наявності ефективних економічно-організаційних механізмів її реалізації. Що стосується першого компоненту, то за роки незалежності практично завершився процес формування законодавчого поля щодо соціальної орієнтації української держави та захисту соціальних прав її громадян. Так, у першій статті Конституції України чітко зазначено, що Україна є суверенна і незалежна, демократична, соціальна, правова держава[88], і в усіх основоположних державних документах наголошено, що Україна розбудовує ринкову економіку соціального типу.

Зокрема, у Законі «Про основи національної безпеки України» до пріоритетних цілей національної політики держави, які безпосередньо пов'язані із соціальними стандартами, віднесено, по-перше, гарантування конституційних прав і свобод людини і громадянина; по-друге, розвиток громадянського суспільства та його демократичних інститутів; по-третє, зміцнення політичної і соціальної стабільності в суспільстві; по-четверте, створення конкурентоспроможної, соціально орієнтованої ринкової економіки та забезпечення постійного зростання рівня життя і добробуту населення; по-п'яте, розвиток духовності, моральних засад, інтелектуального потенціалу українського народу, зміцнення фізичного здоров'я нації, створення умов для розширеного відтворення населення[89]. Тож задекларовані в даному документі цілі державної політики охоплюють, по суті, повний спектр соціалізації суспільного життя та його економічної бази в Україні.

Крім загальних нормативно-правових положень щодо соціальної сфери, важливими є й законодавчі напрацювання, які безпосередньо стосуються визначення сутності соціальних стандартів, прийнятних для нашої держави. У цьому контексті засадничим правовим документом є Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», в якому державні соціальні стандарти трактуються як встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визна-

[88] Конституція України від 28 червня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — № 30. — С. 141.

[89] Закон України «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 39. — С. 351 [зі змінами, внесеними згідно із Законом № 3200-IV (3200-15) від 15.12.2005] // Відомості Верховної Ради України. — 2006. — № 14. — С. 116.

чаються рівні основних державних соціальних гарантій[90]. При цьому вітчизняне законодавство як соціальні норми і нормативи визнає показники необхідного обсягу споживання продуктів харчування, непродовольчих товарів і послуг та забезпечення населення освітніми, медичними, житлово-комунальними та соціально-культурними послугами.

У свою чергу, державні соціальні гарантії передбачають установлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги та розміри інших видів соціальних виплат, які гарантують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму. А останній визначається як вартісна величина набору продуктів харчування, необхідних для забезпечення нормального функціонування організму людини та збереження її здоров'я, а також вартості мінімального набору непродовольчих товарів та послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості[91].

У ст. 6 Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» державою декларується, що базовим державним соціальним стандартом є прожитковий мінімум, установлений законом, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії та стандарти у сферах доходів населення, житлово-комунального, побутового, соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти. Разом з тим чинне законодавство України у сфері соціальних стандартів не повною мірою кореспондує з європейськими нормами щодо визначення прожиткового мінімуму, у розрахунку якого в нашій державі не береться до уваги цілий перелік базових матеріальних та духовних потреб людини (у частині наборів продуктів харчування, непродовольчих товарів та послуг), задоволення яких має гарантуватися державою.

Крім того, прожитковий мінімум в Україні нерідко використовується як головний критерій загальної оцінки рівня життя в Україні та основа для встановлення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування в соціальній сфері та галузях охорони здоров'я й освіти. Такий, певною мірою звужений, підхід до тлумачення сутності державних соціальних стандартів чинним українським законодавством має свої вади, на які звертають увагу як політики та науковці, так і журналісти, експерти та представники профспілок. Зокрема, українські соціологи Н. Баранова і Т. Новікова вважають, що жодне з цих визначень не відповідає сутності зазначених понять, а також одному з основних принципів формування державних соціальних стандартів і нормативів — забезпеченню визначених Конституцією України соціальних прав та державних соціальних гарантій, а також достатнього життєвого рів-

---

[90] Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії» // Відомості Верховної Ради України. — 2000. — № 48. — С. 409.

[91] Наведені соціально-правові інститути визначаються і регулюються, зокрема в частині соціальних норм і нормативів і прожиткового мінімуму, також Законом України «Про прожитковий мінімум» (від 1999 р. з наступними оновленнями) і Постановою Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення // Закон України «Про прожитковий мінімум» // Відомості Верховної Ради України. — 1999. — № 38. — С. 348; Постанова Кабінету Міністрів України від 14 квітня 2000 р. № 656 «Про затвердження наборів продуктів харчування, наборів непродовольчих товарів та наборів послуг для основних соціальних і демографічних груп населення» [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=656-2000- %EF&p=1268131345902313

ня для кожного. Особливо не відповідає сутності поняття «соціальні стандарти»[92].

Тому цілком об'єктивною є необхідність перегляду методології розрахунку прожиткового мінімуму в нашій державі з метою його наближення до цілісного соціального стандарту, який відбивав би реальну соціально-економічну дійсність. У цьому зв'язку передусім потрібно вдосконалити наявні набори товарів і послуг, що використовуються для дальшого оцінювання прожиткового мінімуму, переглянути в бік раціоналізації норми споживання товарів і послуг, запровадити постійний моніторинг споживчих уподобань населення і цін, аби на їх основі затверджувати об'єктивні показники прожиткового мінімуму і т. ін.

Усім відомо, що крім прожиткового мінімуму важливим соціальним стандартом є величина мінімальної заробітної плати. В Україні вона також трактується двояко. Так, у ст. 95 Кодексу законів про працю України вона визначається як законодавчо встановлений розмір плати за просту, некваліфіковану працю, нижче якого не може провадитися оплата за виконану працівником місячну, а також погодинну норму праці (обсяг робіт).

Натомість у іншому документі — Законі України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо встановлення мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб» (ст. 9) зміст даного соціального стандарту визначається «з урахуванням потреб працівників та їхніх родин, вартісної величини, достатньої для забезпечення нормального функціонування організму працездатної людини, збереження її здоров'я, набору продуктів харчування, мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості, а також загального рівня середньої заробітної плати, продуктивності праці та рівня зайнятості»[93].

Отже, тривалий час на практиці національні норми співвідношення між двома ключовими соціальними стандартами — мінімальною заробітною платою і прожитковим мінімумом — не відповідали міжнародним нормам. І лише з 2009 р. розмір мінімальної зарплати був прирівнений до прожиткового мінімуму[94], однак високі щорічні темпи інфляційних процесів у країні понижують статус обох цих соціальних стандартів.

Пильної уваги потребує й механізм установлення заробітної плати в бюджетному секторі економіки України, який, діючи на основі Єдиної тарифної сітки (ЄТС), є на сьогодні соціально несправедливим, а тому також потребує суттєвого вдосконалення. Ідеться про те, що розрахунок заробітної плати працівників бюджетної сфери, який спирається на відповідну систему тарифних розрядів, тарифних коефіцієнтів і тарифну ставку робітника першого розряду, є фактично відірваним від базового соціального стандарту — прожиткового мінімуму. Водночас мінімальна заробітна плата застосовується лише щодо посадових окладів, загальна сума яких не може бути меншою за мінімальну заробітну плату.

---

[92] *Баранова Н.П.* Соціальні стандарти та гарантії в системі соціальної політики України / Н.П. Баранова, Т.В. Новікова ; Центр перспективних соціальних досліджень [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://cpsr.org.ua/?pr=9&id=415.

[93] Закон України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо встановлення мінімальної заробітної плати на рівні прожиткового мінімуму для працездатних осіб» // Відомості Верховної Ради України. — 2007. — № 9. — С. 76.

[94] Закон України «Про встановлення прожиткового мінімуму та мінімальної заробітної плати» // Відомості Верховної Ради України. — 2010. — № 4. — С. 19.

Тож бачимо, що чинна система ЄТС, ключовою ланкою якої є тарифна ставка робітника першого розряду, величина котрої на законодавчому рівні не прирівнена ні до прожиткового мінімуму, ні до мінімальної заробітної плати, зумовлює штучне заниження заробітної плати працівників бюджетної сфери в Україні. Більше того, інструменти системи ЄТС великою мірою залежні від політичного фактора, бажання і волі суб'єктів державної виконавчої влади, яким делеговані функції встановлення відповідних розмірів тарифних ставок. При цьому періодичні підвищення мінімальної заробітної плати чи прожиткового мінімуму є популістськими, оскільки не ведуть безпосередньо до зростання добробуту населення, як це має відбуватися за європейськими соціальними стандартами.

Щодо механізму і практики реалізації соціальної політики в Україні, то вони також неефективні, недосконалі та не доведені на даний час до рівня відповідності узвичаєним принципам європейського права. Таке становище є прямим наслідком несформовності соціальної структури українського суспільства за зразком розвинутих громадянських суспільств. Ідеться насамперед про відсутність потужної верстви середнього класу, про зосередження національного багатства в руках фінансово-промислової олігархії, обмеженість доступу більшості населення до володіння власністю, а також брак професійного державного менеджменту, який був заміщений інститутом зрощених влади і бізнесу. Тому саме ці базові інститути невідкладно потребують радикального реформування, без якого мета розбудови в Україні соціально справедливого суспільства залишатиметься нездійсненною. Також суттєвого оновлення вимагає політико-правова компонента механізму впровадження європейських соціальних стандартів в Україні.

Без сумніву, розпочинати соціальний прорив у державі слід на конституційному рівні, безпосередньо з удосконалення чинної Конституції нашої держави, зокрема тих статей, котрі стосуються посилення соціальних функцій органів державної влади всіх рівнів, розвитку малого й середнього бізнесу, формування в країні середнього класу, пенсійного, житлово-комунального та медичного забезпечення населення та його доступу до системи освіти.

Потребує змін ст. 46 Конституції України, нинішня редакція якої передбачає, що пенсії, інші види соціальних виплат та допомоги, що є основним джерелом існування, мають забезпечувати рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом. Переконані, що до наведеного необхідно додати також мінімальну заробітну плату, що унеможливить у майбутньому маніпулювання основними положеннями конституційного документа в частині визначення й установлення розміру мінімальної заробітної плати та приведення його у відповідність до прожиткового мінімуму.

Потребує суттєвого доопрацювання і чинний нині Кодекс законів про працю, в якому необхідно передбачити механізм автоматичного коригування розміру мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму відповідно до фактичної і прогнозованої динаміки основних макроекономічних показників України з установленням критичного та цільового (на майбутнє) показників співвідношення мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму (нині цей коефіцієнт для працездатного населення дорівнює одиниці). Так, критичне значення такого співвідношення має перевищувати одиницю (принаймні воно має бути не нижче від 1,5, що відповідає рівню 2004 р.), тоді як цільові показники мають відображати реальну динаміку макроекономічного зростання.

Крім того, на законодавчому рівні конче треба привести у відповідність тарифну ставку робітника першого тарифного розряду в системі ЄТС з мінімальною заробітною платою. Імплементація зазначених норм у чинне законодавство України з чітким, однозначним формулюванням відповідних положень сприятиме формуванню справді європейських соціальних стандартів у нашій державі.

Украй потрібним є також розроблення національного законодавства в частині інституціоналізації соціальної відповідальності українського бізнесу. Як справедливо зазначає з цього приводу український соціолог О. Пишуліна, «…якщо держава встановлює низькі стандарти оплати праці, то тим самим вона розбещує роботодавців, не стимулює їх ефективно організовувати виробництво і дає можливість компенсувати власну некомпетентність»[95]. Саме тому адекватні сучасним соціально-економічним реаліям норми і правила, які зобов'язували б український корпоративний сектор нести соціальну відповідальність за результати свого бізнесу, мають бути зафіксовані на конституційно-правовому рівні.

Крім того, на нашу думку, доцільно внести зміни до чинного Закону України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», в якому варто передбачити: по-перше, диференціацію понять «соціальні стандарти» і «соціальний мінімум» та чітке їх визначення; по-друге, трактування соціальних стандартів як гарантованих державою, Конституцією України гідних рівня і якості життя населення; по-третє, систему соціальних стандартів у державі як комплексу взаємозв'язаних індикаторів та вимог до рівня і якості життя населення, неухильне забезпечення яких гарантується державою; по-четверте, механізми державного забезпечення соціальних стандартів і соціального мінімуму.

Вважаємо, що ефективним інструментом правової конвергенції з Євросоюзом може стати розроблення й ухвалення Верховною Радою України цілісного Соціального кодексу, який систематизував би всі норми соціального законодавства та адаптував їх до міжнародного права. Подібного роду документи вже давно існують у розвинутих державах світу, у тому числі в Німеччині та Франції. Водночас ефективна соціальна конвергенція України з ЄС неможлива без міжнародного співробітництва у сфері соціально-трудового законодавства. З-поміж чинних міжнародних, зокрема європейських, документів, які регламентують соціальні стандарти та які мають бути беззастережно ратифіковані в Україні, є: Загальна декларація прав людини 1948 р., Європейська конвенція про соціальну та медичну допомогу 1953 р., конвенції Міжнародної організації праці, Європейський кодекс соціального забезпечення (переглянутий) 1990 р., Європейська соціальна хартія (переглянута) 1996 р.

Особливо важливу роль у системі інституціоналізації процесів соціалізації економічного розвитку на території Європи відіграє Європейська соціальна хартія (переглянута), яка зорієнтована на захист і реалізацію основних соціальних та економічних прав людей (права на житло, охорону здоров'я, освіту, зайнятість, правовий і соціальний захист, свободу пересування тощо; усього 31 прав і принципів)[96]. Як відомо, Україна ще в 2006 р. офіційно приєдналась до цього міжнародного документа, у цілому ратифікувавши його та взявши на себе зо-

[95] *Пишуліна О. М.* Соціальне значення мінімальної заробітної плати та її роль у формуванні ціни робочої сили на ринку праці / О. М. Пишуліна // Стратегічні пріоритети. — 2007. — № 4 (5). — С. 138.

[96] Європейська соціальна хартія (переглянута) від 3 травня 1996 р. // Офіційний вісник України. — 2006. — № 40. — С. 37.

бов'язання перед Радою Європи додержувати і забезпечувати вимоги 27 статей і 74 пунктів Хартії. Тим самим Україна задекларувала вибір європейських цінностей як ключового пріоритету національного соціально-економічного розвитку, у тому числі у сфері забезпечення соціальних стандартів.

Разом з тим український парламент не ратифікував низку принципово важливих для формування європейських соціальних стандартів в Україні статей Хартії, зокрема: п. 14 ст. 4 «Право на справедливу винагороду»; статті 12 «Право на соціальне забезпечення», 13 «Право на соціальну та медичну допомогу» і 19 «Право трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей на захист і допомогу» у повному обсязі; п. 3 ст. 31 «Право на житло».

Тож, як випливає з наведеного, українська держава практично відмовилась визнавати ключовий європейський соціальний стандарт — «право працівників на таку винагороду, яка забезпечує їм і їхнім родинам достатній життєвий рівень». Більше того, у міжнародному законодавстві, зокрема в Загальній декларації прав людини від 1948 р., право працівників на гідну винагороду чітко окреслено в ст. 23 (п. 3), яка проголошує, що кожний працюючий має право на справедливу і задовільну винагороду, яка забезпечує гідне людини існування, її самої та її сім'ї, і яка в разі необхідності доповнюється іншими засобами соціального забезпечення[97].

Вважаємо, що такі подвійні стандарти: з одного боку, декларування соціалізації як пріоритету економічного розвитку країни, зафіксованого в багатьох конституційно-правових нормах і положеннях України, а з другого — небажання українських урядовців і парламентарів імплементували це право у вигляді зобов'язання в міжнародні (європейські) документи — уже в найближчій перспективі мають бути усунуті. Це саме стосується й інших статей Європейської соціальної хартії (переглянутої).

Актуальною також залишається необхідність підписання й ратифікації нашою державою Додаткового протоколу до Європейської соціальної хартії (від 9 листопада 1995 р.), який передбачає систему колективного оскарження. Згідно з положеннями Додаткового протоколу в країні запроваджується інститут колективних скарг задля повнішого задоволення соціальних прав, підвищення життєвого рівня та соціального добробуту населення. Це означає, що в разі ухвалення Додаткового протоколу міжнародні організації працедавців і профспілок, інші міжнародні неурядові організації, представницькі національні організації працедавців і профспілок здобудуть право подавати до Ради Європи скарги щодо незадовільного застосування Соціальної хартії в Україні.

Також стратегічно важливим для України є підписання й ратифікація інших соціально-правових документів міжнародного значення — Європейської конвенції про соціальну та медичну допомогу (від 1953 р.), низки конвенцій Міжнародної організації праці (зокрема, конвенції № 173 «Про захист вимог працівників у разі неплатоспроможності працедавця», № 181 «Про приватні агентства зайнятості»), Європейського кодексу соціального забезпечення (переглянутого) (від 1990 р.). І очевидно, що затягування в часі ухвалення перелічених документів можна пояснити лише одним — небажанням владних інститутів діяти відпо-

---

[97] Загальна декларація прав людини / ООН : міжнар. документ від 10.12.1948 [Електронний ресурс]. — Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_015

відно до них та підвищувати в державі соціальні стандарти, зокрема, у частині законодавчого встановлення відповідного європейським показникам рівня соціальних допомог, медичного обслуговування, європейських стандартів надання освітніх послуг та ін.

Тож якщо сьогодні не привести національну систему соціальних послуг у відповідність до європейських засад, то завтра може бути пізно.

При цьому слід ураховувати, що соціальним перетворенням українського суспільства мають передувати економічні реформи, які ще не завершені. Однак саме вони здатні створити той ресурс, який дасть змогу якісно піднести життєвий рівень громадян та реалізувати амбітні соціальні програми.

Двадцятирічний досвід соціально-економічних трансформацій в Україні дає підстави переосмислити напрямки і стратегічні пріоритети розвитку вітчизняної економіки на найближчі 5—7 років. Виходячи з національних інтересів та з огляду на глобальні виклики вони мають бути такі:

По-перше, здійснення інноваційного прориву з концентрацією ресурсної бази на опануванні трьох ключових сучасних технологій — підвалин економічного розвитку постіндустріальних країн: нанотехнологій, біотехнологій та інформаційно-комунікаційних технологій. Адже саме вони становлять ядро шостого і сьомого технологічних укладів. Це можливо здійснити лише на основі прискорення розбудови національної інноваційної системи, яка забезпечить ефективну взаємодію науково-технічних організацій, підприємництва, великого бізнесу та державних органів управління, а також оперативну комерціалізацію досягнень науки і техніки та формування в країні кластерів радикальних нововведень.

По-друге, завершення процесу докорінного реформування агропромислового комплексу України через чітке законодавче закріплення права власності на землю та її продаж, модернізацію технологічної бази АПК та формування потужної інфраструктури в даному секторі економіки. За умов зростаючого світового попиту на продовольчі товари саме даний сектор має в першу чергу репрезентувати міжнародну спеціалізацію України на глобальних ринках.

По-третє, поглиблення міжнародного співробітництва та кооперації України у сфері у високотехнологічних та наукомістких виробництв, зокрема, авіабудування, космічна галузь, машинобудування, металургія, електронна промисловість та виробництво нових матеріалів.

Спираючись на ці три основні пріоритети економічного розвитку України та маючи на меті створення в країні ефективної системи соціальних послуг, визначимо ключові її напрями.

Перший напрям — це оперативні дії держави та бізнесу з подолання бідності в країні та низького життєвого рівня українського населення в цілому. Його реалізація пов’язана насамперед зі створенням робочих місць у державному, приватному та корпоративному секторах, реформуванням системи оплати праці найманих працівників та пенсійного забезпечення, а також із диверсифікацією джерел доходів.

Що стосується реформування системи оплати праці, то тут основні заходи держави мають бути спрямовані на суттєве підвищення вартості національної робочої сили, зростання частки заробітної плати у ВВП та виведення значної частини фонду заробітної плати з тіні. Реалізація даного заходу передбачає перш за все докорінну реорганізацію самого принципу нарахування заробітної плати в бік її диференціації за критерієм якісних характеристик робочої сили,

а також запровадження такого рівня мінімальної погодинної заробітної плати працівників, який хоча б удвічі перевищував рівень прожиткового мінімуму та зберігав співвідношення між розмірами мінімальної та середньої заробітної плати на рівні 1:3. При цьому в розрахунку розміру мінімальної заробітної плати має використовуватися соціальний стандарт «мінімальний споживчий бюджет», а не чинний нині «прожитковий мінімум». Це набуває особливого значення з огляду на ту обставину, що розмір мінімальної заробітної плати в Україні дотепер залишається на рівні 70 % розміру прожиткового мінімуму для працездатних осіб, а мінімальна погодинна оплата — майже вчетверо нижча від середньосвітового показника.

Подолання бідності в Україні неможливе без законодавчого закріплення механізму захисту прав працівників щодо своєчасної та повної винагороди за працю, додержання принципу першочерговості виплати заробітної плати працівникам щодо інших обов'язкових платежів суб'єктів господарювання.

Щодо детінізації заробітної плати в Україні, то основні заходи держави мають бути спрямовані на законодавче закріплення відповідальності як працедавців, так і найманих працівників. Стосовно до працедавців мають бути встановлені високі штрафи за приховування розмірів заробітної плати своїх працівників, а стосовно до останніх може бути запроваджений захід щодо неврахування терміну роботи до загального трудового стажу.

Високі соціальні стандарти західних суспільств, як відомо, забезпечені диверсифікованими джерелами доходів домогосподарств, такими як заробітна плата, доходи з акцій та оренди майна, доходи з депозитів, соціальні та інші виплати. Цю практику необхідно впровадити і в Україні, де в абсолютної більшості населення основним джерелом доходів є заробітна плата, пенсії та соціальна допомога. Відповідні фінансові ресурси для диверсифікації джерел доходів українських громадян спроможний забезпечити вітчизняний фінансовий сектор завдяки активізації економічного потенціалу грошових заощаджень населення, масштабній банківській реформі в напрямку перетворення вітчизняних банків на активних інвесторів, підвищенню довіри до них з боку населення та ширшому долученню працівників до володіння власністю через діяльність фондового ринку.

Другим напрямом оновлення системи соціальних послуг в Україні є реформування механізму соціальної підтримки громадян з боку держави, який регулюється сьогодні Законом України «Про соціальні послуги»[98]. Економічно незайняте з різних причин населення та найменш забезпечені родини завжди потребуватимуть дієвої участі держави в підтриманні матеріального їх існування. На наше переконання, принцип забезпечення соціальної справедливості у ході реформування вітчизняної економіки задля впровадження європейських соціальних стандартів в Україні має стати засадничим, зважаючи на обов'язок держави піклуватися про своїх незабезпечених громадян, а також з міркувань гуманізму та недопущення соціальної ексклюзії найуразливіших верств населення. Недаремно цей принцип уже давно став визначальним у функціонуванні соціально-економічних систем європейських держав загального добробуту,

[98] Закон України «Про соціальні послуги» // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 45. — С. 358.

який є мірилом гуманізації їхніх суспільств, ефективності наявних механізмів формування, розподілу й перерозподілу національного доходу, а також ефективності організації державних, приватних і суспільних соціальних інститутів. У цьому зв'язку соціальна підтримка українських громадян має вже сьогодні трансформуватися з наявної моделі державного соціального патерналізму в модель адресної соціальної підтримки, оскільки, як відомо, за нинішнього механізму рівень справжнього охоплення нею бідного населення в Україні залишається вкрай низьким — лише близько 60 % бідних (згідно з критерієм прожиткового мінімуму) одержують який-небудь вид соціальної допомоги.

Тож брак адресності у фінансуванні соціальних видатків зумовлює фактично нецільове використання багатомільярдних державних фінансових ресурсів, котрі проходять мимо значної частини соціально незахищених родин та індивідів. Тому розпочата практика переходу до адресної соціальної допомоги має бути поширена на всі її види з чітким визначенням критеріїв надання цієї допомоги, суб'єктів її одержання та розмірів цих виплат.

Упровадження в Україні цілісної системи адресної соціальної підтримки населення необхідно здійснювати поетапно і комплексно, мінімізуючи при цьому можливі негативні впливи на соціум, за такими основними напрямками:

— чітке визначення основних цілей і завдань реформування нинішньої системи соціальної підтримки населення, ідентифікація показників успішності впроваджуваних реформ за цільовим критерієм збільшення частки бідного населення, яке насправді потребує соціальної опіки з боку держави і буде охоплене відповідною державною соціальною допомогою;

— формулювання пріоритетів розбудови оновленої моделі соціальної політики держави, підкріплених належним якісним і кількісним обґрунтуванням, спрямованої на збільшення економічних можливостей передусім соціально незахищених верств населення для забезпечення власного добробуту;

— науково обґрунтована диференціація адресних соціальних виплат населенню залежно від доходів громадян, наявного рівня їхнього добробуту, включно з формуванням загальнонаціонального реєстру осіб—одержувачів соціальної допомоги;

— повноцінне фінансове забезпечення системи адресної соціальної підтримки населення як через систему загальнодержавних фінансів, так і з делегуванням частини фінансових зобов'язань і повноважень органам місцевого самоврядування.

У цілому, на нашу думку, запровадження ефективної системи адресної соціальної підтримки населення дасть змогу оптимізувати обсяги виплачуваних соціальних трансфертів держави, підвищити ефективність перерозподілу відповідних державних фондів соціального призначення, стимулювати економічну зайнятість працездатного населення в Україні. Оскільки в міру підвищення в країні показників соціальних стандартів зростуть економічні можливості громадян та рівень їхнього доходу, то соціальну підтримку держави варто концентрувати на дітях, людях похилого віку, інвалідах та інших соціально незахищених категоріях населення.

Третім напрямом формування в Україні цивілізованого ринку соціальних послуг є реформування системи оподаткування доходів фізичних та юридичних осіб. І це не викликає сумніву, адже дотепер залишаються соціально несправед-

ливими методи перерозподілу національного доходу, за яких прибуток підприємств та особисті доходи громадян оподатковуються на пропорційній основі, тоді як у європейських державах відповідна система оподаткування функціонує на основі прогресивної шкали ставок податків. За таких умов більш високі корпоративні чи особисті прибутки оподатковуються за вищими ставками, що дозволяє певною мірою пом'якшувати соціальні суперечності в суспільстві.

На наше переконання, за таким самим принципом необхідно реформувати й українську податкову систему, упроваджуючи прогресивну шкалу оподаткування прибутків компаній і особистих доходів громадян. Прогресивна шкала ставок оподаткування має відбивати об'єктивні закономірності складу і структури доходів основних суб'єктів бізнесу та економічно зайнятого населення в Україні, тому в основу її формування має бути закладений загальний принцип полегшення податкового навантаження на громадян, чиї доходи менші від середнього рівня або перебувають на критично низькому рівні.

Доходи ж найманих працівників чи міноритарних акціонерів компаній, які є відносно вищими за середній рівень у країні, підлягають більшому оподаткуванню. Соціально справедливим є введення податку на розкіш та нерухомість в Україні з огляду на те, що така практика вже давно існує у розвинутих державах світу. Цілком логічно, що саме в цьому контексті контрольні функції українських податкових служб мають бути розширені задля запобігання системному уникненню від сплати належних податків чи зборів. Якісне розроблення чіткої та зрозумілої методології їх справляння, прозоро виписана процедура оподаткування і законодавчо передбачена відповідальність у цій сфері сприятимуть упорядкуванню даного методу перерозподілу національного доходу.

Що стосується бізнес-сектору, то рівень його оподаткування має визначатись достатньо широким діапазоном зміни відповідних ставок (у рамках шкали оподаткування) залежно від пріоритетності для держави тих чи інших форм підприємництва, виду економічної діяльності, в якій зайняті підприємства, їхньої соціальної значущості для країни тощо. Загальне податкове навантаження на малий і середній бізнес виходячи з наведених раніше аргументів у країні доцільно суттєво зменшувати, аби стимулювати процеси диверсифікації українського реального сектору економіки, його демонополізації і на цій основі сприяти розбудові інноваційно сприйнятливого класу підприємців.

Оподаткування великого корпоративного і високоприбуткового бізнесу необхідно здійснювати на відносно вищому середньому рівні, за чітко передбаченою прогресивною шкалою ставок. Доходи компаній підлягають обов'язковій легітимації, а законодавчо встановлена сувора відповідальність за приховування прибутків, їхню тінізацію має стати реальністю, незважаючи на належність бізнесу до тих чи інших політичних чи владних структур. Загальнодержавна фіскальна дисципліна має стати безумовним еталоном фінансово-економічної діяльності суб'єктів господарювання в державі за умови її вдосконалення і наближення до цивілізованих європейських норм. Це безпосередньо сприятиме поліпшенню інвестиційного клімату в національній економіці, стимулюватиме приплив іноземних інвестицій та становлення соціально відповідального бізнесу в Україні.

Четвертий напрям «європеїзації» національної системи соціальних послуг в Україні передбачає формування потужного корпоративного сектору, здатного

виконувати свою соціальну функцію в рамках інституту соціальної відповідальності бізнесу, адже, як демонструє світовий досвід, економічними підвалинами соціального ринкового господарства в розвинутих країнах є насамперед соціальне партнерство держави і приватних компаній.

На жаль, у нашій державі становлення соціально відповідального бізнесу досі не набуло достатніх масштабів, оскільки в процесі реформування національної економіки протягом 1990-х років роздержавлення національного багатства не супроводжувалось відповідним передаванням соціальних функцій від держави до приватного сектору. За таких умов великі бізнес-структури, утворені на основі колишніх державних підприємств, практично зняли із себе відповідальність за утримання соціальних об'єктів (дитячих садків, будинків культури, баз відпочинку, санаторіїв, спортивних закладів та ін.), а громадяни втратили потужну соціальну підтримку, котру держава не здатна компенсувати за кошти своїх соціальних виплат. Тож із самого початку процесу трансформації відносин власності в Україні корпоративні підприємства не були скеровані на соціально орієнтовану діяльність, і це стало негативною особливістю національного бізнес-середовища.

Крім того, до факторів, які гальмують процес формування в Україні соціально відповідального бізнесу, слід також віднести недосконаліть наявних державних інститутів управління, покликаних координувати бізнес, неефективність українського законодавства в частині регулювання підприємництва, внутрішні організаційно-управлінські вади національного корпоративного сектору, зокрема непрозорість і закритість бюджетної політики багатьох компаній, істотне поширення корпоративної практики мінімізації податкових зобов'язань, невіддільність у багатьох випадках бізнесу від влади та ін. Тому сьогодні загострилась проблема подолання «нігілістичного» ставлення вітчизняного великого бізнесу до задоволення соціальних запитів та потреб працівників. Її розв'язання передбачає соціалізацію відносин власності, за яких наймані працівники повинні дістати реальний доступ до частини активів підприємства, на якому зайняті, і в такий спосіб брати участь у його управлінні, розробленні стратегії та розподілі доходів. Це матиме своїм результатом не тільки підвищення добробуту працівників, але й стимулювання їх до більшого внеску у розвиток свого підприємства.

Важливо наголосити, що за зразком західних ТНК діяльність вітчизняного великого бізнесу не має обмежуватись фінансово-господарською сферою, а повинна містити обов'язкові програми соціального розвитку своїх трудових колективів (підвищення кваліфікації кадрів, соціальний пакет з оздоровлення працівників та членів їхніх родин, задоволення їхніх спортивно-культурних запитів та ін.). Водночас соціальна відповідальність бізнесу має виявлятись і у внеску підприємств у створення об'єктів соціальної інфраструктури загальнодержавного значення, насамперед у тих мікрорайонах, де розташовані їхні підрозділи (меценатство, участь у програмах озеленення територій, створення закладів побутового обслуговування, парків культури і відпочинку, побудова дитячих майданчиків, розвиток спортивних секцій та клубів за інтересами та ін.).

Вагомим стимулом для активізації соціальної діяльності з боку вітчизняного бізнесу має стати державне і суспільне визнання його заслуг у розвитку національної системи соціальних послуг через рейтингування фірм за показником

соціальної відповідальності (за зразком провідних ТНК), формування через засоби масової інформації та публічні інститути позитивного їх іміджу в очах громадськості, державна підтримка через соціальну рекламу, запровадження податкових і цінових пільг соціально активним компаніям тощо.

П'ятий напрям розвитку системи соціальних послуг пов'язаний з реальним формуванням в Україні численного середнього класу, який уособлює в собі трудовий, інтелектуальний та соціальний капітал нації та є найбільш масовим носієм національної культури й української ментальності, робить суттєвий внесок у науковий і технологічний потенціал країни, що в цілому втілюється у зростанні продуктивності національної економіки та її здатності забезпечувати високі життєві стандарти для населення. Розвиток у цьому напрямі вбачається передусім у створенні державою найсприятливіших умов для заснування і діяльності малого і середнього бізнесу через пом'якшення податкового тиску на нього та перекладення основного податкового тягара на великий капітал з його високими доходами, а також у запровадженні системи державного стимулювання розвитку цього бізнесу та гарантуванні його економічних і правових свобод.

Вкрай важливою умовою для формування в державі середнього класу є широка підтримка фінансового-кредитного сектору, особливо це стосується освічених та професійно підготовлених до самостійної діяльності випускників вищих навчальних закладів. Організаційно-економічним базисом для формування в Україні представницького середнього класу має стати створення державою відповідних сприятливих умов для самореалізації кожного українського громадянина, активізації та підтримання його продуктивного економічного потенціалу протягом усього життєвого циклу. Для реалізації цієї надзначущої соціальної функції в країні має розвиватись ефективна інституціональна система власності, спроможна генерувати ефективних власників, соціально відповідальний бізнес загалом, які в кінцевому підсумку задовольняли б економічні потреби найманих працівників і тим самим створювали умови для ефективного відтворення національної робочої сили.

Упевнені, що лише зі становленням повноцінного середнього класу в країні в перспективі стане можливим перелом тривалої тенденції депопуляції та старіння українського населення, і це становлення є неодмінною умовою відновлення та високопродуктивного відтворення трудового потенціалу України.

Шостим напрямом невідкладних заходів з урегулювання відносин у сфері соціальних послуг є докорінна реформа житлово-комунального господарства, зокрема в частині підвищення якості надання житлово-комунальних послуг, формування науково й економічно обґрунтованих комунальних тарифів та умов надання державних субсидій малозабезпеченим категоріям населення.

Що стосується комунальних тарифів, то в їх формуванні нині враховуються такі статті витрат, як середньомісячні витрати на оплату праці та середньомісячні матеріальні витрати за рік окремо за статтями експлуатаційних витрат, планові затрати праці, що не можуть перевищувати розміру, передбаченого нормами часу та нормами обслуговування для робітників і виробничого персоналу, а також установленими центральним органом виконавчої влади з питань житлово-комунального господарства. При цьому калькуляційною одиницею в розрахунку тарифів є 1 $м^2$ загальної площі квартир будинку, а розмір тарифів визна-

чається окремо для кожного будинку залежно від кількісних показників фактичного надання послуг з урахуванням забезпечення належного санітарно-гігієнічного, протипожежного, технічного стану будинків і споруд та прибудинкових територій згідно з типовим переліком послуг.

Отже, на даний час український споживач комунальних послуг не володіє ніякою інформацією щодо всіх складових тарифів, порядку їх формування, не здатен контролювати весь перелік формально одержаних послуг та оцінювати їхню якість. Водночас висунуті вимоги МВФ уряду України щодо зміни тарифної політики не враховують нинішніх економічних реалій нашої країни, а саме низьку платоспроможність українського населення, невідповідність структури та якості таких послуг міжнародним стандартам та брак єдиної, прозорої й науково обґрунтованої методики обчислення комунальних тарифів. Так, комунальні підприємства використовують різні методики їх розрахунку з огляду на те, що законодавчо-нормативні акти, які визначають порядок формування комунальних тарифів, мають не обов'язковий, а рекомендаційний характер. Тож через брак єдиної законодавчо визначеної процедури формування, розгляду, погодження та затвердження тарифів вони нерідко мають суб'єктивний характер.

Реалізація стратегічної програми реорганізації системи житлово-комунальних послуг та їх удосконалення, на наш погляд, має здійснюватись поетапно на основі таких дій:

— розроблення прозорої та зрозумілої для споживачів методики обчислення комунальних тарифів із чітким визначенням усіх витрат, які доцільно включити в собівартість комунальних послуг, та виключенням так званих непродуктивних витрат, пов'язаних із безнадійною дебіторською заборгованістю, витратами на утримання об'єктів соціальної інфраструктури Міністерства житлово-комунального господарства, штрафами, пенею, спонсорською та благодійною допомогою та іншими невиробничими витратами. Для посилення обґрунтованості структури статей на формування комунальних тарифів та унеможливлення їх завищення необхідно створити відповідну розрахункову нормативну базу та інституцію, яка розроблятиме нормативи згідно з техніко-технологічними стандартами щодо визначення оптимальних норм витрачання ресурсів на одиницю послуги. Крім того, споживач повинен мати право на одержання повної інформації про перелік житлово-комунальних послуг, їхню вартість, загальну вартість місячного платежу, структуру ціни (тарифу), норми споживання, порядок надання житлово-комунальних послуг, їхні споживчі властивості та ін.;

— диференціація житлово-комунальних тарифів з урахуванням комфортабельності житла, місця його розташування, поверховості та набору наданих послуг, а також обов'язкове погодження пакета наданих послуг зі споживачами;

— диверсифікація житлово-комунальних послуг з наближенням їх переліку і різноманітності до світових стандартів. При цьому вартість таких послуг може або включатись у чинні комунальні тарифи, або нараховуватись додатково.

Узагальнюючи викладене, маємо констатувати, що в комплексі соціальних послуг населенню житлово-комунальні посідають чи не найголовніше місце, оскільки саме вони визначають комфорт життя громадян та їхній соціальний оптимізм. З огляду на це важливо, щоб у загальній структурі доходів українських домогосподарств витрати на дані послуги не перевищували оптимально допустимих міжнародною практикою норм. Як показує світова практика, оптималь-

ною часткою житлово-комунальних витрат є рівень, що не перевищує 15 % сукупного доходу домогосподарств. Саме такий рівень не обмежує доступ населення до інших видів соціальних послуг через достатню кількість коштів, які залишаються в розпорядженні кожної родини. Водночас родини з низьким рівнем доходів потребують дотаційної підтримки держави на оплату комунальних платежів. В Україні надання житлових субсидій населенню має нетривалу історію, потребує постійного вдосконалення і має бути диференційовано залежно від величини житлової площі, заслуг особи перед державою та її внеску в суспільний розвиток.

Сьомим напрямом формування в Україні конкурентної системи соціальних послуг є докорінне реформування системи охорони здоров'я, яка також потребує розроблення і практичної реалізації загальнодержавних ефективних механізмів свого фінансування, якісної модернізації надання медичними закладами платних послуг з метою мінімізації потоків неформальних платежів. Так, ухвалений на сьогодні пакет заходів щодо реформування системи медичного обслуговування не враховує багатьох життєво важливих аспектів її функціонування, зокрема, щодо формування належної системи оплати праці працівників медичної галузі, розроблення організаційно-економічних механізмів реалізації на практиці страхової медицини, справжнього забезпечення конституційного права кожного громадянина на одержання безоплатної медичної допомоги в державних та комунальних закладах охорони здоров'я та ін.

З метою розбудови цивілізованої, на європейських засадах, системи охорони здоров'я в Україні уряд повинен пришвидшити запровадження медичного страхування в країні, імплементуючи в українську практику світовий досвід у цій сфері. Необхідно також якнайшвидше розробити й ухвалити національну концепцію розвитку приватної системи охорони здоров'я в державі та створити мотиваційно сприятливі умови для функціонування даного сегмента ринку медичних послуг. Разом з тим, зважаючи на низький рівень доходів переважної більшості населення України, ключовим питанням розвитку медичної сфери залишається збереження та зміцнення її державного сектору, який надаватиме якісні медичні послуги на безоплатній основі.

Якісний розвиток конкурентоспроможного приватного сектору охорони здоров'я в країні, активне долучення до його розбудови національних та іноземних інвесторів залежатиме великою мірою від чіткості і прозорості «правил гри» на цьому ринку, державної політики стимулювання інвестицій у цій сфері, ефективності державного гарантування приватних капіталовкладень у медичну галузь, доступності державних кредитів, міри організованості й упорядкованості інфраструктури медичного страхування тощо. У будь-якому разі українська держава повинна взяти на себе активну роль інституціоналізації приватної системи охорони здоров'я, у тому числі функції її законодавчого забезпечення.

Восьмим напрямом становлення національної системи соціальних послуг в Україні є реформування системи освіти, адже в сучасному глобалізованому світі університетський сектор уже давно відіграє ключову роль у створенні конкурентних інноваційних систем, акумулюючи інтелектуальний капітал суспільства й ефективно скеровуючи його на благо інноваційного поступу країн. У пакеті реформ галузі вищої освіти залишається, однак, практично незмінним порядок фінансування закладів вищої школи, не визначено пріоритетні напрями підго-

товки майбутніх фахівців, механізми забезпечення реальної фінансової автономії вишів, а накреслена мета забезпечення присутності українських університетів у міжнародних рейтингах залишається не підкріпленою і суто декларативною. Саме тому модернізація університетської освіти в Україні, її трансформація у високопродуктивний чинник генерування міжнародних інноваційних переваг національної економіки мають стати важливим пріоритетом державної соціально-економічної політики в найближчій перспективі.

У досягненні цієї стратегічної мети зусилля держави мають бути спрямовані на реорганізацію структури національної системи вищої та професійної освіти, підвищення її якості, адекватності сучасним вимогам, а також поліпшення механізму використання інтелектуального ресурсу нації за допомогою:

— підвищення соціального статусу науково-педагогічних кадрів відповідно до ст. 57 Закону України «Про освіту», яка передбачає формування їхньої заробітної плати згідно з механізмом прирівнення першого тарифного розряду Єдиної тарифної сітки до мінімальної заробітної плати, можливості одержання працівниками освіти пільгових довгострокових кредитів на будівництво (реконструкцію) і придбання житла, надання педагогічним працівникам щорічної грошової винагороди в розмірі до одного посадового окладу (ставки заробітної плати) за сумлінну працю, зразкове виконання службових обов'язків, виплату педагогічним і науково-педагогічним працівникам допомоги на оздоровлення у розмірі місячного посадового окладу (ставки заробітної плати) під час надання щорічної відпустки. При цьому потрібно щороку коригувати Єдину тарифну сітку, індексувати заробітну плату працівникам освіти з урахуванням інфляції, установлювати доплати працівникам усіх рівнів освіти за кошти місцевих бюджетів;

— реального, безперешкодного надання молоді доступних кредитів на здобуття освіти за зразком європейських країн. Доти, доки не поліпшиться матеріальний стан більшості українських родин, треба надавати пільгові, а в окремих випадках — і безвідсоткові кредити, оскільки це є необхідною умовою розвитку здібної молоді, а також інвестицією в людський ресурс нації з боку держави;

— гарантування для студентів бюджетної форми навчання проживання в гуртожитках та гідного рівня стипендій, розмір яких має бути не нижчим від прожиткового мінімуму;

— удосконалення системи формування державного замовлення на спеціалістів та кваліфікованих працівників, яка б ураховувала потреби вітчизняного ринку праці у фахівцях відповідних категорій та визначала професійні компетенції, яких потребує від них ринок праці. При цьому як на загальнодержавному, так і на регіональному рівні необхідним є щорічний перегляд структури потреб у фахівцях різних спеціальностей і обов'язкове коригування відповідно до цього навчальних планів вищих та професійно-технічних навчальних закладів. З метою запобігання масовому від'їзду осіб з вищою освітою на роботу за кордон (переважно не за спеціальністю) установити гарантовану мінімальну заробітну плату на вітчизняних підприємствах, яка б становила не менше ніж ¾ від зарплати в іноземних фірмах, що функціонують в Україні;

— ураховуючи велику територію України, наявність достатніх освітніх ресурсів в областях варто продовжити практику концентрації професійної освіти на регіональному рівні через об'єднання вузькоспеціалізованих навчальних закладів у виші

універсального типу відповідно до потреб переважно даного регіону. Натомість у провідних наукових центрах України (Київ, Харків, Дніпропетровськ, Львів, Донецьк) у дослідних університетах-лідерах необхідно зосередити науково-дослідну роботу за фундаментальними та прикладними напрямами, а також розроблення освітніх інновацій з їх дальшим трансфером на регіональний рівень;

— посилення мотиваційних стимулів до здобуття молодим поколінням якісної вищої освіти і суспільних гарантій щодо працевлаштування за набутою професією після завершення навчання. Це можливо лише за умов, якщо заробітна плата та професійний статус фахівця безпосередньо залежатимуть від його освітньо-кваліфікаційного рівня. При цьому необхідно створити цілу мережу психолого-педагогічних інституцій, які здійснюватимуть селекцію талановитої молоді через проведення конкурсів, олімпіад, тестувань та інших відбіркових заходів;

— розширення практики щорічного відрядження за кордон у престижні університети Європи, США та Японії для здобуття освіти кількох тисяч найталановитіших студентів за кошти держави, суспільних фондів та корпорацій з обов'язковим поверненням молодих спеціалістів на батьківщину та використанням їхніх знань у всіх сферах економічної, виробничої та управлінської діяльності.

Дев'ятим напрямом удосконалення системи соціальних послуг в Україні є реформування пенсійного забезпечення громадян, до якого сьогодні прикута найпильніша увага громадськості. У даній сфері амплітуда коливань становить сьогодні від 800 грн до 120 тис. грн. Тобто спостерігається яскраво виражене недодержання в чинному нині пенсійному законодавстві України принципу соціальної справедливості, який вимагає ув'язки рівня пенсії з якістю та складністю роботи, тривалістю робочого стажу, кваліфікацією працівника, персональним внеском у суспільний розвиток, що викликає нині глибоке невдоволення пенсіонерів та обумовлює необхідність радикального реформування цієї сфери. З огляду на це в Законі «Про пенсії» потрібно передбачити запровадження в нашій державі не тільки трирівневої системи пенсійного забезпечення, яка використовується в більшості країн, а й навіть чотирьохрівневої системи, а не обмежитись лише підвищенням пенсійного віку, як цього вимагає МВФ.

І, нарешті, *десятим напрямом* розвитку системи соціальних послуг в Україні є ліквідація залишкового принципу щодо матеріального та фінансового забезпечення соціальної сфери, її радикальна реорганізація на засадах економічної ефективності. Ідеться про те, що національні системи професійної та вищої освіти, а також охорони здоров'я повинні трансформуватись у високодохідні сектори економіки, які спроможні створювати значні обсяги доданої вартості і відтворюватися за принципом самоокупності відповідних видів діяльності.

Безальтернативними є також імплементація в національне законодавство прогресивних американських та європейських норм суспільного права, передового іноземного досвіду організації та функціонування суспільних інституцій, розроблення відкритих систем їх публічного звітування перед громадськістю тощо, що сприятиме в кінцевому результаті розбудові та якісному вдосконаленню в Україні «третього сектору», громадянського суспільства загалом. Після завершення процесу ринкового реформування економіки України настав час принципово змінити парадигму бюджетного фінансування. Якщо раніше домінувала економічна сфера, то сьогодні пріоритетною має стати соціальна сфера, поряд з державними витратами на оборону та національну безпеку.

Отже, підбиваючи підсумок, зазначимо, що лише радикальне поліпшення умов для ведення бізнесу, практична реалізація безальтернативного для нашої держави політичного й соціально-економічного курсу на глибоке оновлення національної економічної системи у своєму комплексі визначатимуть поліпшення рівня та якості життя населення, наближення їх до загальноцивілізаційних, європейських, норм.

7.6. Інтернаціоналізаційний компонент нарощування конкурентоспроможності українських університетів

Процес інтернаціоналізації діяльності університетів України розвивається на сьогодні відповідно із загальносвітовими тенденціями інтеграції та глобалізації. У другій половині XX ст., коли розпочався активний розвиток інтеграційних процесів у Європі, суттєво активізувалась і міжнародна діяльність університетів у всьому світі, що не могло залишити осторонь і українську освіту. Разом з тим процеси інтернаціоналізації університетської діяльності в Україні мають свої історичні особливості та специфіку.

Зважаючи на політико-правові, економічні та соціальні чинники розвитку України в XX ст., окреслимо етапи інтернаціоналізації діяльності українських університетів виходячи з критеріїв масштабів їхньої міжнародної діяльності, основних форм співробітництва, цілей і рівнів регулювання, ролі в економічному розвитку країни.

Перший етап інтернаціоналізації збігається з появою великих університетів на території України на початку XIX ст.: Харківського (1804 р.), Київського (1834 р.), Львівського (1861 р.), Чернівецького (1875 р.). Міжнародна діяльність українських університетів у цей період розвивається у формі вільного наукового спілкування, залучення іноземних викладачів, вільного руху студентів. Власне, жодних регуляторних важелів не застосовувалося до цих процесів, бо в них не було потреби.

Другий етап (1920—1980-ті роки), що припадає на радянську добу, характеризувався такою особливістю, як створення багатопрофільної системи вищої освіти, значною мірою ізольованої від загальносвітових процесів розвитку університетської діяльності, особливо в науковій сфері. Закритість радянської системи була причиною тривалого відсторонення української освіти і науки від загальносвітових процесів наукового співробітництва. У зв'язку з цим були вкрай обмежені можливості для міжакадемічного спілкування через участь радянських науковців у міжнародних конференціях, симпозіумах, конгресах. Закритою була також можливість публікацій за кордоном, оскільки тільки в деяких центральних бібліотеках за спеціальним дозволом були доступні окремі матеріали, і то в реферативному вигляді. Разом з тим доволі масштабним у міжнародній діяльності українських університетів у цей період було навчання іноземних студентів (табл. 7.18). Це було зумовлено переважно не економічними, а політичними причинами, оскільки Радянський Союз залучав значні контингенти молоді в першу чергу з тих країн, які розглядались у ролі сателітів. Іноземними студентами були вихідці з країн Азії, Африки, Латинської Америки, соціалістичних країн.

Таблиця 7.18

ДИНАМІКА КІЛЬКОСТІ СТУДЕНТІВ, ЯКІ НАВЧАЛИСЯ ЗА КОРДОНОМ ПРОТЯГОМ 1968—1990 рр.[99]

Країни, які приймали і навчали студентів з інших країн світу	1968	1980	1985	1990
США	121 362	311 882	349 620	407 529
Франція	36 500	110 763	126 762	136 015
ФРН	26 783	61 841	79 354	107 005
СРСР	16 100	62 942	—	66 806

Третій етап у розвитку інтернаціоналізації діяльності вітчизняних університетів (1990-ті рр.) ознаменувався формуванням національної системи вищої освіти, важливими рисами якої стають відкритість до зовнішнього світу, активізація міжнародного науково-освітнього співробітництва, його диверсифікація, долучення до Болонського процесу.

Політичні процеси становлення української державності супроводжувалися поступовим відкриттям кордонів та просто вибуховим прискоренням міграційних рухів. Ці роки принесли великі втрати в кадровому потенціалі української освіти і науки, коли величезна кількість фахівців, кандидатів і докторів наук виїхали за кордон. На жаль, у цей період присутність України в міжнародному освітньо-науковому просторі обмежувалась «постачанням» висококваліфікованих кадрів за кордон. Утім зі стабілізацією соціально-економічного стану в Україні ці процеси суттєво вповільнилися (табл. 7.19).

Таблиця 7.19

ВИЇЗД ФАХІВЦІВ ВИЩОЇ КВАЛІФІКАЦІЇ ЗА МЕЖІ УКРАЇНИ ПРОТЯГОМ 1995—2005 рр. [100]

Країни	Фахівці, що мають науковий ступінь					
	Доктори наук			Кандидати наук		
	1995	2000	2005	1995	2000	2005
Усього	59	26	8	—	125	45
у т. ч. до країн						
Ізраїль	10	2	—	—	15	1
Канада				—	12	4
Німеччина	3	6	—	—	14	13
Росія	20	3	3	—	31	4
США	19	9	4	—	34	7
Інші	7	6	1	—	19	16

[99] Education at a Glance 2007. Paris : OECD Publications, 2007 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd.org
Education at a Glance. — 2010. — Paris : OECD Publications, 2010 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd. org

[100] За даними Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

З іншого боку, відкриття кордонів сприяло пожвавленню співробітництва між науковими колами різних країн — активізації участі й проведення міжнародних конференцій, збільшенню спільних публікацій, стажувань тощо. Позитивною тенденцією стало значне зростання обсягів виїзду українських фахівців на тимчасове перебування професійного рівня на міжнародні конференції, стажування, відрядження до вищих навчальних закладів інших країн. Можливості для цього створювались як міжнародними фондами співробітництва (Темпус, Фулбрайта та ін.), так і активно розвивалися самими університетами на дво- та багатосторонній остнові.

Водночас у ці роки міжнародна діяльність на рівні окремих університетів активізується завдяки приходу на терени української економіки міжнародних фондів та організацій, які принесли із собою потужні фінансові потоки. Вони стали каталізатором розвитку всіх форм інтернаціоналізації університетської діяльності, оскільки були спрямовані і на зростання кількості обмінів, стажувань викладачів, науковців, студентів, і на поліпшення матеріально-технічної бази вітчизняних університетів, і на спільні наукові дослідження та публікації. Саме в 1990-ті рр. були закладені підвалини регулювання процесів інтернаціоналізації на державному та міждержавному рівнях: разом з утвердженням своєї державності Україна активно розвивала міжнародне співробітництво в усіх напрямах, а в галузі освіти — долучалася до Болонського процесу.

І, нарешті, останній, *четвертий, етап* інтернаціоналізації університетської діяльності в Україні стартував на початку XXI ст., і характеризується він значним посиленням цього процесу завдяки розповсюдженню інформаційно-комунікаційних технологій, цілеспрямованій інтеграції вітчизняних університетів у світовий та європейський освітній простір через реалізацію всіх форм міжнародного співробітництва в цій царині.

На даному етапі міжнародна діяльність вітчизняних університетів набуває бурхливого розвитку. Усі її напрямки і форми починають системно розвиватися на мікро- та макрорівнях. Генеральним напрямом розвитку вищої освіти на початку XXI ст. стає інтеграція у світовий та європейський освітній простір, що наочно підтверджує відкриту та активну позицію України щодо інтернаціоналізації діяльності університетів.

Загальновідомо, що однією з найважливіших форм інтернаціоналізації освітньої діяльності та участі на світовому ринку освітніх послуг залишається залучення іноземних студентів. Що стосується України, то на нинішньому етапі розвитку та інтернаціоналізації її вищої освіти спостерігається значна активізація діяльності українських університетів на міжнародному ринку освітніх послуг та, відповідно, стрімке зростання контингенту іноземного студентства в нашій країні. Як окремі університети, так і держава в цілому розуміють значення і важливість залучення до нас іноземних студентів. Це — вагоме джерело валютних надходжень до бюджетів, це — додаткова можливість фінансової підтримки вітчизняної системи освіти. Саме тому питання навчання іноземних студентів регулюється нормативними документами — Законом України «Про правовий статус іноземців» та рішеннями уряду. У щорічних звітних документах Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України особлива увага приділяється динаміці чисельності іноземних студентів в Україні. Про розширення інтернаціональної діяльності вітчизняних університе-

тетів останніми роками свідчать дані щодо чисельності іноземних студентів в Україні, яка на сьогодні становить понад 46 тис. осіб, що перевищує рівень 2001 р. на 240 % (табл. 7.20).

Таблиця 7.20

ДИНАМІКА КОНТИНГЕНТУ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ В УКРАЇНІ ЗА 2001—2010 рр.[101]

Показник	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Чисельність іноземних студентів, тис. осіб	19,2	22,0	25,0	28,4	32,8	36,6	39,7	40,5	43,1	46,0

Відповідно до міжнародних зобов'язань України в галузі освіти лише у 2007 р. МОН виділило для іноземних громадян з 39 країн світу 483 державні стипендії на перший курс у 80 вищих навчальних закладах. Фактично було зараховано 462 іноземних громадянина, які прибули на навчання.

Приїжджають до України студенти із 134 країн світу. Контингент іноземних студентів складається приблизно так: близько 60 % — це вихідці з країн Азії, 30 % — з африканських країн. На 2008 р. в Україні навчалося 5031 студент з Китаю, 4717 студентів з Росії, 2203 — з Йорданії, 2180 — з Індії, 1800 — з Туркменістану, 1789 — з Ірану, 1671 — із Сирії, 1297 — з Молдови, 1296 — з Малайзії тощо. Щороку кількість іноземців, які бажають навчатись в Україні, зростає приблизно на дві тисячі, а протягом 2001—2009 рр. їхня чисельність збільшилася майже в 2,5 раза.

Що стосується кількості міжнародних студентів-українців, то за експертними оцінками вона становить близько 20 тис. осіб, які сьогодні проходять різні форми навчання за кордоном (бакалаврат, магістратура, включене навчання, докторантура, стажування, дослідницька діяльність). Здебільшого українці навчаються в Польщі, Угорщині, Росії, Австрії, Німеччині, Англії, Швейцарії, США.

До мотиваційних стимулів поїздок на навчання за кордон можна віднести високу якість навчання в престижних іноземних вишах, надійніша перспектива працевлаштуватися після здобуття освіти, можливість знайти роботу на світовому ринку праці; у багатьох випадках освіта дешевша за кордоном або взагалі безоплатна за умови одержання гранту, а також особисті мотиви.

Корисним є досвід Китаю щодо стимулювання своїх громадян до навчання за кордоном. Для цього виділяються державні стипендії і, що найголовніше, — створюються досить сприятливі умови для працевлаштування випускників іноземних вишів. Утім, як відомо, більшість наших громадян навчаються або за свій кошт, або за гранти міжнародних організацій. Тож і для України досить актуальним є питання щодо активної державної підтримки тих, хто бажає здобути освіту за кордоном, з майбутнім їх гідним працевлаштуванням на Батьківщині.

Проте за більшістю показників інтернаціоналізації університетської діяльності вітчизняні університети суттєво поступаються не тільки європейським та американським, але й вищим навчальним закладам Російської Федерації та де-

[101] За даними Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України.

яких інших постсоціалістичних країн. Найбільше відставання на сьогодні спостерігається за чисельністю іноземних викладачів, показниками участі у світових інноваційних процесах та міжнародних науково-дослідних проектах, задіяності у виконанні контрактних угод з ТНК, міжнародного рейтингування університетів, патентування та ін. При цьому слід зазначити, що нагромаджений кадровий, науково-технічний та інформаційний ресурс вітчизняних університетів дає можливість навчати набагато більше іноземних студентів за найрізноманітнішими спеціальностями економічного, педагогічного, медичного, інженерно-технічного, аграрного, військового та мистецького спрямування.

Дані табл. 7.21 свідчать про те, що в Україні лідерами в залученні іноземних студентів є університети Харкова, Києва, Одеси, Луганська та Донецька, які вже мають тривалий досвід навчання іноземців. Аналіз структури навчання іноземних студентів доводить, що вони віддають перевагу медичним, технічним та аграрним спеціальностям. Саме тому держава повинна реалізовувати активну інформаційну політику із пропагування переваг нашої української системи вищої освіти, умов приймання, навчання та проживання іноземних студентів.

Таблиця 7.21

ЧИСЕЛЬНІСТЬ ІНОЗЕМНИХ СТУДЕНТІВ У ВНЗ УКРАЇНИ В РОЗРІЗІ РЕГІОНІВ

Місто України	Чисельність іноземних студентів
Харків	8841
Київ	6862
Одеса	3603
Луганськ	3172
Донецьк	2096
Сімферополь	1929
Запоріжжя	1211
Львів	1044
Полтава	958

Розвивається в Україні і транскордонна освіта у формі представництв іноземних навчальних закладів. На жаль, в офіційних статистичних та інформаційних джерелах немає узагальнених даних щодо наявності та діяльності на території нашої країни іноземних вищих навчальних закладів, тому ми можемо лише відзначити окремі факти чи події, які, проте, свідчать про прискорення даного процесу. Так, уже давно і плідно працюють в Україні і здобули повагу Українсько-американський гуманітарний інститут «Вісконсінський міжнародний університет (США) в Україні», Міжнародний християнський університет та ін. Загалом варто зазначити, що найбільшою мірою репрезентована діяльність іноземних університетів на території нашої країни, що, по суті, є імпортом освітніх послуг. З іншого боку, ще менше даних щодо присутності українських університетів на території інших держав, хоча саме цей напрям має бути пріоритет-

ним у державній стратегії виходу на зовнішні ринки. На наш погляд, акцент має бути зроблений тільки на стимулюванні експорту освітніх послуг у різних формах: залученні іноземних студентів на навчання в нашій країні, створенні представництв українських університетів на території інших країн (і в першу чергу СНД), сприянні процесу присвоєння спільних дипломів тощо.

Останнім часом значно активізувалося наукове співробітництво університетів України із закладами інших країн. Не секрет, що одним з основних критеріїв рейтингування університетів є саме міжнародна діяльність, яка характеризується не тільки кількістю дво- та багатосторонніх угод між університетами та рівнем студентської мобільності, а й інтенсивністю наукової співпраці. Про її рівень свідчать такі показники, як кількість міжнародних конференцій та інших наукових заходів, активність міжнародної виставкової діяльності, здобутки студентів на міжнародному рівні. Саме тому для кожного українського університету вже стало нормою проведення як мінімум однієї міжнародної конференції на рік, на яку запрошуються провідні науковці з інших країн для обміну досвідом та думками. Зазнають суттєвої диверсифікації і форми організації таких заходів: це можуть бути невеликі, камерні конференції або дуже багатолюдні і масштабні заходи. Місцем проведення може бути основний навчальний заклад або може передбачатися виїзд у рекреаційно-туристичні місця (і навіть за кордон); це можуть бути або вузькоспеціалізовані наукові заходи, або конференції міждисциплінарного характеру, на яких обговорюється широке коло проблем; це можуть бути суто наукові заходи або може передбачатися залучення представників інших кіл — бізнесу, уряду, профспілок та ін.

Протягом 2008—2010 рр. українські університети суттєво активізували цей напрям міжнародного наукового співробітництва. Дані Міністерства освіти і науки, молоді та спорту України засвідчують тенденцію активізації протягом останніх років спільної наукової діяльності. Так, якщо у 2008 р. виші провели всього 2145 конференцій, то у 2009 р. — 3315, а у 2010 р. — уже 3671. На жаль, узагальнювальну інформацію щодо кількості та динаміки міжнародних конференцій Міносвіти і науки почало збирати лише з 2009 р. Отже, 2009 року було проведено 1143 міжнародні конференції (в яких узяли участь 12 030 учасників), що становить 34,5 % усіх конференцій. У 2010 р. кількість міжнародних збільшилась до 1287 (11 577 учасників), що становить, відповідно, 35 % їх загальної кількості.

Результатом таких конференцій стає, як правило, спільне публікування доповідей, статей або на підставі досягнутих домовленостей видання спільних монографій. Разом з тим зростання кількості спільних публікацій з іноземними партнерами, як правило, спостерігається у виданнях місцевого рівня або в іноземних, але не в наукових виданнях з високим рейтингом. Так, наприклад, 2006 року вітчизняні вчені опублікували в реферованих міжнародних журналах лише 4 тис. статей з природничих і технічних наук (учені Великобританії — понад 96,5 тис., Росії — 23 тис., Польщі — майже 17 тис., Ізраїлю — 14 тис.), і всього 66 — у галузі соціогуманітарних наук[102]. Однією з причин низького рівня участі українських науковців у виданнях з високим імпакт-фактором є суворість зовнішньої експертизи, що напевно потребує організаційної підтримки з боку уряду.

[102] Діалектика вищої освіти: трансформація від декларації до реалізації / [В. О. Головко, С. О. Гримблат, Д. І. Барановський та ін.]. — Харків : Еспада, 2009. — С. 199.

Типовим прикладом розвитку багатосторонніх міжнародних зв'язків у навчальній, науковій та дослідній сферах діяльності є досвід міжакадемічного співробітництва одного з провідних університетів України — Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (КНЕУ). Важливим напрямом роботи університету в цій царині є реалізація наукових і освітніх програм спільно з університетом м. Констанц (Німеччина), Віденським університетом економіки та бізнес-адміністрування (Австрія), Університетом м. Газі (Туреччина), Пекінським фінансовим інститутом (Китай), Університетом Напіер (Великобританія), Університетом м. Норсвуд (США), Університетом м. Бремен (Німеччина), Університетом м. Ньюкасл (Великобританія) та ін.

Так, на даний час КНЕУ уклав понад 40 угод про науково-технічне міжвузівське співробітництво з іноземними партнерами. Учені КНЕУ виконують наукові роботи за такими міжнародними програмами, як гармонізація докторських ступенів з менеджменту та бізнес-адміністрування, узгодження критеріїв присудження ступенів кандидатів та докторів наук. Університет є членом Великої хартії університетів, Європейської асоціації докторських програм з менеджменту та бізнес-адміністрування, Європейської організації публічного права, Мережі чорноморських університетів, Європейської фундації з розвитку менеджменту. Саме членство дає змогу КНЕУ обмінюватися досвідом з іноземними партнерами з метою більш ефективного управління університетом та підвищення власних конкурентних переваг.

Інтернаціоналізація університетської діяльності виявляється не тільки в активній участі України у формуванні єдиного правового поля освітньо-наукового простору в Європі. Цей процес уже досить тривалий час реалізується й у таких конкретних формах діяльності, як виконання спільних досліджень, обмін ідеями та науковцями, викладачами і студентами, розгортання міжнародної освітньої та наукової діяльності тощо.

Важливим інституціональним інструментом долучення вітчизняних університетів у європейський науково-освітній простір є підписання Україною Лісабонської конвенції про визнання кваліфікацій з вищої освіти в Європейському регіоні та Болонської декларації. Так, після офіційного приєднання України до Болонського процесу в країні створюються всі правові та організаційні передумови для реалізації його основних положень.

При Міносвіти і науки України створено відомчу робочу групу супроводу Болонського процесу у вищій освіті України (24.05.2006) та за розпорядженням Кабінету Міністрів України — міжвідомчу робочу групу з упровадження Болонського процесу (07.03.2006). 2006 року сформовано Національну групу промоутерів Болонського процесу в Україні (National Team of Bologna Promoters), до якої залучено фахівців провідних університетів України. У рамках цієї групи провадяться тренінги за напрямами: забезпечення якості вищої освіти; трициклова система освіти; система кваліфікацій європейського освітнього простору[103].

Усі виші нашої країни згідно з наказом Міністерства освіти і науки України № 774 від 30 грудня 2005 р. вже працюють на основі кредитно-модульної си-

[103] Там само. — С. 240.

стеми. В українських університетах ще 2006/2007 навчального року впроваджена кредитно-модульна система оцінювання знань студентів на всіх програмах підготовки фахівців першого і другого циклів, спрямована на підвищення якості навчання через посилення заінтересованості студентів в успішному проходженні модульного і поточного контролів. Кредитно-модульна система є основою для зарахування кредитів ECTS, що дає змогу здійснювати трансфер (переведення) студентів та нагромаджувати кредити під час переведення, зарахування попереднього навчання, включеного навчання.

Практично працює ступенева система вищої освіти, і хоч поки вона передбачає три ступені (бакалавр, спеціаліст і магістр), на черзі ухвалення нового Закону «Про вищу освіту», в якому передбачено тільки два ступені. З 2006 р. вже 100 % студентів вишів III—IV рівнів акредитації залучені у двоциклову систему підготовки, яка відповідає Болонським принципам, крім підготовки у сфері медицини та ветеринарії. Програми другого циклу пропонується диверсифікувати за критеріями академічності та професійності, і в такий спосіб розробити два варіанти магістерських програм: академічного і професійного профілю. Що стосується третього циклу — підготовки докторів наук (за європейською кваліфікацією), то ведеться робота щодо узгодження принципів включення докторського навчання до системи національних кваліфікацій.

Важливою складовою Болонського процесу є підтримка спільних програм та визнання спільних ступенів. В Україні створена законодавча база для впровадження спільних програм, спільні ступені дозволяються і заохочуються для всіх трьох циклів підготовки фахівців як у межах розроблення проектів співробітництва TEMPUS/TASIS, так і в рамках угод двостороннього співробітництва між вишами України та інших країн. Вищі навчальні заклади, які запровадили спільні програми та присвоюють національно визнані ступені спільно з вищими навчальними закладами інших країн (коли студенти одночасно навчаються у двох навчальних закладах і одержують два дипломи), становлять 3 %[104].

У нормативних документах України виокремлені три рівні реалізації Болонського процесу: міжнародний, національний та інституціональний. На міжнародному рівні спостерігають за Болонським процесом такі структури:

- Група з виконання Болонського процесу (Bologna follow-up group — BFUG), яка складається з усіх країн-учасниць, Європейської комісії, Ради Європи;
- Асоціація європейських університетів (The European University Association — EUA);
- Національні спілки студентів Європи (The National Unions of Students in Europe — ESIB);
- Європейська асоціація закладів вищої освіти (European Association of Institutions in Higher Education — EURASHE);
- Європейський центр вищої освіти ЮНЕСКО (The European Centre for Higher Education — UNESCO-CEPES);
- Європейська асоціація із забезпечення якості вищої освіти (The European Association for Quality Assurance in Higher Education — ENQA);

[104] Там само. — С. 251.

• Освітня Міжнародна пан-європейська структура (Educational International Pan-European Structure);

• Союз конфедерацій промисловців та працедавців Європи (UNICE) у ролі консультативного члена.

На національному рівні регулювання та реалізацію завдань міжнародного співробітництва здійснюють: Кабінет Міністрів України, Міністерство освіти, науки, молоді та спорту, ради ректорів, студентські спілки, у деяких випадках — профспілки та працедавці.

На інституціональному, або мікрорівні, здійснюють міжнародну діяльність заклади вищої освіти, їхні факультети та відділення, студенти, викладачі та багато інших діячів.

Розширення участі українських університетів у міжнародній науковій співпраці здійснюється завдяки спільним дослідним проектам у рамках міжнародних програм, тому на державному рівні необхідно допомагати університетам брати в них участь.

В Європейському Союзі напрацьована велика практика реалізації та фінансування великих проектів міжнародного співробітництва: ERASMUS (мета — сприяння обміну студентами), «Socrates» (вивчення іноземних мов та сприяння обміну студентами та викладачами), «Leonardo» (співробітництво у сфері професійної підготовки). Для країн Центральної та Східної Європи і Монголії працює спеціальна програма «Tacis» (Technical Assistance for the Commonwealth of Independent States). Усі ці програми мають єдину мету — забезпечення привабливості та конкурентоспроможності європейської вищої освіти на міжнародному ринку освітніх послуг.

Власне України стосується реалізація програми «Tempus» (Трансєвропейська схема співробітництва у сфері вищої освіти), яка виступає основним інструментом регулювання інтеграційних процесів у галузі освіти з боку ЄС стосовно до країн Центральної і Східної Європи, а також країн СНД і Монголії. Основною метою програми «Tempus» визначено підтримку розвитку і відновлення систем вищої освіти країн-партнерів, заохочення взаємодії і збалансованого співробітництва з європейськими університетами.

Участь України в програмі «Tempus III» відбувалася відповідно до стратегії приєднання до Болонського процесу та входження до Європейського простору вищої освіти. Пріоритетними напрямами були визначені: економіка та бізнес-менеджмент, сільське господарство, інформаційно-комунікативні технології, екологія. Починаючи з 2000 р. до проектів «Tempus» долучаються підприємства, неурядові організації, органи центральної та місцевої державної влади, спілки промисловців, науково-дослідні інституції. Взагалі ж у рамках програми «Tempus» I, II, III було профінансовано 299 проектів на суму 53,6 млн євро[105]. Загалом же дана програма, як і Болонський процес, орієнтована на підвищення відкритості та прозорості університетської освіти, посилення інтеграції між університетами на основі більшої їх автономії. Активізація міжуніверситетського співробітництва в рамках проектів європейських програм сприяє модернізації української вищої освіти і науки, посиленню їх інтернаціоналізації та європеїзації.

[105] Tempus III (2000—2006) [Electronic resource]. — Available from : http:// www.europa.eu.mt

Отже, можемо констатувати, що вітчизняні університети за родом своєї діяльності зорієнтовані переважно на задоволення потреб національного ринку праці у кваліфікованих кадрах. Разом з тим з огляду на євроінтеграційний курс міжнародної економічної політики України вони першими із числа суб'єктів міжнародних відносин почали інтегруватись у європейський освітній простір, насамперед через участь у Болонському процесі. Міжнародна діяльність українських університетів на сьогодні обмежується впровадженням у навчальний процес європейських освітніх стандартів та поки що фрагментарною участю у міжнародних науково-освітніх проектах. Водночас за більшістю світових критеріїв рівень інтернаціональної діяльності вітчизняних університетів набагато нижчий не тільки проти провідних європейських та американських, але й вищих навчальних закладів Російської Федерації та деяких інших постсоціалістичних країн. Це зумовлює начальну потребу більш широкого використання міжнародного ресурсу в багатопрофільній діяльності вітчизняних університетів.

Як відомо, Академічний рейтинг світових університетів складається щороку починаючи з 2003 р. на основі таких шести об'єктивних індикаторів: кількість випускників університету і представників професорсько-викладацького складу, які одержали Нобелівську премію чи міжнародну премію з математики «Медаль Філдса»; кількість високоцитованих дослідників в університеті, які добираються за допомогою системи «ThomsonScientific»; кількість статей, опублікованих університетськими професорами в журналах «Naturei Science»; кількість статей, опублікованих університетськими професорами та проіндексованих у таких двох міжнародних системах індексування наукових публікацій, як «Science Citationlndex-Expanded» та «SocialScienceCitationlndex»; зважені значення наведених щойно показників у розрахунку на одного працівника дослідного університету (останній показник було запроваджено 2011 р.).

У серпні 2011 р. Центр університетів світового класу при Шанхайському університеті «Цзяо Тун» репрезентував оновлений Академічний рейтинг світових університетів (Шанхайський рейтинг університетів). Традиційно міжнародний рейтинг університетських закладів очолюють американські та британські виші: Гарвард (незмінний лідер Шанхайського рейтингу з 2003 р.), Стенфорд, Массачусетський технологічний інститут, Каліфорнійський університет у Берклі, Кембридж, Калтех (Каліфорнійський технологічний інститут), Прінстонський, Колумбійський, Чиказький та Оксфордський університети. Ці університетські установи, поряд з Пенсільванським, Йєльським та Ньюйоркським, є також визнаними світовими лідерами в галузі економічних наук.

Університети Женеви (Швейцарія, 73 місце), Квінсленда (Австралія, 88 місце) і Франкфурта (Німеччина, 100 місце) уперше у 2011 р. потрапили до ТОП-100. Також у переліку світових університетів ТОП-500 опинилися Малайський університет (Малайзія) та Університет Загреба (Хорватія). Істотним є також прогрес близькосхідних університетських закладів, зокрема, таких як: Університет ім. Короля Сауда та Університет нафти й мінералів ім. Короля Фахда (Саудівська Аравія), які потрапили відповідно до ТОП-300 і ТОП-400; Стамбульський і Тегеранський університети — зуміли наростити свої позиції і тепер репрезентовані у ТОП-400; Каїрський університет — відновив своє рейтингове місце у ТОП-500.

Збільшили свою присутність у Шанхайському рейтингу-2011 і китайські університети (включно з Тайванем і Гонконгом), загальна кількість яких у ТОП-

500 тепер досягла 35 закладів, на чолі з Національним Тайванським університетом, Китайським університетом Гонконга та Університетом Ціньхуа (для порівняння зазначимо, що у 2003 р. чисельність китайських університетів налічувала 17 закладів, тобто протягом 2003—2011 рр. Китай наростив свою присутність у рейтингу більше ніж удвічі).

Ефективне долучення університетів України до світовий освітньо-наукового простору можливе лише на основі забезпечення їхньої конкурентоспроможності за умови продуманої державної стратегії. Її ключовою метою має бути входження п'яти провідних університетів України до світового рейтингу найвідоміших університетів сучасності й у цілому — переведення університетської діяльності на міжнародні стандарти. Для цього вкрай важливо створити всі передумови нашим університетам (організаційні, правові, господарські, інформаційні та ін.) для полегшення співпраці з іноземними партнерами-університетами та створення можливостей презентації своїх освітніх і наукових здобутків, свого ліпшого потенціалу на міжнародному рівні.

Передумовою будь-яких змін у системі вищої освіти відповідно до сучасних вимог є надання вищим навчальним закладам більшої автономії, про що чимраз частіше наголошується в науковій літературі та практиці освітньої діяльності. Тільки набуття університетами справжньої самостійності створює фундаментальні основи для появи спроможності адекватно і своєчасно реагувати на потреби ринку праці та економіки загалом в умовах зростаючої інформатизації та глобалізації. Що стосується України, то попри усвідомлення необхідності автономії університетів досить часто це поняття наповнюють зовсім різним змістом. Ні в кого не викликає сумнівів потреба надання університетам автономії у сфері навчально-педагогічної діяльності, що й віддзеркалюється у законодавчому забезпеченні освітньої діяльності. Наприклад, у Законі України «Про вищу освіту», наголошується на тому, що управління вищими навчальними закладами здійснюється на принципах автономії та самоврядування; розмежування прав, повноважень та відповідальності власника (власників), органів управління вищою освітою, керівництва вищого навчального закладу та його структурних підрозділів; поєднання колегіальних та єдиноначальних засад; а також незалежності від політичних партій, громадських та релігійних організацій.

При цьому автономія і самоврядування вищого навчального закладу передбачають право:

- самостійно визначати форми навчання, форми та види організації навчального процесу;
- приймати на роботу педагогічних, науково-педагогічних та інших працівників;
- надавати додаткові освітні послуги;
- самостійно розробляти та запроваджувати власні програми наукової й науково-виробничої діяльності;
- створювати у порядку, установленому Кабінетом Міністрів України, інститути, коледжі, технікуми, факультети, відділення, філії, навчальні, методичні, наукові, науково-дослідні центри та лабораторії, конструкторські та конструкторсько-технологічні бюро, територіально відокремлені та інші структурні підрозділи;
- здійснювати видавничу діяльність, розвивати власну поліграфічну базу;

• на підставі відповідних угод провадити спільну діяльність з іншими вищими навчальними закладами, підприємствами, установами та організаціями;

• брати участь у роботі міжнародних організацій;

• запроваджувати власну символіку та атрибутику;

• звертатися з ініціативою до органів управління вищою освітою про внесення змін до чинних або розроблення нових нормативно-правових актів у галузі вищої освіти, а також брати участь у роботі над проектами щодо їх удосконалення[106].

Загалом слід зазначити, що задекларовані положення повною мірою відповідають сучасним тенденціям у світовій вищій освіті, ураховують потреби університетів і створюють для них усі можливості для розвитку науково-прикладної та міжнародної діяльності. Разом з тим для перетворення цих принципів у правило щоденної поточної діяльності потрібно ухвалити на законодавчому рівні цілу низку законів — про працю, участь у фінансовій діяльності, створення і використання інтелектуального продукту та ін.

Наприклад, доволі неоднозначним питанням є надання автономії вітчизняним університетам у сфері фінансово-господарської діяльності. У світовій практиці університети по-різному наділені правами фінансової автономії, але все-таки здебільшого провідні університети світу мають право самостійно розпоряджатися своїми ресурсами. Саме господарська автономія розглядається в сучасному світі важливою передумовою активізації їхньої ролі як генераторів інноваційного процесу, необхідної складової соціально-економічного прогресу суспільства в сучасному висококонкурентному та глобалізованому середовищі.

На жаль, в Україні господарська автономія лише декларується, реальна практика свідчить про дедалі більшу централізацію влади в цій сфері. Державні вищі навчальні заклади здійснюють свою діяльність на основі кошторису доходів і видатків, який складається з двох частин: коштів загального і спеціального фондів. Загальний фонд кошторису вміщує надходження з державного бюджету, спеціальний — від надання додаткових платних послуг, у тому числі освітніх. У межах загального фонду здійснюється фінансування лише соціально захищених статей — заробітної плати, стипендії і частково комунальних платежів. Усі інші видатки, зокрема на розвиток, на зміцнення матеріально-технічної бази, поповнення комп'ютерного парку й бібліотечного фонду, вони вимушені робити за кошти спеціального фонду, тобто доходів від додаткової діяльності. Витрачати кошти як загального, так і спеціального фондів вищі навчальні заклади можуть лише в межах наперед на рік затверджених кошторисів. Ясна річ, що це абсолютно не відповідає принципам автономії університетів, оскільки майже цілковито суперечить їхнім можливостям оперативно і гнучко управляти своїми фінансовими потоками, реагувати на зміни в зовнішньому середовищі, укладати з бізнесовими структурами взаємовигідні контракти і на їх основі по-справжньому поєднувати науку і виробництво.

Проте керівництво університетів не має можливості не тільки перераховувати кошти з одного рахунку на інший, а навіть не завжди можуть розпоряджатися коштами спеціального фонду. Ці кошти за своєю природою є власними ре-

[106] Див. детальніше: Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 р. № 2984-III // Вища освіта в Україні. Нормативно-правове регулювання / за заг. ред. А. П. Зайця. — К. : ФОРУМ, 2003. — 950 с.

сурсами закладу, які зароблені незалежно від державного фінансування, але на законній основі. Водночас чинна казначейська система ставить українські університети в жорсткі рамки, стримуючи тим самим можливості їх розвитку. У зв'язку з цим надскладною проблемою для українських вишів стає участь у міжнародних проектах і програмах. Будь-які, навіть незначні, надходження валюти до закладу відразу перетворюють його на об'єкт пильної уваги з боку податкової інспекції та інших контрольних органів.

Тож освіта може стати вирішальним чинником соціально-економічного розвитку країни лише на основі формування національної інноваційної системи, в якій освіта, наука і бізнес стають її невід'ємними складовими. У такій системі мають бути сформовані тісні зв'язки між цими елементами, які взаємно доповнюють і взаємодіють один з одним. Важливим стає не тільки і не стільки обсяг фінансування освіти і науки, скільки дієві механізми і стимули вироблення інноваційних продуктів та активне просування їх у виробництво та реалізація на ринку.

Як свідчить практика функціонування університетської освіти в розвинутих країнах світу, вона органічно вплетена в національні інноваційні системи. Наприклад, у США ще в 1970-х рр. почали створюватися законодавчі умови для комерціалізації результатів наукових досліджень, що провадяться в університетах. Серед основних заходів найвищу ефективність продемонстрували: надання університетам можливості одержувати права інтелектуальної власності на результати досліджень; стимулювальні заходи з їх комерціалізації; створення спеціальних центрів «університет—бізнес» з обслуговування комерційних проектів та ін.

Вважаємо, що саме на цей досвід має орієнтуватись Україна: необхідно не тільки створювати умови для здійснення українськими університетами наукових досліджень і розробок, а й полегшувати процес комерціалізації їх результатів. Вирішити ці питання неможливо без розширення фінансово-господарської автономії вищих навчальних закладів.

Останнім часом в Україні зроблені кроки зі створення дослідних університетів — потужних навчальних, наукових та виробничих комплексів. Їхня діяльність має бути максимально підпорядкована дослідництву в тісній взаємодії освіти, науки, бізнесу, промисловості, в єдиній системі генерування, передавання та впровадження нових знань. В Україні вже створено законодавчу базу для розвитку дослідних університетів, і деяким уже навіть наданий такий статус. Утім важливо перетворити їх у справжні осередки дослідництва, щоб вони справді стали генераторами інноваційного прогресу, а їхні результати впроваджувались у практичну діяльність і сприяли виходу української економіки на нові рубежі економічного розвитку.

Важливою складовою механізму інтернаціоналізації університетської діяльності в Україні є інституціональний механізм, який можна визначити як сукупність органів управління та регулювання міжнародною освітньо-науковою діяльністю на національному, регіональному, транснаціональному та глобальному рівнях.

Реалізація міжнародного співробітництва може бути успішною лише на основі комплексної державної стратегії з чітко визначеними пріоритетами, цілями та механізмами їх досягнення. Наказом Міністра освіти і науки України в

2007 р. був ухвалений План дій щодо забезпечення якості вищої освіти України та її інтеграції в європейське і світове освітнє співтовариство на період до 2010 року. Організація виконання Плану дій ґрунтувалася на чітко визначених напрямах діяльності, принципах розвитку вищої освіти, основних цілях та завданнях. Зокрема, серед основних цілей названі:

- модернізація системи вищої освіти, системи та структури кваліфікацій;
- удосконалення змісту вищої освіти та організації навчального процесу;
- підвищення ефективності та якості вищої освіти;
- міжнародне визнання документів про вищу освіту;
- зміцнення позицій вищих навчальних закладів України на європейському та світовому ринках освітніх послуг та досягнення їх рівноправності в європейському і світовому співтоваристві[107].

Разом з тим на сучасному етапі розвитку українських університетів стратегія інтернаціоналізації їхньої діяльності має передбачати більш конкретні та ефективні механізми забезпечення конкурентоспроможності вітчизняних науково-освітніх установ та входження національної системи освіти у світове та європейське освітнє співтовариство. Вироблення такої стратегії передбачає врахування всієї сукупності ендогенних та екзогенних чинників формування конкурентних переваг українських університетів.

Ефективне залучення університетів України у світовий освітньо-науковий простір можливе лише на основі забезпечення їхньої конкурентоспроможності, що передбачає необхідність розроблення відповідної державної стратегії. У центрі її має бути поширення позитивного досвіду та конкурентних переваг освіти в Україні, а саме:

- зміна статусу навчальних закладів з виокремленням у системі вищої освіти обмеженої групи дослідних університетів національного рівня, багатопрофільних регіональних вузів та професійно-технічних навчальних закладів. При цьому до функцій дослідних університетів мають належати проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, підготовка докторів наук, розроблення сучасних освітніх і навчальних технологій і методик з їх дальшим трансфером до регіональних вузів. Саме група дослідних університетів має здобути з боку держави та бізнесу потужну фінансову підтримку та бути долученою до об'єктів пріоритетного розвитку України. Водночас регіональні університети мають зосередитись на професійній підготовці кадрів залежно від потреб кожного регіону;
- державна адресна підтримка тих досліджень в університетах, які здійснюватимуться за стратегічними науковими напрямами;
- стимулювання науково-дослідної творчості викладачів університетів на основі радикального реформування системи оплати їх праці;
- активізація і виведення на якісно новий рівень наукового співробітництва вітчизняних університетів з іноземними партнерами і просування їхніх наукових продуктів на світові ринки об'єктів інтелектуальної власності;
- інтеграція університетської, академічної та корпоративної науково-дослідної діяльності з диверсифікацією джерел її фінансування;

---

[107] Див. детальніше: Закон України «Про вищу освіту» від 17.01.2002 р. № 2984-III // Вища освіта в Україні. Нормативно-правове регулювання / за заг. ред. А. П. Зайця. — К. : ФОРУМ, 2003. — С. 225.

• упровадження в дослідних університетах України світових стандартів освітньо-наукової діяльності за критеріями кадрового, навчально-методичного, матеріально-технічного та інформаційно-інфраструктурного забезпечення їхньої діяльності.

Проблема формування високого конкурентного статусу українських університетів має два виміри: внутрішній та зовнішній.

Сукупність ендогенних (внутрішніх) чинників впливає на формування внутрішнього потенціалу української вищої освіти; саме вони визначають рівень досягнень та потужності університетів України. До ендогенних чинників слід віднести: забезпечення економічних, кадрових та інфраструктурних чинників конкурентоспроможності університетів-лідерів; підтримка академічної мобільності; створення потужних освітньо-дослідних центрів і технопарків тощо.

Не менш важливими є й екзогенні (зовнішні) чинники, які полягають у цілеспрямованій діяльності держави з формування високого іміджу українських університетів у світовому освітньому просторі, популяризації їхніх конкурентних переваг, урегулюванні процедур в'їзду та виїзду, визнання дипломів тощо.

Ключовою ідеєю реалізації державної стратегії забезпечення конкурентоспроможності українських університетів має стати чітка позиція щодо визначення лідерів вітчизняної вищої освіти. Жодна країна світу не робить ставку на те, щоб усі університети піднести до світового класу, оскільки це неможливо ані з економічного, ані з технічного погляду. Як уже зазначалось, у передових країнах існують кілька університетів, яким забезпечується особливий режим (фінансовий, податковий, кадровий та ін.). Саме така вихідна позиція є прийнятною і для України та певною мірою вже реалізовується на практиці. На 1 січня 2011 р. в Україні статусу самоврядних (автономних) дослідних університетів набули 13 вишів: Національний технічний університет України «Київський політехнічний інститут» (21.11.2007 та 03.02.2010), Національний університет «Львівська політехніка» (08.07.2009), Київський національний університет ім. Тараса Шевченка (29.07.2009), Національна юридична академія України ім. Ярослава Мудрого (29.07.2009), Львівський національний університет ім. І. Я. Франка (29.07.2009), Національний університет «Острозька академія» (29.07.2009), Національний університет «Києво-Могилянська академія» (29.07.2009), Національний гірничий університет України (23.09.2009), Національний університет біоресурсів і природокористування України (03.02.2010), Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут» (03.02.2010), Київський національний економічний університет ім. Вадима Гетьмана (03.02.2010), Харківський національний університет ім. В.Н. Каразіна (03.02.2010), Національний авіаційний університет (03.02.2010).

Сьогодні вже ні в кого не виникає сумнівів, що більшість студентів ліпше вчаться саме в процесі навчання, інтегрованого в процес досліджень. Глобальне лідерство дослідних університетів на ринку освітніх послуг підтверджує правильність концепції про те, що наукові дослідження та викладання взаємно підсилюють одне одного і мають провадитися разом у тій самій установі і тими самими дослідниками. Це дає змогу наповнити навчальні програми новим змістом для формування кадрового потенціалу інноваційних галузей, забезпечуючи їхні конкурентні переваги. Інтеграції освітньої місії університету з його дослідною

та консалтинговою діяльністю можна досягти, якщо замінити навчання в аудиторіях або лекційних залах на дослідне середовище лабораторій, студій або експериментальне середовище професійної підготовки.

Для реалізації своїх цілей дослідний університет має створити сучасну інфраструктуру наукової та інноваційної діяльності, сформувати навколо себе особливе інтелектуальне середовище та необхідну матеріально-технічну базу: вільний доступ до баз знань (бібліотеки, Інтернет, електронні журнали тощо) та сучасні споруди, приміщення, обладнання. Університет повинен створити також спеціальні підрозділи, які здійснюватимуть експертизу та підтримку передавання створених університетом інновацій у приватний сектор та їх комерціалізацію.

Крім того, заслуговує на увагу практика створення університетами таких видів партнерських програм з приватним сектором: в обмін на значний інвестиційний внесок компанії можуть стати афілійованими особами або корпоративними партнерами університетських лабораторій, науково-дослідних організацій, а дослідники компанії можуть взаємодіяти з університетськими вченими з проблем, що являють взаємний інтерес.

На відміну від вузькопрофільних навчальних закладів, дослідні університети мають можливість реалізовувати різні програми, які ґрунтуються на міждисциплінарних підходах. Основним стандартом дослідних університетів у частині затвердження, моніторингу та періодичного перегляду навчальних програм і дипломів є те, що вони повинні мати свій власний механізм реалізації цих процедур.

Постановою Кабінету Міністрів України визначено, що починаючи з 2011 р. під час складання проекту Державного бюджету України передбачати кошти для організації стажування наукових і науково-педагогічних працівників, аспірантів, докторантів та навчання студентів дослідних національних вузів у провідних вітчизняних та зарубіжних університетах, а також для розвитку матеріально-технічної бази, створення науково-навчальних центрів, забезпечення вишів обладнанням та новітніми засобами навчання; підтримати пропозицію МОН щодо надання дослідним вишам права поетапно, починаючи з 2011 р., самостійно встановлювати нормативи співвідношення чисельності студентів у розрахунку на одну штатну посаду науково-педагогічного працівника, але не менш як 5 до 1, та деякі інші питання[108].

Однак, на нашу думку, здійснені кроки означають, що певною мірою втрачається адресність і відбувається розпорошення ресурсів, яких і так явно недостатньо для виведення обмеженої кількості українських університетів на світовий рівень. Оптимальним є виокремлення не більше ніж п’яти провідних університетів, яким надано статус дослідних і перед якими поставлена конкретна мета — увійти в перші 200 університетів світу. Зрозуміло, що самі університети не зможуть цього зробити, позаяк досягнути цієї мети можна лише на основі комплексної державної підтримки з урахуванням усіх чинників та факторів. Проведений раніше аналіз провідних дослідних університетів світу засвідчив, що всі

[108] Див. детальніше: Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Положення про дослідницький університет» від 17 лютого 2010 р. № 163 [Електронний ресурс]. — Available from :
№ 163 // http://www.rada.gov.ua

вони характеризуються значними обсягами фінансування разом зі значною диверсифікацією його джерел, потужним складом висококваліфікованого наукового і викладацького персоналу, розвиненою сучасною інфраструктурою для навчального процесу і дослідництва, великим парком комп'ютерної техніки та фондом наукової літератури.

Відомий дослідник університетської діяльності Джаліль Салмі переконаний, що кількість університетів світового класу в реальності є досить обмеженою. Так, у США, де загалом більше ніж 5 тис. закладів вищої освіти, лише 30 можна визнати найліпшими у світі, у Великобританії — менше за 10, в Японії — менше за 5. І далі він виводить закономірність: «…в ліпших університетах відбувається нагромадження коштів, і це дає їм можливість інвестувати значні суми в науково-дослідну діяльність, обладнувати сучасні лабораторії найновішими засобами, виходити на провідні позиції в науковому середовищі, тим самим залучаючи найліпших студентів і викладачів»[109].

Усю сукупність чинників забезпечення конкурентоспроможності українських університетів можна подати за такими складовими: економічні, кадрові та матеріально-технічні (інфраструктурні). До складу економічних у першу чергу слід віднести необхідність забезпечення певних обсягів фінансування та інших фінансових параметрів (динаміки фінансування, диверсифікації джерел фінансування, певного рівня фінансування окремих статей (перш за все наукових досліджень) в абсолютному вимірі та на одного студента.

І хоч забезпечити великомасштабне фінансування університетської діяльності в Україні нереально, але вже тепер можна створити всі передумови (організаційні, правові, фінансові) для полегшення співробітництва університетів з бізнесом, особливо у сфері науково-дослідної діяльності та підготовки кадрів вищої кваліфікації. У світовій практиці вже давно опрацьовані різні механізми: зменшення оподатковуваного доходу підприємств, звільнення від податку на додану вартість видатків на навчальну діяльність, закупівлю навчального обладнання, полегшення механізму патентування результатів наукових розробок тощо.

За умов обмеженості фінансових коштів для успішного функціонування вітчизняної освітньо-наукової сфери важливим ресурсом і суттєвою допомогою можуть стати фінансові потоки з міжнародних та іноземних організацій і фондів (у вигляді грантів, програм, кредитів). Крім суто фінансової підтримки це співробітництво цінне й тим, що дає можливість ознайомитися з багатим іноземним досвідом інноваційної діяльності університетів. Програми стажування аспірантів і викладачів, спільні дослідні проекти університетів на дво- та багатосторонній основі дають можливість поширювати прогресивний досвід та результати наукової діяльності.

Кадрові чинники полягають у створенні можливостей для провідних університетів акумулювати в себе найцінніші наукові та науково-педагогічні кадри, забезпечувати їм належний рівень оплати праці, сучасні умови для науково-викладацької праці, публікацій та патентування наукових досліджень, презентації результатів наукових досліджень на вітчизняних та закордонних наукових форумах.

---

[109] *Салми Д.* Создание университетов мирового класса / Д. Салми. — М. : Весь мир, 2009. — С. 41.

Зауважимо, що чинною постановою передбачається можливість для дослідних університетів установлення подвійних посадових окладів і ставок заробітної плати, зокрема погодинної. Разом з тим навіть у такій ситуації оплата не відповідатиме світовому рівню. Так, на 01.12.2010 базова ставка професора, доктора наук становила 2184 грн. Якщо порахувати всі можливі доплати і надбавки за умов подвійної оплати, остаточна сума заробітної плати професора буде дорівнювати близько 900 дол. США в місяць та разом з усіма відпускними виплатами — приблизно 12 тис. дол. у рік. Однак це абсолютно незіставно з рівнем оплати в західних країнах: у країнах ЄС-25 річна заробітна плата в середньому становить 37 948 євро, і навіть у постсоціалістичних країнах вона вища: у Латвії — 10 488 євро, Польщі — 11 659 євро, Угорщині — 15 812 євро без урахування ППС (табл. 7.22).

Таблиця 7.22

МІЖНАРОДНИЙ ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ СЕРЕДНЬОЇ РІЧНОЇ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ ВЧЕНИХ[110]

Країна	Середня заробітна плата, євро	Середня заробітна плата в євро, з урахуванням ППС
Австрія	62 406	60 530
Бельгія	58 462	55 998
Кіпр	45 039	50 549
Чехія	19 620	36 950
Данія	61 355	43 669
Естонія	11 748	21 053
Фінляндія	44 635	36 646
Франція	50 879	47 550
Німеччина	56 132	53 358
Греція	25 685	30 835
Угорщина	15 812	27 692
Ірландія	60 727	49 654
Італія	36 201	34 120
Латвія	10 488	21 580
Литва	13 851	29 660
Люксембург	63 865	56 268
Мальта	28 078	40 342
Нідерланди	59 103	56 721
Польща	11 659	21 591

[110] *Салми Д.* Создание университетов мирового класса. — С. 28—29.

Закінчення табл. 7.22

Країна	Середня заробітна плата, євро	Середня заробітна плата в євро, з урахуванням ППС
Португалія	29 001	33 334
Словаччина	9178	18 282
Словенія	27 756	37 970
Іспанія	34 908	38 873
Швеція	56 048	47 143
Великобританія	56 048	52 776
Середня зарплата в ЄС-25	37 948	40 126
Болгарія	3556	9770
Хорватія	16 671	27 063
Ісландія	50 803	33 801
Ізраїль	42 552	59 580
Норвегія	58 997	41 813
Румунія	6286	13 489
Швейцарія	82 725	59 902
Туреччина	16 249	26 250
Середня зарплата в асоційованих країнах	34 730	33 959
Австралія	64 150	62 342
Китай	3150	13 755
Індія	9177	45 207
Японія	68 872	61 991
США	60 156	62 793

Не менш важливими є матеріально-технічні (інфраструктурні) чинники, до яких належать сучасні просторі приміщення для навчальної та дослідної діяльності, великий парк комп'ютерної техніки, бібліотека з потужним фондом друкованих та електронних джерел. Саме тому до числа лідерів мають бути віднесені в першу чергу ті університети, які вже мають потужну розвинену інфраструктуру, а надання додаткових можливостей для розвитку дасть їм можливість вийти на світовий рівень.

Сьогодні, коли небаченого рівня досягли високі та інформаційні технології, потужним резервом розвитку української освіти може стати розгортання потенціалу дистанційного навчання на основі найліпшого світового досвіду та традицій вітчизняної вищої освіти. Як уже зазначалося, саме на основі дистанційної освіти багато іноземних університетів змогли вийти на ринки інших країн і залучити велику кількість іноземних студентів. У нас для такого маневру є вели-

чезний потенціал, необхідно його тільки повністю реалізувати. У компетенції уряду — створити передумови для активізації розвитку послуг дистанційного навчання, що пропонуються українськими університетами на світовому ринку освіти.

Особливого значення набуває проблема вивчення світового досвіду організації навчального процесу, механізму рівного доступу до якісної освіти, удосконалення кредитно-модульної системи, упровадження незалежної системи гарантування якості освіти на основі ліцензування та акредитації тощо. Усі ці аспекти важливі в загальному контексті реалізації концепції освіти протягом усього життя людини (пожиттєвого навчання) та формування єдиного європейського та світового освітнього простору.

Важливою конкурентною перевагою вітчизняної системи вищої освіти є здатність готувати висококваліфікованих фахівців, конкурентоспроможних на світових ринках праці. Сучасну соціально-економічну реальність неможливо уявити без фахівців, спроможних до саморозвитку та успішного пошуку й використання цілком нової інформації, до успішної проектної діяльності в умовах інноваційної економіки як основи суспільства знань. Сучасні фахівці повинні успішно діяти на кожному етапі інноваційного процесу (вироблення, поширення, передавання знань та їх комерціалізація). Вони мають бути обізнані із сучасних глобальних проблем, бути готовими працювати на міжнародних ринках праці, у міжнародних корпораціях і агентствах.

Просування на світовий ринок вітчизняних університетів неможливе без поширення вивчення іноземної мови, що передбачає розроблення навчальних програм і курсів англійською мовою, а також формування складу висококваліфікованих викладачів, що володіють і можуть вільно викладати англійською мовою професійні дисципліни. Це потрібно як для забезпечення високого рівня підготовки українських студентів, готових працювати на міжнародному рівні, так і для залучення в нашу країну іноземних студентів та створення для них мінімальних бар'єрів у адаптації до нашої системи навчання.

Поряд із широкомасштабною підтримкою університетів-лідерів важливим пріоритетом державної політики має стати також і всебічна підтримка інших вищих навчальних закладів, формування потужних освітньо-дослідних центрів, технополісів, технопарків, іннопарків тощо. Уже здійснені певні кроки в цьому напрямі, ухвалені урядові рішення про підтримку технопарків, організацію дослідних університетів. Разом з тим потрібні більш дієві матеріальні й моральні стимули з активізації їхньої діяльності. Світова практика свідчить, що прорив у інноваційному розвитку країни можливий на основі створення таких оазисів, в яких діють пільгові умови для розроблення нововведень та їх комерціалізації. З метою виходу на передові рубежі треба чітко визначити пріоритетні вектори досліджень і створити для їх реалізації університетські дослідні центри, які б об'єднували висококваліфікований склад науковців і викладачів, потужну матеріально-технічну базу, сучасні технології дослідної й навчальної діяльності.

Підтримка міжнародної освітньої і дослідної діяльності національних суб'єктів має бути спрямована на збільшення можливостей окремих вишів щодо експорту освітніх послуг, активізацію їхньої участі в міжнародних проектах і грантах. До речі, у Росії дуже добре усвідомлюють необхідність вироблення зовнішньої стратегії країни у сфері освіти і науки. Це важливо не тільки для того,

щоб одержувати додаткове джерело валютних надходжень у країну. Не менш важливо забезпечити активну участь країни на світовому та регіональному ринках освітніх послуг, присутність на ньому конкурентоспроможних університетів. Надзвичайно актуальне значення має й для України розуміння важливості розроблення власної активної стратегії розвитку вітчизняних університетів у сучасному глобальному середовищі.

Скажімо, Національний фонд підготовки кадрів у Росії розробляє на сьогодні концепцію експорту освітніх послуг, в якій визначено такі першочергові завдання: *по-перше*, почати розроблення програм і курсів іноземними мовами (перш за все англійською) з тим, щоб до 2020 р. частка їх у російських вишах зросла до 10 %; *по-друге*, забезпечити, щоб не менше ніж 50 % професорсько-викладацького складу в ті самі терміни оволоділи іноземними мовами.

Наступним кроком стане створення й упровадження спільно з іноземними вишами програм, визнаних у світовому просторі (не менше від 10 % від загальної кількості програм провідних російських університетів). Далі — збільшення до 15 кількості філій і представництв російських вишів за кордоном. У результаті цих заходів планується, що до 2020 р. частка Росії на міжнародному ринку освітніх послуг має зрости із сьогоднішніх 2 % до 7 %, доходи від експорту освіти — збільшитись до 10 % від обсягів державного фінансування. А найголовніше — принаймні 10 російських університетів повинні ввійти в першу сотню світових рейтингів. Тобто зростання експорту освітніх послуг розглядається там як стратегічно важливе завдання країни, для реалізації котрого визначаються конкретні цілі та механізми їх досягнення.

Тож ефективне входження українських університетів у європейський та світовий освітній простір неможливе без державної політики підтримки вітчизняних університетів та підвищення їхньої міжнародної конкурентоспроможності. Необхідно вивчати досвід світових міжнародних рейтингів, удосконалювати свої національні рейтинги з тим, щоб сконцентрувати зусилля на ключових їх моментах. Одним з таких моментів є кадровий склад університетів та результати наукової роботи. Саме тому необхідно прагнути забезпечення високого рівня доходів працівників вишів і розвивати можливості закладів зі стимулювання тих викладачів, які ведуть активну наукову роботу, формують власні наукові школи, постійно публікують свої праці у вітчизняних та іноземних видавництвах.

Водночас, зміцнення внутрішнього потенціалу української вищої освіти має супроводжуватись активною позицією в зовнішньому середовищі, включенням усіх можливих екзогенних чинників формування високого конкурентного статусу українських університетів. Необхідна активна державна підтримка популяризації всіх переваг і прогресивного досвіду української вищої освіти. Вітчизняна система вищої освіти має тривалі традиції провадження ефективної навчальної діяльності та підготовки висококваліфікованих фахівців, нагромаджений потужний кадровий потенціал. Поширення інформації про українські університети та їхні конкурентні переваги в засобах масової інформації, наукових виданнях, інформаційних мережах має бути визначальним принципом державної політики щодо позиціонування вітчизняної освіти на світовому ринку освітніх послуг.

Невід'ємною складовою розвитку української освіти є й активізація академічної мобільності: з одного боку, зростання чисельності наших студентів, аспіран-

тів, викладачів і науковців, що навчаються в іноземних університетах, а з другого — створення умов для більш активного залучення до наших університетів іноземців. З цією метою важливо не тільки засвідчувати на державному рівні готовність до партнерства, а й створювати реальні механізми полегшення реалізації зазначених форм співпраці. Проблема залучення та значного зростання припливу в Україну іноземних студентів охоплює цілу низку практичних заходів: спрощення режиму в'їзду в країну, зняття мовного бар'єра в основному завдяки формуванню англомовного навчального процесу (і за змістом, і за організацією), надання преференцій вишам, які готові навчати іноземців.

З погляду поширення привабливості українських університетів актуальною є й проблема врегулювання на дво- та багатосторонній основі взаємовизнання дипломів, одержаних у різних країнах. Залучати в нашу країну фахівців з перспективних напрямів підготовки можна лише на основі спрощення процедури нострифікації їх дипломів. І, крім того, потребує врегулювання й українське законодавство про працю в напрямі визнання двоступеневості вищої освіти (бакалавр — магістр). Відомо, що в практиці інших країн бакалавр є повноцінним випускником системи вищої освіти, тоді як в українській економіці бакалавр взагалі не визнається ринком праці як ступінь вищої освіти, а відмінність між спеціалістом і магістром виявляється часто штучною і не завжди зрозумілою.

І, узагальнюючи, підкреслимо, що забезпечення конкурентоспроможності українських університетів за умов інтеграції України в європейський та світовий освітній простір не має означати корінну ломку вітчизняної освіти, для того щоб цілковито відповідати західним стандартам. Напрямки модернізації необхідно глибоко переосмислити на основі критеріїв і стандартів європейської і світової освіти та ліпших традицій вищої освіти України. Болонський процес не має призвести до зникнення національних особливостей нашої освіти. Уніфікація освітніх систем — це надання нової динаміки розвитку національної системи за допомогою узагальнення досвіду розвинених європейських країн, які змогли забезпечити своє лідерство у світі на основі формування висококваліфікованих людських ресурсів.

Розділ

ГЛОБАЛЬНІ ТРАНСФОРМАЦІЇ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВОЇ СФЕРИ

За останні 20 років світова спільнота пережила великомасштабні, багатовекторні зміни, які перекроїли світову політичну карту, змістили центри економічного впливу, трансформували чи не всі складові соціально-економічного буття. Утім ці зміни так і не наблизили світ до стабільності, не додали соціально-економічному розвитку стійкої динаміки, не усунули асиметрії економічних результатів суб'єктів господарювання різних рівнів, з одного боку, і соціальних здобутків абсолютної більшості населення різних країн, у тому числі розвинених — з другого. Натомість з'явилися нові та поглибилися дотеперішні ризики, розширилося поле сегментів нестабільності, зросла непередбачуваність наслідків господарської діяльності. Особливо наочно динаміка нестабільності, асиметрії в різноманітних її виявах простежується на прикладі соціально-трудової сфери, у центрі якої перебуває економічно активна людина і яка [сфера] є інституціональним простором формування, функціонування та розвитку соціально-трудових відносин, які дедалі більше набувають ознак «нездорових».

Справді, під впливом цілої низки чинників, що мають планетарний характер, чи не найсуттєвіші суспільні перетворення відбулися й відбуваються далі саме в соціально-трудовій сфері. Останні стосуються інтересів мільйонів людей і викликають закономірний інтерес усіх суб'єктів ринкової економіки та громадянського суспільства до успішного розв'язання завдань, що постійно відтворюються на полі соціально-трудової сфери.

За таких умов надзвичайно важливим є наукове опрацювання цієї проблематики, складовою якого має бути комплексний аналіз стану соціально-трудової сфери, виокремлення домінантних тенденцій її розвитку, усвідомлення їх першопричин та природи процесів, що перебувають «за кадром» і зумовлюють нестійку соціальну динаміку.

Варто зазначити, що наукове забезпечення основних принципів, напрямків формування та реалізації соціально-трудової політики завжди було актуальним із часів, коли інститути держави почали свідому, цілеспрямовану діяльність у сфері соціального розвитку. Можна констатувати, що вже в середині XX ст. політикум, владні структури, інші інститути громадянського суспільства за активної участі наукової спільноти опанували мистецтво розв'язувати наболілі проблеми соціально-трудової сфери, виконувати масштабні, нерідко різновекторні, соціальні завдання.

Проте сьогодні цілком очевидно, що нові глобальні виклики породжують проблеми іншого порядку, а саме забезпечення нової динаміки і загального балансу соціально-трудового розвитку. І йдеться вже не про реалізацію окремих соціальних програм чи проектів, а про формування нової парадигми соціальних трансформацій та розвитку соціально-трудової сфери загалом. Адже існує гостра потреба серйозних структурних реформ, глибоких інституціональних перетворень у соціально-трудовій сфері, сучасного бачення способів забезпечення стійкого соціально-економічного розвитку.

Одна із проблем сьогодення — це переповнення наукового простору традиційними, пасивними, не орієнтованими на прийдешній день дослідженнями. Соціально-трудові науки фокусують свою увагу на традиційних концепціях і теоріях, намагаючись пояснити процеси реального життя тим інструментарієм та методичним багажем, що склався багато років тому. Утім на порядку денному постала проблема конструювання нових соціально-трудових моделей.

Світ праці останніми роками разюче змінився. Колишні моделі системи відмирають і руйнуються, їхнє місце мають посісти нові моделі і системи з зовсім іншими властивостями і можливостями. При цьому екстраполяція властивостей, закономірностей старих систем на нові стає неможливою.

Немає нічого практичнішого за хорошу теорію, — таким є один з відомих висловів, у глибині та правоті змісту якого мають змогу щодня переконуватись усі, хто займається як науковими дослідженнями, так і розв'язанням практичних завдань у різноманітних сферах трудової діяльності. Справді, реальність є такою, що вирішенню якщо не всіх, то більшості завдань прикладного характеру має передувати теоретичне, наукове опрацювання тієї чи іншої проблематики. Водночас теорія має озброїти членів суспільства внормованим, обґрунтованим, прийнятним із суспільних позицій понятійним апаратом, який є основою професійного спілкування, а також прийняття та реалізації рішень управлінського, організаційного, економічного характеру. Фахівці мають змогу розуміти один одного тоді, коли вкладають однаковий зміст у конкретні поняття чи категорії та коли їхнє економічне мислення узгоджуєте з реаліями сьогодення.

При цьому змушені констатувати, що українське суспільство (і, очевидно, не тільки воно) вже заплатило високу ціну за концептуальний політико-економічний вакуум у соціально-трудовій політиці минулих двох десятиліть. Його заповнення передбачає серйозне наукове осмислення попереднього досвіду. Нині як ніколи необхідні неупереджений аналіз досягнень і прорахунків, оцінка дій і бездіяльності, розуміння уроків минулого й усвідомлення викликів майбутнього. За цифрами та фактами, які ілюструють неприховані й поверхові процеси, можемо і мусимо бачити, аналізувати, узагальнювати, виявляти тенденції у сфері соціально-трудового розвитку як результат глибинного осмислення сутності соціально-економічних трансформацій.

8.1. Діалектика соціального та економічного компонентів глобального розвитку

За концепцією, що її додержуються автори, формування цілісної теорії соціалізації відносин у сфері праці передбачає використання нагромаджених результатів наукових досліджень у царині організаційної поведінки й організаційної соціалізації та в наукових школах, які вивчають організаційно-управлінські та соціально-трудові проблеми використання людських ресурсів.

Отже, соціалізацію відносин у сфері праці пропонуємо досліджувати за такими напрямами:

— опрацювання проблематики, що є предметом організаційної соціалізації, яку в найбільш загальному тлумаченні можна подати як процес взаємодії людини з інститутами організації та її адаптації до корпоративної культури, інтеграції в організацію;

— опрацювання соціально-трудової проблематики, яка стосується гармонізації інтересів двох провідних соціальних сил соціально-трудової сфери — найманих працівників та працедавців.

Якщо в межах першого напряму основним предметом дослідження є процес уходження людини в організацію, взаємодія з її інститутами на перших етапах перебування в організації[1] та засвоєння корпоративної культури, то в межах другого — процеси оптимізації відносин між працею і капіталом у ході використання ресурсів праці.

За кожним із цих напрямів соціалізації — свої теорія і практика поглядів, передбачень, припущень, кадрових технологій, які потребують узгодженого розвитку та дальшої інтеграції.

Зазначимо, що проблематику організаційної соціалізації та її ролі в адаптації та інтеграції персоналу в організацію достатньо повно розглянуто в багатьох монографічних виданнях як вітчизняних, так і зарубіжних авторів[2]. Що стосується проблематики соціалізації відносин у сфері безпосереднього докладання праці, то вона також не обійдена увагою вітчизняних та іноземних учених, предметним полем досліджень яких є соціально-трудова сфера.

Наявні трактування сутності, напрямів забезпечення соціалізації відносин у сфері праці, безумовно, мають право на існування. Проте останнім, на наш погляд, не вистачає глибини наукових опрацювань. Відчувається брак того стрижня, навколо якого мають вибудовуватися сутнісні, змістові характеристики соціалізації відносин у сфері праці. Маємо констатувати, що більшість публікацій на цю тему — це свого роду «есе на вільну тему», в яких переважає еклектика, зміщення причин і наслідків, нерозуміння першопричин як соціалізації, так і десоціалізації відносин у сфері праці, що є реальністю сьогодення. Урешті-

[1] Цей етап соціалізації вміщує також перехід працівника в інший відокремлений структурний підрозділ та перехід на іншу посаду.

[2] Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку : монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. — К. : КНЕУ, 2010. — С. 12—20; *Van Maanen, J., Schein, E.H.* Toward a theory of organizational socialization. In: B.M. Shaw (Ed.) Research in organizational behavior. — Greenwich : JAI Press, 1979; *LeVine, Robert A*. Culture, behaviour and personality. An introduction to the comparative study of psychological adaptation. — Chicago : Aldine Publishing Company, 1974; *Берг, Л. Э.* Человек социальный. Символический интеракционизм // Монсон, П. Современная западная социология. Теория, традиции, перспективы. — СПб. : Нотабене, 1992.

решт, як і раніше, актуальними залишаються запитання: що розуміти під соціалізацією відносин у сфері праці? як мають узгоджуватися соціальна і трудова компоненти відносин між працею і капіталом? як надати соціалізації відносин у сфері праці стійкої динаміки?

Соціалізація відносин у сфері праці в найбільш загальному визначенні — це процес постійних нововведень, результатом яких є гармонізація інтересів сторін і суб'єктів цих відносин, котра виявляється в підвищенні якості трудового життя та прискоренні динаміки економічного зростання. Таке розуміння сутності соціалізації узгоджується з базовим визначенням сутності соціально-трудових відносин, в якому останні постають як симбіоз соціальної і трудової компонент, а взаємодія (взаємовідносини) між сторонами, суб'єктами й органами сторін має спрямовуватися на досягнення високого рівня і якості життя, та ефективності виробництва.

Інтереси комплексного опрацювання теоретико-методологічних засад соціалізації відносин у сфері праці потребують, на наш погляд, розгляду цієї проблематики в контексті таких понять і суспільних явищ, як соціально-економічний прогрес і його складові, стійкий розвиток, соціальна згуртованість, соціальна справедливість тощо. Розуміння діалектики взаємозв'язку та взаємообумовленості виокремлених раніше категорій є ключем до усвідомлення глибинних засад соціалізації та її ролі в забезпеченні стійкого розвитку економіки та суспільства.

На наше переконання, соціалізацію відносин у сфері праці варто розглядати насамперед у контексті діалектики соціальної та економічної складових суспільного поступу. Зазначимо, що ще донедавна в економічній теорії домінували підходи, за яких соціальний чинник трактувався суто як похідний від економічного, що надавало соціальному розвитку ознак вторинності щодо економічного поступу. Такі погляди стали можливими через спотворене розуміння діалектики економічного й соціального аспектів суспільного розвитку, взаємозв'язку та взаємообумовленості соціальної й економічної політики.

Справді, соціальний і економічний аспекти суспільного розвитку тісно переплетені. Перш ніж розподіляти створені блага та задовольняти різноманітні потреби, необхідно виробляти, і це є аксіомою. Утім це аж ніяк не заперечує першочергової значущості соціального розвитку. Синтез соціального й економічного аспектів суспільного розвитку випливає з їхньої взаємодоповнюваності та подвійної ролі людини в суспільному виробництві, а саме як фактора виробництва і мети виробництва, досягненню якої і покликана слугувати економіка. Економічному розвитку завжди притаманні соціальні наслідки, тобто він соціальний за природою. Інша річ — в який спосіб розподіляються результати економічної діяльності, чи досягається оптимізація інтересів суб'єктів суспільного виробництва, чи домінують на полі соціально-трудової сфери процеси соціалізації або, навпаки, десоціалізації.

Економічною наукою доведено і підтверджено практикою, що економічний і соціальний прогрес, економічний і соціальний розвиток узгоджуються та мають одновекторну динаміку тоді, коли економічні досягнення супроводжуються соціалізацією суспільних відносин та коли така соціалізація виявляється передусім у соціально-трудовій сфері і стосується інтересів абсолютної більшості економічно активного населення. У контексті досліджуваної проблематики

принципово важливою є відповідь на запитання: заради кого і заради чого організовується виробництво, здійснюється економічна діяльність та досягається економічне зростання?

Звичні твердження, що соціальна політика має бути похідною від економічної, не є випадковими, це — продовження сприйняття людини лише як працівника, реалізація здібностей і самореалізація якого можливі лише на виробництві. Однак умови й завдання розбудови економіки інноваційного типу та соціальної держави вимагають запровадження нових принципів формування соціальної політики, усвідомлення її нової ролі в забезпеченні соціальної динаміки. Слід виходити з того, що соціальна політика вже виросла з колишніх рамок економічної політики, а загальна економізація політики, що була характерною і великою мірою виправданою в доіндустріальному та індустріальному суспільстві, яке сповідувало інші цінності, — це вже атрибутика вчорашнього дня.

Поставимо собі питання: чи може бути соціальна компонента другорядною в умовах, коли магістральним напрямком прогресу цивілізації стає розбудова економіки знань, і знання та інновації на 60 % і більше мають наповнити вартість кінцевого продукту? чи можна й надалі керуватися традиційними уявленнями про взаємозв'язок економічного і соціального розвитку, що сформувалися в епоху індустріалізму, а реальністю сьогодення є вражаючі зміни в структурі активів суб'єктів господарювання на користь нематеріальних, і левова частка останніх припадає на людський капітал, який формується здебільшого в соціальній сфері?

Ураховуючи, що на сучасному етапі НТР людина стає носієм найбільш потужного, найбільш продуктивного капіталу — людського, і водночас вона зберігає статус мети виробництва, соціальний розвиток остаточно втрачає риси вторинності щодо економічного поступу. У державі соціального типу, у суспільстві, в якому людина є і головним чинником, і головною цінністю, мета соціально-економічного розвитку, економічна політика має розглядатися виключно як складник соціальної політики, а не навпаки. Тож маємо звільнитися від тягаря застарілих теоретичних уявлень щодо взаємозв'язку і взаємодії економічної й соціальної сфер, економічної й соціальної політики, від погляду на соціальну сферу як суто витратну. Пам'ятаймо, що будь-яка догма призводить до застою, постановки помилкових цілей, прийняття хибних рішень, і всі реформаторські зусилля при цьому втрачають сенс.

Значний внесок у формування сучасної парадигми взаємозв'язку та взаємообумовленості соціальної та економічної компонент розвитку, в обґрунтування пріоритетності розвитку людини зробив лауреат Нобелівської премії з економіки 1998 р. Амартія Сен. Цей учений послідовно та переконливо розвінчує міф, згідно з яким «розвиток людини» та створення умов для гідного життя можуть дозволити собі лише найбільш розвинені країни.

А. Сен доводить хибність засновку, відповідно до якого розвиток людини — це наслідок створення значного економічного потенціалу, а твердження, що спочатку в тій чи іншій країні необхідно нагромадити значний економічний потенціал і лише потім можна ставити питання про «розвиток людини», вважає і помилковими, і вельми шкідливими. Логіка суджень та прийняття рішень починаючи з найвищих щаблів мають здійснюватися, за Сеном, за таким сценарієм:

спочатку керівництво країни як пріоритет суспільного розвитку визначає формування та підтримку інститутів, котрі безпосередньо забезпечують формування людського капіталу (освіти, охорони здоров'я, культури). Далі має відбутися реальна підготовка «економічного чуда», що передбачає масштабні інвестиції у людський капітал. При цьому вкладання в «розвиток людини» мають зачепити абсолютну більшість громадян незалежно від рівня їхніх матеріальних доходів. Сучасний розвиток, у трактуванні А. Сена, це — розширення людських можливостей, людської свободи, «свобода вибору між різними способами життя», «експансія людських можливостей»[3].

Реалізацію нової стратегії розвитку, в основі якої — розширення людської свободи і людських можливостей, покладено в підґрунтя програм діяльності багатьох урядів, зокрема нинішнього лівоцентричного уряду Бразилії. Останній концентрує зусилля на розв'язанні саме соціальних проблем. При цьому принципово важливим є те, що боротьба з бідністю означає не просто подолання браку матеріальних засобів, а розширення можливостей людей для вияву їхніх здібностей. До того ж подолання бідності є «віссю розвитку» всієї нації, складовою якої є підвищення продуктивності національної економіки[4]. Так, міністр соціального розвитку Бразилії Патрус Ананіас наголошує, що нинішня політика його уряду є протилежною економоцентризму і базується на тому, що саме вирішення соціальних проблем є умовою розвитку нації в цілому[5].

Не можна не погодитись із висновками, оприлюдненими на десятому засіданні наукового семінару «Сучасні проблеми розвитку» (м. Москва, 2010 р.), в яких, зокрема, зазначається: «Що ж стосується Росії *та інших країн СНД* (виділено авторами), то поворот їх у бік соціальності є для них імперативом виживання на політичній карті світу. Поки вони живуть в основному за кошт експорту сировини і створеного в радянський період потенціалу. Але неможливо використовувати цей потенціал нескінченно, не підтримуючи й не оновлюючи його. І жодна модернізація … не стане реальністю, поки в країні деградує якість населення — у плані і фізичного здоров'я, і інтелектуально-духовного розвитку»[6].

У контексті проблематики, що розглядається, і досі актуальним залишається запитання: розвиток — чий і для чого? Переконані, що відповідь має бути лише одна: розвиток — людини, її якостей, здібностей задля підвищення якості життя. Соціалізацію соціально-трудових відносин, соціалізацію розвитку не можна розглядати як перепону економічного зростання, оскільки останнє апріорі не-

---

[3] *Sen A.* Development as Capability Expansion / Human Development and the International Development Strategy for the 1990s. — P. 44. Див. також: *Dreze J., Sen A.* India: Development and Participation. Oxford, 2002. — P. 35; *Sen A.* Development as Freedom. Oxford, 1999. — P. 3.

[4] *Окунева Л. С.* Бразилия: Особенности демократического проекта. Страницы новейшей политической истории латиноамериканского гиганта (1960-е гг. — 2006 г.). — М., 2008. — С. 637, 765—766; *Lautier B.* La protection sociale dans le Bresil de Lula: Trop de depenses, ou trop peu de recettes? // Revue Tiers Monde. Juillet-septembre. — 2003. — № 175. — P. 527, 541.

[5] *Ananias P.* Politicas sociais como pilar fundamental para o desenvolvimento de uma nacao (Artigo de 2008-01-29) // [Electronic resource]. — Available from :
http://www.mds.gov.br/noticias/artigo-politicas-sociais-como-pilar-fundamental-para-o-desenvolvimento-de-uma-nacao-patrus-ananias.

[6] Человеческое развитие: количественное измерение и процессы в мировой системе : материалы научного семинара // Мировая экономика и международные отношения. — 2010. — № 7. — С. 126.

можливе без потужного людського капіталу, котрий формується в соціальній сфері, та без багатьох інших соціальних імперативів, таких як соціальний капітал, довіра, соціальна згуртованість тощо.

Ще раз наголошуємо на тому, що приниження ролі соціальної складової суспільного розвитку, вияви нехтування нею пояснюються передусім традиційним мисленням. Один з так званих *вічних постулатів*: економіка є первинною, а соціальна сфера, соціальний розвиток — вторинні, похідні від першої — потребує не тільки перегляду, а взагалі іншого бачення взаємозв'язку, взаємообумовленості економічного та соціального аспектів суспільного поступу.

Ні в кого не викликає сумніву, що баланс економічних можливостей і витрат на соціальний розвиток має додержуватися. Але головне те, на яких засадах будується загальна соціально-економічна політика, чи створені передумови для стійкого розвитку, від чого відштовхуються розробники цієї політики — від суспільних потреб соціуму чи потреб так званої владної еліти; як трактуються вкладання в соціальну сферу — як невиробничі витрати або соціально значимі інвестиції, а отже, соціальна політика — це перш за все соціальний захист або розвиток (соціальний, демографічний, культурний тощо).

З наведених раніше засновків та обґрунтувань випливає, що соціалізація відносин у сфері праці — багатопланове, складне суспільне явище, для якого характерні соціальна динаміка, пошук способів оптимізації інтересів суб'єктів, що фігурують на полі соціально-трудової сфери, прагнення до соціального консенсусу в складному й суперечливому світі праці. Мають рацію науковці, які наголошують на тому, що тисячолітня історія людства являє собою ні що інше, як історію пошуку ліпшої долі та більш справедливого соціально-економічного устрою для абсолютної більшості людей.

Варто зазначити, що на рубежі двох тисячоліть, незважаючи на всі труднощі, суперечності, перманентні кризові явища, у царині соціально-економічного розвитку загалом і розвитку соціально-трудової сфери зокрема також спостерігається позитивна динаміка. Утім ця динаміка є далеко не тією, на яку очікувало людство ще 10—15 років тому. Асиметрія в економічному й соціальному розвитку, що є реальністю сьогодення, зумовлює нестійкість суспільного розвитку.

Нестабільність сучасного світу, що посилюється під впливом процесів глобалізації та інших об'єктивних і суб'єктивних чинників[7], спричинює необхідність пошуку нових шляхів розвитку цивілізації.

Зазначимо, що нині в науковій літературі широко обговорюються три можливі шляхи суспільно-економічного розвитку, а саме:

1) дальший розвиток глобалізаційних процесів у сучасному варіанті;

2) антиглобалізація, прихильники якої вважають за потрібне жорстко обмежити міжнародні економічні відносини та повернути глобальний бізнес у межі національних економік;

3) глобалізація і стійкий розвиток, або так звана *глобалізація з людським обличчям*.

Переконані, що перші два можливі з наведених щойно шляхів суспільно-економічного розвитку, виокремлені вище, є неприйнятними. Перший з них

[7] Чинники, що дестабілізують соціально-трудову сферу, та їхні змістові характеристики розглядаються в наступному підрозділі.

розглядаємо як глухий кут, оскільки він розширює всю гаму економічних, екологічних, соціальних суперечностей та породжує нові й нові конфлікти. Другий вважаємо нереальним, оскільки повернути глобальний бізнес у національні межі — це приблизно таке саме завдання, як повернутися до феодальних відносин після завершення промислової революції.

Суспільно-економічний розвиток, що передбачає поєднання глобалізаційних процесів зі стійким розвитком, більш складний за формами, методами, технологією його забезпечення, ніж перший шлях розвитку. Водночас він реальніший за другий і такий, що має «приручити» глобалізацію, надати їй соціально орієнтованого характеру.

Тож змушені констатувати, що сучасна історія людства з її міжкласовими, міжнаціональними, міжетнічними конфліктами, революціями, війнами, перманентними кризами, різкими піднесеннями та падіннями в розвитку є переконливим прикладом нестійкого суспільного розвитку в планетарному масштабі. Іманентними суспільному розвитку атрибутами нестійкості є дисгармонічність, незбалансованість відносин між людьми, народами, цивілізаціями, державами та їх об'єднаннями, між суспільством і природою, що й спричинює конфлікти, катаклізми, деградацію навколишнього середовища та загрожує життю людей, безпечному, вільному їх розвитку, розширенню можливостей, самому існуванню людства.

Вивчаючи природу, сутнісні засади поняття «стійкий розвиток», маємо перш за все звернути увагу на те, що в сучасній науці та практиці утвердилася так звана еколого-економічна концепція стійкого розвитку. Для поглиблення цієї тези зазначимо, що в чинних міжнародно-правових актах, ухвалених на рівні ООН, інших авторитетних міжнародних організацій, проблематика стійкого розвитку розглядається крізь призму екологічної та економічної домінант цього явища з акцентом на першій (екологічній). Безумовно, екологічна незбалансованість є одним з найважливіших (чи не найважливішим) чинником нестійкого розвитку в планетарному вимірі. Але очевидним є й те, що екологічні проблеми є далеко не єдиними причинами нестійкого розвитку соціуму. Водночас треба усвідомлювати, що джерелом екологічних проблем є не стільки природні катаклізми, скільки загальна дисгармонія суспільних відносин як породження незбалансованості в системі соціально-трудових, організаційно-економічних, соціально-економічних та інших відносин.

Підтримуємо думку тих науковців та практиків, які вважають, що свідоме чи несвідоме формування в суспільній свідомості екологічного та(або) еколого-економічного розуміння стійкого розвитку є непродуктивним, оскільки невиправдано обмежує проблематику стійкого розвитку та шляхи її дослідження. Реальність є такою, що на стан суспільного розвитку, співвідношення стійкості й нестійкості чимраз більший вплив справляють соціокультурні, політико-правові, соціально-трудові та інші компоненти суспільного поступу. Проте саме цим компонентам у концепції стійкого розвитку відведено роль, що є незіставною з їхньою реальною значущістю та впливом на суспільне буття.

Стійкість суспільного розвитку дедалі більше залежить від духовних, ментальних, моральних, психологічних чинників суспільного буття. Отже, стійкий розвиток, як актуалізований феномен сьогодення, є багатоаспектним, багатокомпонентним явищем, що має людський, економічний, екологічний, соціальний,

політичний, культурологічний, духовно-моральний виміри, які одночасно є чинниками забезпечення усталеної суспільної динаміки.

Перш ніж розбудовувати моделі або конкретні заходи щодо забезпечення стійкого суспільного розвитку, маємо попередньо з'ясувати сутність поняття «стійкий розвиток» та теоретичні засади понять «чинники, умови, напрями стійкого розвитку» й усвідомити філософію цього суспільного феномену. Під час дослідження теоретико-методологічних та прикладних аспектів стійкого розвитку варто звернути увагу на таке. Незважаючи на те що термін «стійкий розвиток», як і відповідна концепція, з'явився у 80-ті роки XX ст., філософські аспекти цієї проблематики висвітлено ще в працях Ф. Енгельса, А. Тойнбі, В. Вернадського, М. Кондратьєва та інших учених. Важливий внесок у розроблення концепції стійкого розвитку зробили члени Римського клубу, які виокремили соціальні проблеми як глобальні проблеми людства, обґрунтували, що однією з передумов розв'язання соціальних, економічних та екологічних конфліктів є забезпечення справедливого розподілу наявних благ і послуг.

Вважаємо за потрібне ще раз наголосити, що концепція стійкого розвитку виникла як відповідь на негативні наслідки глобалізації, передусім соціальні. Згадану концепцію було ухвалено в червні 1992 р. у Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН з питань навколишнього середовища і розвитку. У роботі конференції взяли участь глави, члени урядів і експерти 179 держав, а також представники наукових і ділових кіл, неурядових організацій. Проведенню цієї конференції передувала значна підготовча робота, що охоплювала, зокрема, наукове опрацювання нової моделі розвитку цивілізації. Так, 1983 р. з ініціативи Генерального Секретаря ООН було створено Міжнародну комісію з навколишнього середовища і розвитку, яку очолила прем'єр-міністр Норвегії Г. Х. Брундтланд. 1987 року було опубліковано звіт цієї комісії «Наше спільне майбутнє». З того часу, коли було опубліковано звіт комісії, у міжнародний обіг увійшло поняття «sustainable development» — стійкий розвиток (рос. — устойчивое развитие. — *Авт*.).

Автори згаданого щойно звіту під стійким розвитком розуміють таку модель соціально-економічного розвитку, за якої досягається задоволення життєвих потреб нинішнього покоління людей без того, щоб майбутні покоління були позбавлені такої можливості. Саме це визначення стало основою формулювання стійкого розвитку, яке закріпилось у документах, ухвалених у Ріо-де-Жанейро на Конференції ООН у червні 1992 р., серед яких відзначимо такі, як Декларація з навколишнього середовища і розвитку, Порядок денний на XXI століття. Основною тезою звіту «Наше спільне майбутнє» є те, що економіка має задовольняти потреби людей, але її зростання має вписуватись у межі екологічних можливостей планети. Автори доповіді закликали світову спільноту до започаткування «нової ери економічного розвитку, безпечного для навколишнього середовища».

З документів, ухвалених на міжнародному рівні, випливає, що мета стійкого розвитку полягає в забезпеченні соціально-економічного прогресу, який уможливлює подолання найскладніших економіко-екологічних проблем і соціальних суперечностей та забезпечує задоволення матеріальних і духовних потреб як нинішніх, так і прийдешніх поколінь.

Для досягнення зазначеної мети стійкий розвиток має передбачити:

- економічне зростання, що необхідне для досягнення прийнятних матеріальних стандартів життя, боротьби з бідністю;
- досягнення соціально прийнятної диференціації доходів. При цьому має зменшуватися прірва між рівнем доходів у різних країнах, а також досягатися вирівнювання між різними верствами населення в межах однієї країни;
- підвищення значущості духовних цінностей, задоволення духовних потреб людей, подолання соціальних антагонізмів;
- збереження рівноваги екосистем, що історично склалися, заради безпечного майбутнього людства.

Наголосимо, що стійкий розвиток, як наукова категорія та соціально-економічне явище, перестав бути лише предметом наукових досліджень. Усвідомлення його значущості обумовило внесення відповідних положень до програмних документів, які визначають мету розвитку окремих країн та їхніх об'єднань. Так, у ст. 2 Договору про Європейський Союз (Амстердамська версія) як мета цього об'єднання країн проголошується «…сприяння економічному й соціальному прогресу та високому рівню зайнятості, а також забезпечення зваженого і стійкого розвитку, зокрема через створення простору без внутрішніх кордонів, через зміцнення економічної та соціальної згуртованості…»[8]. У проекті Договору про Конституцію для Європи (ст. 3.3) його автори зазначають: «Євросоюз прагне до стійкого розвитку Європи на основі зваженого економічного зростання, до конкурентоспроможного соціального ринкового господарства, орієнтованого на повну зайнятість і соціальний прогрес»[9].

Повертаючись до теоретико-методологічних засад стійкого розвитку, маємо визнати, що даний термін містить певну суперечливість з огляду на первинне значення понять «стійкість» та «розвиток». Справді, «стійкість» передбачає рівновагу, тимчасом як «розвиток» можливий лише за умови постійного виходу системи з рівноважного стану. Зазначимо також, що «стійкість» можна розглядати як здатність утримувати рівновагу (не падати, не руйнуватися) і як стабільність, тобто здатність не змінюватись або підтримувати певні стійкі темпи поступального руху.

Суперечливість терміна «стійкий розвиток» стає меншою, якщо під ним розуміти стан перманентного відтворення динамічної рівноваги з періодичною зміною рівня розвитку, за якого відбувається постійне розв'язання суперечностей між внутрішніми компонентами системи розвитку, а життєзабезпечувальні параметри природи, соціуму не наближаються до межі катастрофічних, небажаних для системи трансформацій.

Інтереси чіткого формулювання змісту поняття «стійкий розвиток», усвідомлення його якісних характеристик потребують неодмінного врахування того, що для кожної людини, держави, суспільства насправді існує необхідність стійкого розвитку як поступального; розвитку, за якого узгоджується досягнення економічних і соціальних завдань; розвитку, що забезпечує підвищення добробуту людей і за якого немає загрози екосистемі; розвитку, що забезпечує під-

---

[8] *Лотар В.* Европейская социальная модель и социальная сплоченность: какую роль играет ЕС? / Витте Лотар // Человек и труд. — 2006. — № 1. — С. 23.

[9] Там же.

вищення якості життя абсолютної більшості населення за умов стійкості біосфери, тобто коли виробничо-господарська діяльність не породжує перевищення допустимого порога погіршення біосфери і деградацію природних систем; розвитку, який задовольняє потреби сучасності, забезпечується функціонуванням соціально орієнтованої ринкової економіки та дією інститутів громадянського суспільства і не ставить під загрозу спроможність майбутніх поколінь задовольнити свої потреби.

Для динамічних систем, а саме такою є система стійкого розвитку, як сукупність об'єктів, суб'єктів, форм, методів, принципів, що діють і застосовуються в цій царині, стабільність, рівновага означають не консервацію наявного стану, а еластичну змінність, за якої зберігається цілісність системи, її здатність до самовідновлення і відтворення. Отже, стійкий розвиток — це відтворення стану динамічної рівноваги і пов'язаної з цим еластичності таких підсистем, як економічна, політична, демоекономічна, соціально-трудова та екологічна; це такий розвиток, що забезпечує підвищення якості життя абсолютної більшості населення й не супроводжується погіршенням середовища та деградацією природних систем.

Особлива роль у забезпеченні стійкого розвитку суспільства належить соціально-трудовим відносинам, а саме їхньому змісту, характеру, типу, оскільки майже всі соціально-економічні процеси опосередковуються взаєминами між людьми. При цьому соціально-трудові відносини впливають на всі складові стійкого розвитку, передусім на стійкість соціально-економічного розвитку та соціально-політичну стабільність. Вивчаючи теоретичні та прикладні аспекти стійкого розвитку та роль соціально-трудових відносин у його забезпеченні, маємо виходити з розгляду особистості як діалектичної єдності та з виокремлення в ній природного, соціального та індивідуального, з усвідомлення того, що людина є одночасно частиною живої природи, членом суспільства, індивідом з набором специфічних властивостей і якостей. Якщо розглядати особистісний фактор з позицій стійкого розвитку, то маємо акцентувати увагу й на тому, що це не просто один із факторів виробництва, а найбільш творча, продуктивна, продукуюча основа природи й суспільства. Тому змістом соціально-трудових відносин з огляду на потребу стійкого розвитку має бути не тільки забезпечення належного рівня життя, а й формування найманих працівників «нової формації», для яких досягнення цілей стійкого розвитку стає однією з основних потреб.

Вплив соціалізації відносин у сфері праці на стійкість розвитку економіки і суспільства здійснюється завдяки формуванню найбільш сприятливих умов, за яких такий розвиток набуває динаміки, є передбачуваним і прогнозованим. Сприйняття абсолютною більшістю населення наявних відносин у сфері праці як справедливих, «здорових» сприяє підвищенню соціальної згуртованості, а отже, і стійкості розвитку.

Сутність доктрини соціальної згуртованості, її значення, складники розвитку стають зрозумілими, якщо цей суспільний інститут розглядати з таких позицій:

1. Соціальна згуртованість ґрунтується на соціальних правах і доступі усіх громадян до своїх прав, тобто на реальній можливості ними скористатися та захистити їх.

2. Запорукою соціальної згуртованості є висока довіра громадян до інститутів влади та інших інститутів громадянського суспільства, як і довіра між громадянами та їх соціальними групами.

3. Обов'язковим атрибутом соціальної згуртованості суспільства є соціально відповідальна держава з розгалуженими інститутами соціального захисту та соціальної інтеграції.

4. В основі соціальної згуртованості суспільства — добробут абсолютної більшості громадян, гармонійні й стабільні суспільні відносини.

5. Соціальна згуртованість — це стан суспільства, в якому його члени діють відповідально, соціальний діалог є повсякденною нормою, наявні інститути і процедури сприяють активному залученню людей до публічного, культурного і трудового життя суспільства.

6. Соціальна згуртованість передбачає задіяння демократичних принципів ухвалення суспільно значущих рішень.

У сукупності все це має створити атмосферу солідарності, утвердження на практиці принципів соціальної справедливості, звести до мінімуму відчуженість, досягти суспільної згоди з ключових питань життєдіяльності людини та її соціального розвитку, мінімізувати соціальну ізоляцію та соціальну дезінтеграцію. Як критерії (інтегратори) соціальної згуртованості слід розглядати: показники, що характеризують рівень диференціації доходів; відносні й абсолютні показники бідності; рівень довіри громадян до державних, соціальних, політичних інститутів; наявність дискримінації; рівень маргіналізації та соціальної дезінтеграції.

Особлива роль у становленні та розвитку соціальної згуртованості належить такому неформальному інституту, як довіра, та соціальному капіталу, що формується в суспільстві на усіх його рівнях. Є всі підстави стверджувати, що соціальна згуртованість — це свого роду «нагорода» суспільству за його внутрішню гармонію та довіру, що утверджується між членами суспільства та його суспільними групами.

8.2. Асиметрії розвитку соціально-трудової сфери

Характерною рисою сучасних моделей соціально-трудових відносин є *асиметричність*, виявом якої є негативна динаміка щодо балансу інтересів основних суб'єктів цих відносин — найманих працівників та працедавців. Дедалі виразніше порушення балансу інтересів на користь працедавців, відхід від здобутків «золотих» 1970-х — 1980-х років дає підстави твердити про «десоціалізацію» відносин між працею і капіталом як тенденцію функціонування соціально-трудової сфери останніх двох десятиліть.

Тож відмітною ознакою наявних моделей соціально-трудових відносин є асиметричність, вияви якої вельми багатоманітні. Назвемо головні з них:

- масові випадки розподілу результатів виробництва (доходів) не на користь найманих працівників;
- порушення прав найманих працівників на гідні умови праці;

• невиконання працедавцями зобов'язань, передбачених трудовим договором (контрактом).

За нашими оцінками, що збігаються з результатами досліджень багатьох фахівців у галузі економіки праці та соціально-трудових відносин, у період перманентних криз інтенсивність ущемлення трудових прав працівників наростає, його форми урізноманітнюються.

Остання фінансово-економічна криза супроводжувалась і далі супроводжується такими порушеннями з боку працедавців:

♦ звільнення з тенденційно оформлених підстав (неодноразове невиконання трудових обов'язків, невідповідність працівника наявним вимогам за результатами атестації);

♦ примушення до звільнення за власним бажанням замість звільнення за скороченням чисельності або штату з виплатою компенсації;

♦ одностороння зміна умов трудового договору (зниження заробітної плати, скорочення витрат на створення безпечних умов праці, примушення до переукладання трудового договору з безстрокового на строковий);

♦ невиплата або несвоєчасна виплата заробітної плати;

♦ неповний розрахунок під час звільнення;

♦ запровадження атипових графіків робочого часу, що відповідають потребам переважно працедавців;

♦ праця понад норму без оплати або компенсацій.

Отже, ідеться про наростання асиметричності прав і обов'язків, розподілу соціальних витрат і вигід працедавців, з одного боку, і найманих працівників — з другого. Працедавці задля формування балансу витрат і вигід на свою користь прагнуть неформальних або напівформальних відносин у сфері праці, які для них стають усе більш «привабливими».

Набір «привабливих» для працедавців неформальних правил та норм поведінки на полі соціально-трудових відносин має тенденцію до розширення:

• праця понад норму без оплати або компенсацій;
• заробітна плата «у конвертах»;
• безстрокові відпустки;
• скорочений робочий тиждень;
• атипові графіки робочого часу.

Усе наведене — далеко не повний перелік специфічних рис соціально-трудових відносин, що реально функціонують у сучасному світі праці. За такого стану наймані працівники змушені перебувати одночасно у двох «світах праці», у двох вимірах. Перший — це формальний, в якому чинний оформлений трудовий договір, декларуються права людини праці, і другий — це реальний з його неформальними або напівформальними відносинами, діями в обхід або всупереч досягнутим домовленостям на етапі укладення трудового договору.

В узагальненому вигляді форми асиметрії в царині соціально-трудових відносин є такими:

♦ інституціональна (несформованість інститутів-норм та інститутів-організацій, які мають унеможливити диспропорції в розподілі ризиків, нерівність прав і стартових позицій та можливостей суб'єктів);

♦ економічна (свідоме заниження трудового внеску й ущемлення інтересів у процесі розподілу доходів);

♦ соціальна (нерівність соціального стану, порушення принципу соціальної справедливості, поглиблення розшарування за рівнем доходів та статків, нерівність доступу до соціальних благ, зростання відмінностей у якості життя);

♦ інформаційна (нерівномірний розподіл або спотворення інформації)[10].

Наслідком наявних асиметрій у царині соціально-трудових відносин є порушення принципів справедливості, збагачення одних суб'єктів за кошт інших, посилення суспільної нерівності й соціальної напруженості, зростання соціальної незгуртованості. Підтвердженням асиметрії в соціально-трудових відносинах сьогодення та їхньої десоціалізації є ціла низка соціально-економічних показників, що їх можна продемонструвати на прикладі не тільки країн з перехідною економікою, а й розвинених країн світу, включаючи країни Західної Європи.

Маємо підстави для висновку, що чимало країн, зокрема членів ЄС-15, протягом останніх років провадили політику стримування підвищення реальної заробітної плати. В Європейському Союзі це відбувалося в умовах прийнятних темпів зростання продуктивності праці і більш-менш стабільного стану на ринках праці. Так, наприклад, за десятиліття 1996—2006 рр. в Іспанії спостерігалося зниження середньої реальної заробітної плати. Незначне підвищення останньої було у Франції, Німеччині, Австрії, Португалії та Італії.

Наголосимо, що в більшості країн ЄС-15 у 1996—2006 рр. реальна заробітна плата за своїми темпами приросту була нижча за приріст показників економічного зростання. Отже, «економічний пиріг» дедалі більше розподілявся не на користь найманих працівників, що мало своїм наслідком зниження частки заробітної плати у ВВП. У цілому в країнах ЄС-27 частка заробітної плати у ВВП скоротилася з 59,6 % у 1995 р. до 57,1 % у 2007 р. Це скорочення ще разючішим було у країнах, що входять до єврозони, в яких частка заробітної плати у ВВП за цей самий період скоротилася з 59,4 до 55,8 %.

Значення змін розглядуваного показника в розрізі окремих країн наведено на рис. 8.1.

Згідно з даними рис. 8.1 за період після 1995 р. частка заробітної плати у ВВП знизилась у 24 країнах і зросла лише в шести (з наведених). Найбільше зниження цього показника було в Болгарії (більш як на 15 %). В Австрії, Польщі, Норвегії, Словенії падіння даного показника становило майже 10 %. Відчутним було зниження частки заробітної плати у ВВП в період після 1995 р. й у Естонії, Іспанії, Німеччині, Угорщині та Ірландії. Водночас частка заробітної плати у ВВП підвищилась у Чехії, Данії, Ісландіії, Литві, Швеції та Румунії.

[10] Виявляється з боку як працівника, так і працедавця. З боку працівника інформаційна асиметрія має такі вияви, як викривлення інформації щодо здійснення трудового процесу, перебільшення власних трудових досягнень, продаж таємниць фірми конкурентам, подання невірогідних даних особистісного характеру — щодо освіти, професійного зростання тощо. З боку працедавця інформаційна асиметрія може мати такі форми вияву, як викривлення інформації щодо фінансово-економічного стану організації, перебільшення перспектив кар'єрного зростання працівника та можливостей його самореалізації, неточні дані щодо стану робочих місць і їх відповідності вимогам безпеки, завуальовані положення трудового договору (контракту), які не гарантують одержання задекларованих винагород (пільг, компенсацій тощо).

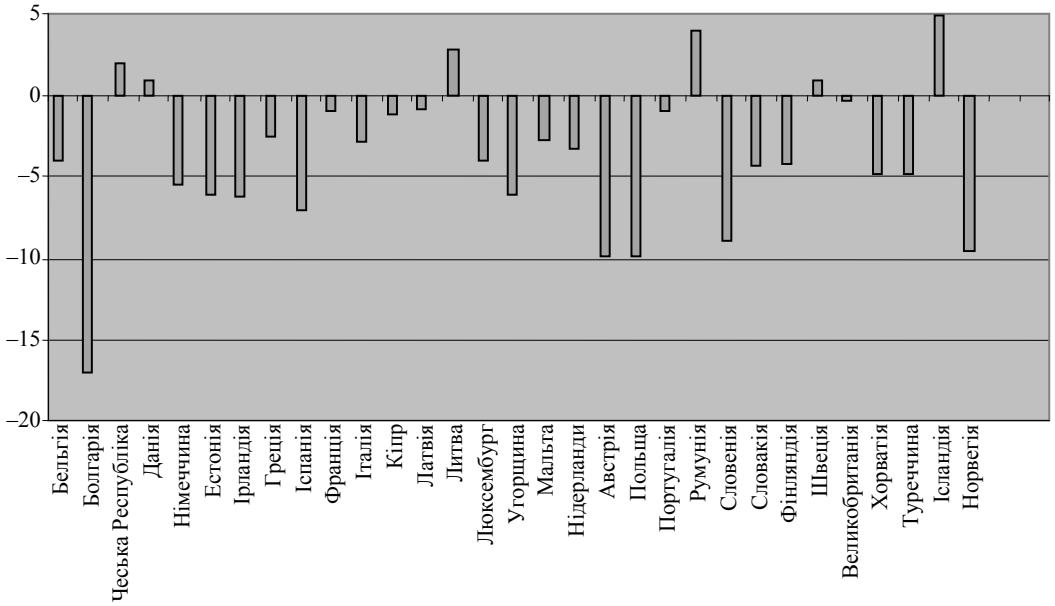


Рис. 8.1. Зміна частки заробітної плати у ВВП
(2007 р. проти 1996 р.) країн Європи
та Центральної Азії (щодо яких Євростат має дані)

Джерело: Annual macroeconomic database of the European Commission's Directorate General for Economic and Financial Affairs (AMECO).

Свідченням поглиблення асиметрій у царині соціального розвитку є інтенсивне зростання нерівності в розподілі доходів. Зарубіжні фахівці у 2004 р. на замовлення Всесвітньої комісії із соціальних аспектів глобалізації завершили дослідження, яке передбачало узагальнення публікацій, досліджень, виданих останніми роками[11] та присвячених впливу глобалізації на соціальний розвиток. Що стосується дії глобалізації на розподіл доходів, то результати дослідження заперечують гіпотезу лауреата Нобелівської премії з економіки Саймона Кузнеця, який у середині 1950-х років стверджував, що нерівність доходів спочатку збільшується в міру зростання середньодушового ВВП, досягає піку за середнього рівня доходів, а потім зменшується в промислово розвинутих країнах. Згадане дослідження переконливо доводить, що глобалізація посилила нерівність у доходах як усередині країн, так і між ними.

Доцільно послатися ще на одне дослідження, яке провели зарубіжні вчені Корніа та Кийські. Воно побудоване на даних за 20 років у 73 країнах, на які припадає більше ніж 4/5 світового населення і ВВП. Наведемо загальні висновки. За останні 20 років нерівність у доходах посилилась у 2/3 цих країн. У дослідженні наголошується, що традиційні причини нерівності **не здатні** пояснити різко зростаюче розшарування за рівнем доходу. Найімовірніше, — вважають автори, — зазначена тенденція пов'язана не зі зрушеннями в упрова-

[11] Автори дослідження Бернард Г. Гантер та Рольф ван дер Хойвен.

дженні нових інформаційних технологій, а, певно, з послабленням **внутрішнього регулювання і зовнішньою лібералізацією**[12].

Сталою є й тенденція до розшарування і на внутрішньодержавному рівні країн. Так, більшість країн Європи зіткнулися зі зростанням відмінностей у рівнях заробітної плати. Це стосується і країн ЄС-15, в яких нерівність у доходах населення загалом і працівників зокрема традиційно була низька.

У країнах світу дедалі більш різкій критиці піддається інтенсивне зростання доходів працівників вищих управлінських ланок. Канцлер Німеччини Ангела Меркель в одному з виступів у 2008 р. заявляла, що вражаюче зростання винагород вищих посадовців та керівників вищої ланки може «поставити під загрозу соціальну згуртованість». Така заява активізувала дискусію в Німеччині стосовно того, якою має бути суспільно прийнятна диференціація доходів низько- і високооплачуваних категорій працівників. Про вражаюче підвищення останніми роками заробітної плати та інших грошових виплат у керівників вищої ланки свідчать такі приклади. У Франції розміри винагороди вищих керівників французької фондової біржі CAC-40 2007 р. зросли в середньому на 58 % унаслідок роздування акціонерних опціонів. Приблизно таке саме підвищення розмірів компенсаційних пакетів у вищого керівництва компаній відбулось у Нідерландах.

В одній з найвідоміших наукових праць лауреата Нобелівської премії з економіки (2001 р.) Дж. Стігліца зазначається: «У період дев'яностих років загальна оплата глав американських корпорацій вирвалась із-під впливу звичних економічних сил. Їхні винагороди взлетіли до небачено високих рівнів, нехтуючи всіма економічними законами… У 2000 р. глави корпорацій в Америці одержували у 500 разів більше за заробітну плату середнього найманого працівника»[13].

З огляду на зростаючі асиметрії в соціально-трудовій сфері Дж. Стігліц робить висновок, що «центральною проблемою сучасних економік є завдання забезпечення спільності інтересів».[14] І далі Стігліц підкреслює, що залишається відкритим питання, чи може бути досягнута спільність інтересів за небаченого дотепер розшарування населення за рівнем доходів, яке охоплює більшість країн світу (з незначними варіаціями залежно від моделі соціального устрою, якої додержується конкретна країна).

Приклади неймовірного зростання винагород топ-менеджерів стали об'єктом обговорення широкою громадськістю під час останньої фінансової кризи. У світовій пресі наводилось чимало фактів, коли фінансові ресурси, виділені урядами країн для підтримки окремих суб'єктів, передусім банків, спрямовувалися на виплату щедрих бонусів та інших видів винагороди керівникам вищої ланки управління. Такі тенденції шокували широку громадськість та дали поштовх до вжиття урядами європейських країн певних заходів, включаючи запровадження податкових санкцій, що мають приборкати галопуюче зростання винагород топ-менеджерів[15].

У багатьох країнах Європи (не кажучи вже про інші регіони світу) гострою залишається проблема бідності населення, у тому числі й економічно активно-

---

[12] Международный обзор труда. — М., 2006. — Т. 143. — № 1—2. — С. 20.

[13] *Стиглиц Дж.* Ревущие девяностые. Семена развала / Дж. Стиглиц. — М. : Современная экономика и право, 2005. — С. 173.

[14] *Стиглиц Дж.* Ревущие девяностые. Семена развала. — М. : Современная экономика и право, 2005.

[15] *J. Thorhill, R. Milne and M.* Steen: Accent on egalite: Europe loses patience with its wealthy elite» // Financial Times, FT. com. — 2008. — 8 June.

го. Ця проблема як у окремій країні, так і в цілому у світі є складовою глобальних викликів, які постали перед людством за умов глобалізації. Безперечно, бідність у багатих і бідних країнах за станом доступу до ресурсів, обмежень для людей суттєво різниться.

Для найменш розвинених країн бідність — абсолютне зло; це брак або цілковита відсутність життєвих ресурсів (їжі, чистої питної води, одягу, житла), необхідних для біологічного виживання та забезпечення елементарних прав людини. Бідність у багатих країнах — поняття відносне. Її характеристики пов'язані з нерівністю у розподілі доходів, відхиленням від життєвих стандартів, що сформувались у тій чи іншій країні, обмеженнями у виборі життєвих можливостей.

У розвинених країнах бідною вважається людина з доходом меншим від 50 або 60 % медіанного доходу в країні (залежно від групи країн).

За даними офіційної статистики в другій половині 2000-х років майже 80 млн (16 %) населення країн Євросоюзу і близько 40 млн (13,2 %) жителів США перебували за межею бідності[16]. У Данії й Нідерландах цей показник був 10—12 %, у Греції, Іспанії й Італії — 20—21 %[17].

Відносна бідність і нерівність у доходах належать до показників, що мають стійку динаміку зростання у світовому вимірі. Ця сама динаміка є характерною і для найбільш розвинених країн. Так, у країнах—членах ОЕСР у 1985—2005 рр. частка бідних у населенні зросла з 9,3 до 10,6 % і на 7—8 % зросла нерівність у доходах[18].

На рис. 8.2 подано динаміку бідності у країнах—членах ОЕСР із середини 1980-х до середини 2000-х років.

Дані рис. 8.2 унаочнюють зростання відносної бідності у багатьох країнах-членах ОЕСР та наявність суттєвих відмінностей у рівнях зазначеного показника між країнами Північної Європи, з одного боку, і англосаксонськими країнами — з другого. В основі продемонстрованих відмінностей у рівнях відносної бідності — різні типи соціальної політики, які формуються та реалізуються у складі різних політичних курсів — соціально-демократичного і ліберального. За наявними оцінками заходи із соціального захисту, що їх застосовують північноєвропейські країни, дають можливість знизити ризик потрапляння до групи бідних більш як на 50 %[19].

Зазначені раніше відмінності між північноєвропейськими та англосаксонськими країнами фіксує й індекс бідності населення. Останній розраховується згідно з методикою ООН за даними, що характеризують: ранню смертність (частку населення, яке не дожило до 60 років); рівень функціональної неграмотності дорослого населення і застійного безробіття; частку людей, які перебувають за межею бідності. За наявними даними наприкінці 2000-х років найнижче значення індексу бідності населення було у Швеції й Норвегії, а найбільше, з тенденцією до збільшення — у англосаксонських країнах[20].

---

[16] Eurobarometer. Brussels. 27.10.2009; U.S. Census Bureau [Electronic resource]. — Available from : http://www.census.gov/hhes/www/poverty.html

[17] Social Protection and Social Inclusion in Europe — Key Facts and Figures. Brussels, 16.10.2008.

[18] Are We Growing Unequal? New Evidence on Changes in Poverty and Incomes over the Past 20 Years [Electronic resource]. — Available from : http://www.oecd.org/dataoecd/48/56/41494435.pdf

[19] OECD Observer. October 2009 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd.org

[20] Доклад о развитии человеческого потенциала 2009. — М., 2009. — С. 180.

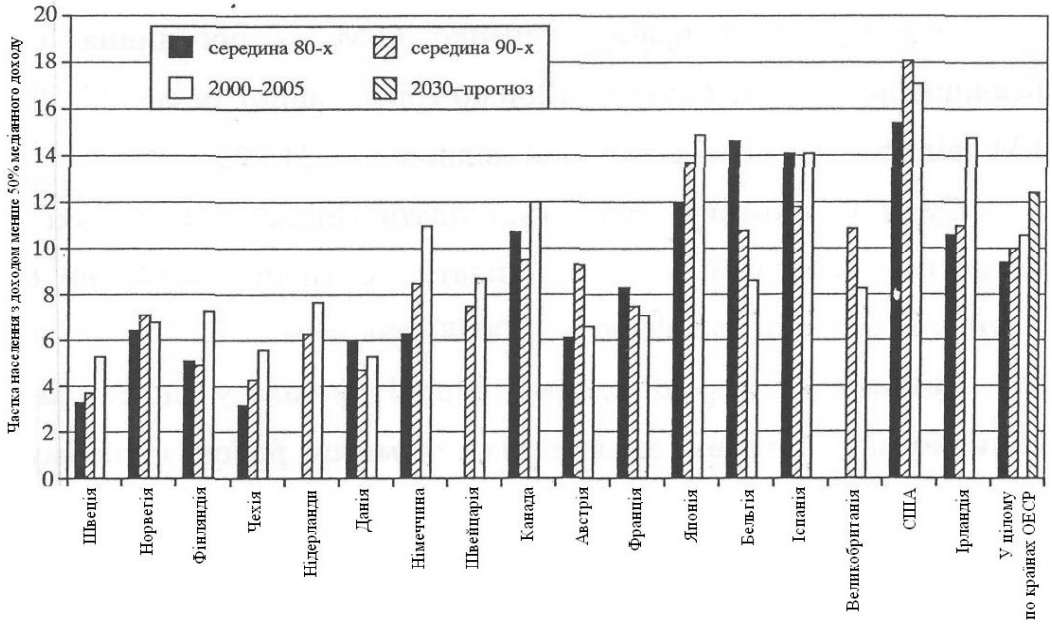


Рис. 8.2. Частка населення в країнах ОЕСР
з доходом нижчим від 50 % його медіанного рівня, %

Джерело: OECD. Stat. Extracts (www.oecd.org)

Для того щоб впливати на показники бідності через розроблення відповідних дієвих заходів, необхідно знати, для яких категорій населення ризик опинитись у групі бідних є найбільшим та які чинники можуть його продукувати. За наявними оцінками найбільш високим є цей ризик для молоді та молодих дорослих. Імовірність потрапити до групи бідних значно підвищується за таких обставин, як розпад родини, втрата годувальника (приблизно втричі), наявність безробітного в родині (у п'ять разів) і робота на низькооплачуваній некваліфікованій посаді[21].

Слід зазначити, що невтішні прогнози щодо динаміки безробіття у найближчій перспективі не додають оптимізму в царині стабілізації відносної бідності, у тому числі в розвинених країнах світу. У середині 2009 р. рівень безробіття у середньому в країнах—членах ОЕСР становив 8,5 %, і очікується його підвищення[22].

На динаміку бідності у розвинених країнах впливає, а за фаховими оцінками впливатиме й у майбутньому, зростання частки низькооплачуваних робочих місць. Варто наголосити, що частка таких робочих місць найнижча в Північній Європі (6—8 %), а найвища — у США та Великобританії (21—25 %). Протягом останніх двох десятиліть динаміка низькооплачуваних робочих місць у розрізі окремих країн була неоднакова. У таких країнах, як Франція, Бельгія, вона мала тенденцію до зниження, однак у більшості країн—членів ОЕСР частка низькооплачуваних робочих місць зростала.

[21] OECD Observer. March 2005 [Electronic resource]. — Available from : www.oecdobserver.org
[22] OECD Observer. October 2009 [Electronic resource]. — Available from : www.oecd.org

Стійке збільшення низькооплачуваної зайнятості пов'язане з розширенням сфери послуг (торгівля, готельне, ресторанне господарство, надання комунальних послуг тощо), в якій частка низькокваліфікованої праці була і залишається традиційно високою. Тож є підстави прогнозувати збереження частки низькооплачуваних некваліфікованих робіт або навіть її збільшення. За таких умов, а також ураховуючи зростання безробіття та чітку тенденцію до поляризації в рівнях доходів, частка осіб з доходами нижчими за 50 % від медіани зберігатиметься високою й у найближчій перспективі.

В Україні глибина і масштаби бідності, прірва між багатством і бідністю, увесь спектр проблем, що породжені або продукуються бідністю, є значно більшими та складнішими в розв'язанні, аніж у розвинених країнах. Статистичні дані, що характеризують стан бідності, та суб'єктивні оцінки українців свого матеріального становища не можуть не викликати серйозного занепокоєння.

За даними європейського соціального обстеження (2006 р.), в якому репрезентовані 25 країн Європи з загальною вибіркою 47 тис. людей, кожний третій опитаний в Україні з переліку відповідей, що можуть характеризувати рівень доходу його родини, вибрав таку: «Жити на такий дохід дуже важко». При цьому зазначимо, що лише серед опитаних у Болгарії таких відповідей було більше.

На рис. 8.3 наведено рейтинг країн за критерієм частки респондентів, які, за їхньою оцінкою, мають значні матеріальні труднощі.

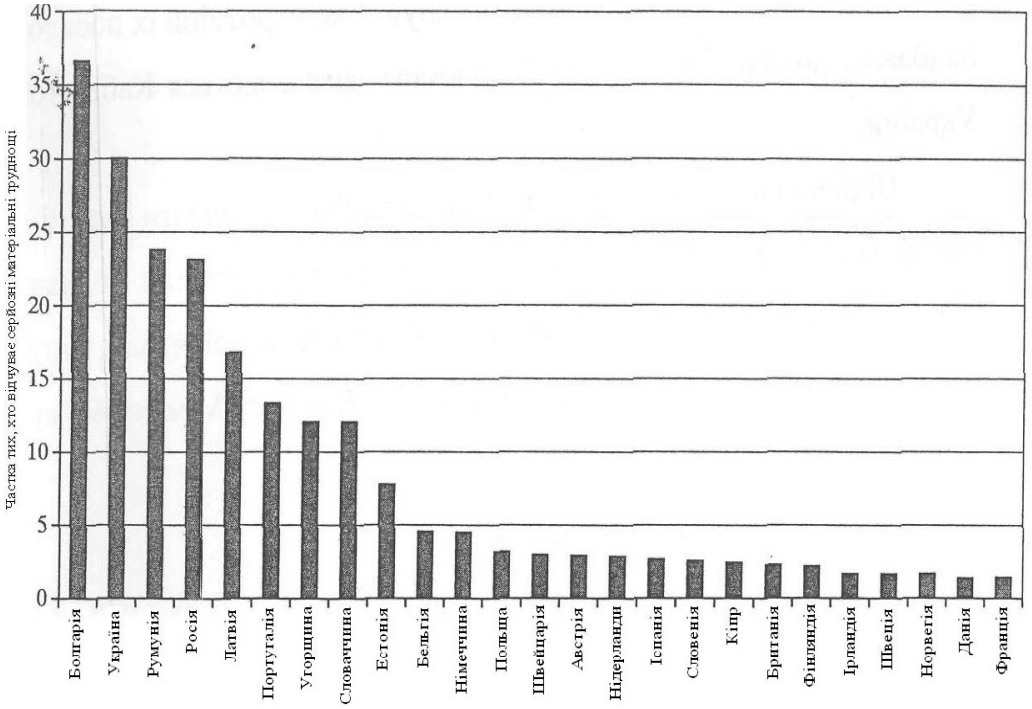


Рис. 8.3. Частка тих, хто відчуває значні матеріальні труднощі, у населенні 25 європейських країн, %

Джерело: Європейське соціальне дослідження, 2006 (ESS-2006) // http://www.europeansocialsurvey.org

Чинники, що дестабілізують соціально-трудову сферу та породжують численні асиметрії в ній, мають як об'єктивний, так і суб'єктивний характер. Найбільш значимі з них такі:

— глобалізація світової економіки та зростання відкритості національних економік;

— трансформація в бік погіршення вікової структури населення в цілому й економічно активного зокрема;

— лібералізація соціально-економічної політики, складником якої є так званий економоцентризм;

— уповільнення темпів економічного зростання;

— зниження ролі соціального діалогу в оптимізації відносин між провідними соціальними силами;

— трансформація інституту зайнятості та різновекторність змін на ринку праці;

— низька, неадекватна потребам сьогодення, роль держави в забезпеченні стійкого розвитку соціально-трудової сфери.

Зупинімося на змістових характеристиках названих щойно чинників, які обумовлюють різноспрямований вплив на соціально-трудову сферу і притаманні їй відносини.

На межі двох тисячоліть чи не наймасштабніший та суперечливий вплив на соціально-трудову сферу справляє глобалізація світової економіки.

Питання впливу глобалізації на соціальну-трудову сферу достатньо глибоко розкриті в цілій низці монографічних видань і статей, що належать авторові[23]. Ці публікації викликали жвавий інтерес у науковій спільноті, а окреслені в них тенденції розвитку соціально-трудової сфери та їх першопричини підтверджуються реальним розвитком подій у сфері безпосереднього докладання праці. Тому в даній монографії обмежимось акцентами на результатах останніх досліджень авторів.

Ще раз наголосимо, що глобалізація світового господарства — процес надто складний, суперечливий, багатовекторний. Ані політики, ані науковці до кінця не усвідомили його роль у розвитку людської цивілізації. Тому сьогодні існує велике різноманіття оцінок наслідків глобалізації світової економіки.

Так, одні економісти з розвитком цього історичного процесу пов'язують можливість вирішення глобальних соціально-економічних проблем, забезпечення гармонізації інтересів розвинутих країн та тих, які розвиваються, стійкий розвиток усієї глобальної системи, досягнення рівноваги між суспільством і природним середовищем. Глобалізація, як процес, що сприяє поглибленню поділу праці, ефективнішому розподілу ресурсів та їх використанню у світовому масштабі, потенційно має супроводжуватися підвищенням продуктивності праці й життєвого рівня населення. Не можна не враховувати і таких позитивних результатів глобалізації, як полегшення доступу споживачів до світової номенклатури товарів і послуг, розширення місткості ринків завдяки розвитку торгівлі, підвищення рівня конкуренції, спрощення доступу інвесторів на ринки інших країн, взаємний обмін досягненнями в технології та організації виробництва тощо.

---

[23] *Колот А. М.* Соціально-трудова сфера : стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2010; *Колот А. М.* Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія / А. М. Колот. — 2-ге вид. без змін. — К. : КНЕУ, 2008; *Колот А. М.* Проблеми розбудови національної моделі соціально-трудових відносин / А. М. Колот // Україна: аспекти праці. — 2002. — № 5.

Однак, не ідеалізуючи позитивних результатів глобалізації, не можемо погодитись із твердженнями, що йдеться не про закономірний історичний процес розвитку світової економіки, а про ефект дій верхівки фінансової олігархії. При цьому не можемо і стверджувати, що глобалізація — це панацея від усіх економічних негараздів. Процеси долучення економік окремих країн до світового господарства вкрай складні за змістом, суперечливі за наслідками і потребують зваженого, неупередженого аналізу та підготовки відповідних наукових висновків і рекомендацій.

Упевнені, що глобалізацію світового господарства за її наслідками не можна однозначно трактувати або як добро, або як соціальне зло. Слід виходити з того, що глобалізація — це об'єктивний процес планетарного масштабу. Як і будь-який складний процес, він потребує регулювання, приведення до певних змістово-часових меж. Загрозу, яку несуть процеси глобалізації, правомірно пов'язувати передусім з запізненням заходів з боку світової спільноти щодо врегулювання цього планетарного явища, з надто повільним ужиттям заходів, які обмежують поширення її негативних наслідків.

Якою ж є природа негативних наслідків процесів глобалізації? Світовий досвід переконує: для того щоб скористатися плодами інтеграційних процесів, у національної економіки мають бути конкурентні переваги, а держава має провадити зважену політику щодо їх посилення та реалізації. Повна ізоляція від процесів глобалізації, як і політика суцільної відкритості національної економіки, — дві крайності в проведенні економічної політики, результат яких приблизно однаковий. Наслідки штучного відгороджування від світової економіки та тих інтеграційних процесів, які там відбуваються, добре відомі з історії радянської доби. Спроба дальшої ізоляції від процесів глобалізації означала б остаточне залишення країни на периферії світової економіки. Утім процес глибшого долучення національної економіки до світового господарства не простий, його мають спрямовувати й регулювати політичні рішення за підтримки держави, з урахуванням стану конкурентних переваг вітчизняних товаровиробників.

Світова практика переконливо свідчить, що вигоди від глобалізації розподіляються далеко не рівномірно. Позитивні результати процесу глобалізації концентруються переважно в країнах із розвинутою ринковою економікою, що яскраво підтверджують такі дані. Співвідношення в доходах між 20 % народонаселення з найвищими доходами, яке проживає в найрозвинутіших країнах, і 20 % — з найнижчими доходами, що проживає в найбідніших країнах, 1997 р. було 74 : 1, тоді як 1990 р. цей показник становив 60 : 1; 1960 р. — 30 : 1; 1913 р. — 11 : 1; 1870 р. — 7 : 1; 1820 р. — 3 : 1[24].

Глобальний розрив у доходах (реальний ВВП на душу населення) між розвинутими та рештою країн світу за період з 1960 по 2007 рр.[25] унаочнено на рис. 8.4.

Отже, економічна глобалізація в її нинішньому форматі не долає, а ще більше посилює асиметрію розвитку країн світового співтовариства, і, відповідно, відтворюється та збільшується гіпертрофована залежність економічно відсталих країн від держав так званого золотого мільярда — глобальних гравців світового господарства.

[24] Доклад о развитии человека за 1999 год // ПР ООН. — Нью-Йорк : Оксфорд : Оксфорд юниверсити пресс, 1999. — С. 8.

[25] Доклад о развитии человека 2009. Преодоление барьеров: человеческая мобильность и развитие // ПР ООН. — М. : Весь мир, 2009. — С. 35.

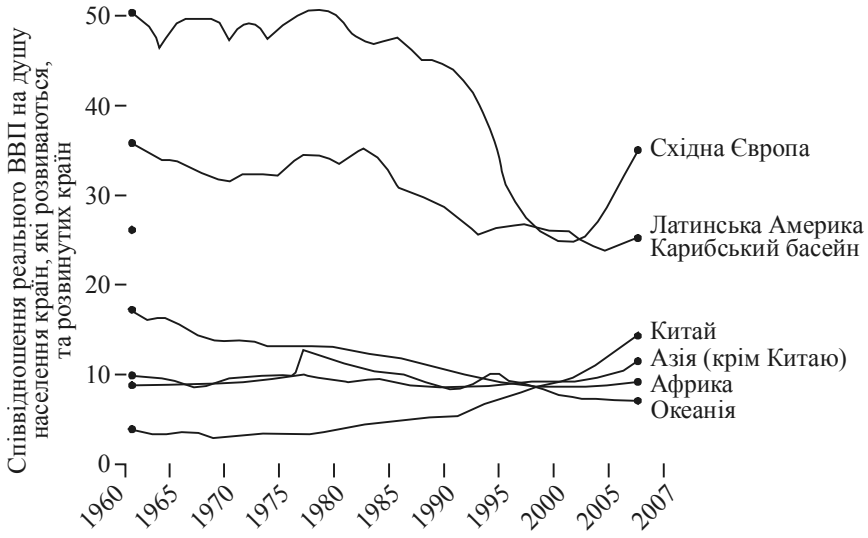


Рис. 6.4. Динаміка співвідношення реального ВВП на душу населення країн, які розвиваються, та розвинутих країн

У даному контексті показовими є й такі цифри. На країни ОЕСР, в яких проживає 19 % населення світу, припадає 71 % глобальної торгівлі товарами та послугами, 58 % прямих іноземних інвестицій і 91 % усіх інтернет-користувачів.

Зі світової практики, включаючи нашу державу, можна навести чимало прикладів знищення під впливом процесів глобалізації цілих галузей економіки, посилення залежності від імпорту, розмивання економічної структури і навіть суттєвої зміни способу життя, що формувався десятиліттями.

Світ нині не потерпає від холодної війни, проте в ньому точиться постійна війна товарів, війна за ринки та національні інтереси на цих ринках. Глобалізація та її основний вияв — зростання відкритості національної економіки — обумовлюють потенційні вигоди, однак обмежують можливості незалежної макроекономічної політики на національному рівні. Неупереджений аналіз свідчить, що в міждержавних відносинах тривають перерозподіл ресурсів на користь країн так званого цивілізаційного центру, які розвиваються на основі постіндустріальних принципів, і нагромадження відсталості на іншому полюсі — у країнах із традиційною індустріальною технологією та доіндустріальним розвитком.

Глобалізація економіки — це не тільки вигоди, а й висока ймовірність утрат, зростання ризиків. Глобалізація передбачає, що країни стають не просто взаємозалежними з причини формування системи міжнародного інтегрованого виробництва, зростання обсягів світової торгівлі та потоків іноземних інвестицій, інтенсифікації руху технологічних нововведень тощо, а й уразливішими щодо негативного впливу світогосподарських зв'язків.

Отже, глобалізація за своїми наслідками має неоднозначний, суперечливий характер. Не виправдалися прогнози тих економістів, які наділяли глобалізацію чудодійною силою та вірили у спроможність світової спільноти впоратись із більшістю соціально-економічних проблем. У цьому контексті звернімо увагу на деякі судження та висновки зарубіжних фахівців. Так, ще наприкінці 2003 р.,

коли світова економіка перебувала у стані стійкого розвитку, інститут Еспіна разом із журналом ділових кіл «Фортуна» провели науково-практичну конференцію за участі редакції журналу та 225 представників бізнесу, державних чиновників, учених, які репрезентували країни Європи, Америки, Азії. У рамках конференції було проведено мозковий штурм із проблеми — світ стає ліпшим чи гіршим? Більшість учасників конференції обстоювали думку, що світ стає і ліпшим, і гіршим[26]. Справді, навряд чи міг бути іншим загальний висновок за умов, коли реальне життя наповнене безліччю суперечливих явищ та процесів.

Важливим чинником трансформації соціально-трудової сфери є глобальні зміни в демоекономічних параметрах світової спільноти. Загальновизнано, що нині в більшості розвинутих країн рівень народжуваності значно нижчий від рівня, необхідного для відтворення корінного населення. Наслідком цього вже є, а надалі буде ще відчутнішим, збільшення частки людей похилого віку, зменшення частки молоді та економічно активного населення середнього віку. Ця тенденція посилиться загальним зростанням імовірної тривалості життя. На підтвердження цього можна навести такі дані.

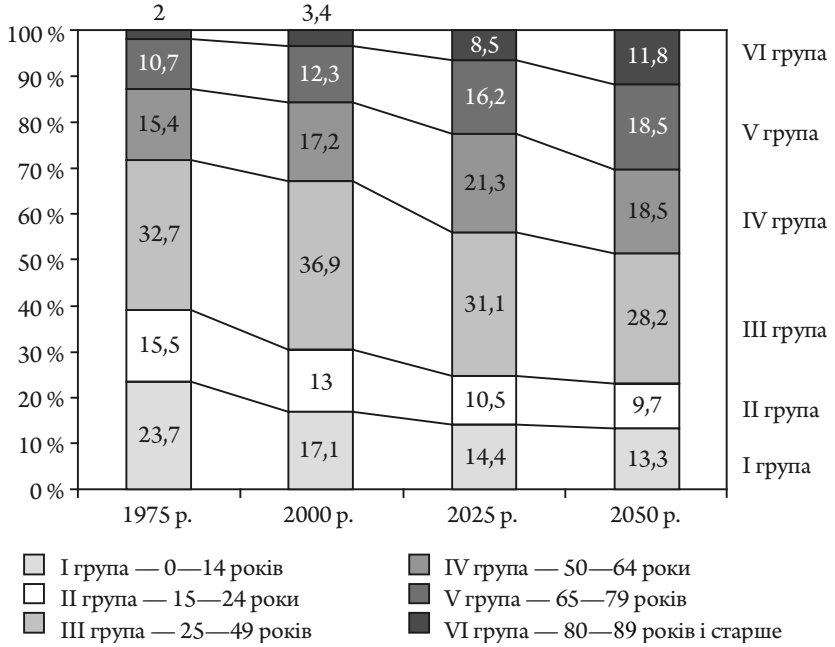


Рис. 8.5. Розподіл населення за віковими групами в країнах Європи, %

Джерело: Confronting demographic change: a new solidarity between the generations. Green paper. European Commission. Employment and social affairs. — 2005. — March. — P. 24.

Згідно з наявними прогнозами, побудованими на даних, які враховують збереження теперішніх рівнів народжуваності та смертності в європейських країнах, до 2050 р. кількість дітей у віці до 15 років скоротиться на 40 % (до 87 млн), а чисельність людей похилого віку подвоїться (до 169 млн осіб). Зниження народжуваності та підвищення тривалості життя спричинять у найближчі 50 років

[26] Fortune. — 27 October. — 2003. — P. 66.

різке збільшення кількості людей похилого віку та зменшення загальної чисельності населення. Вікову структуру населення європейських країн, яка безперечно демонструє різкі зміни в усіх вікових сегментах, подано на рис. 8.5.

За прогнозами ООН частка жителів планети у віці 60 років і старше підвищиться з 8,2 % у 1950 р. до 15 % у 2025 р., а в розвинутих країнах світу цей показник становитиме близько 30 % і в 2050 р. підвищиться до рівня 35—40 % (табл. 8.1).

Таблиця 8.1

ЧИСЕЛЬНІСТЬ НАСЕЛЕННЯ У ВІЦІ 60 РОКІВ І СТАРШЕ, %

Країна	1990 р.	2010 р.	2030 р.	2050 р.
Західна Європа				
Австрія	20,2	22,2	32,9	37,2
Бельгія	20,7	24,0	32,4	34,1
Данія	20,2	22,4	30,2	29,9
Фінляндія	18,4	24,6	31,6	31,6
Франція	18,9	22,9	29,5	31,4
Німеччина	20,3	25,3	34,4	35,3
Греція	20,2	26,3	34,2	40,9
Ірландія	15,2	17,4	23,3	28,9
Італія	20,6	27,4	37,7	41,2
Нідерланди	17,8	22,6	33,4	34,5
Норвегія	19,4	22,5	29,6	30,5
Португалія	18,0	22,9	30,3	37,3
Іспанія	18,5	24,2	34,9	43,2
Швеція	22,9	26,6	30,3	33,4
Швейцарія	19,3	22,3	34,0	36,5
Великобританія	20,8	23,5	30,0	31,3
Східна Європа				
Албанія	8,1	10,8	18,8	24,9
Білорусь	17,6	18,9	26,0	33,5
Болгарія	19,7	23,6	29,2	38,4
Чеська Республіка	16,9	22,9	30,9	40,9
Естонія	17,2	21,2	28,7	37,9
Угорщина	19,3	22,1	27,5	35,4
Латвія	17,9	21,8	28,1	35,7
Литва	16,2	20,3	27,7	35,1
Польща	14,8	18,3	26,0	33,4
Румунія	15,6	20,0	28,1	40,0
Росія	16,5	18,2	25,8	33,4
Україна	18,7	21,2	27,2	35,1

Джерело: United Nations Population Division. 1999. World population prospects: The 1998 Revision. New York; World Bank: Averting the old-age crisis: Policies to protect the old and promote growth. Washington, DC, Oxford Univercity Press, 1994.

Описані раніше зміни в демоекономічних характеристиках населення погіршують перспективи соціально-трудового розвитку внаслідок:

— зниження кількісних і якісних параметрів економічно активного населення, що негативно відбивається на обсягах виробництва продукції (наданих послуг), продуктивності праці, конкурентоспроможності суб'єктів господарювання;

— зниження фінансових можливостей держави, бізнесу в розв'язанні завдань соціально-трудового розвитку;

— ускладнень з наповненням фондів соціального страхування, через які постає нагальна потреба підвищення пенсійного віку, перегляду інших складових пенсійної системи (трудового стажу, порядку нарахування пенсій тощо);

— перегляду ставок оподаткування в бік їх підвищення, що означає посилення податкового тягара як для працедавців, так і найманих працівників;

— зниження доступу економічно активного населення до наявних форм соціального захисту та звуження останніх.

Масові вияви десоціалізації відносин у сфері праці як наслідок порушення балансу інтересів їх суб'єктів зумовлені не в останню чергу трансформацією інституту зайнятості, підвищенням гнучкості ринку праці[27] та формуванням умов трудових договорів на користь працедавців. Водночас наймані працівники, як традиційно більш слабка сторона відносин у сфері праці, далі втрачають свої позиції та можливості змінювати умови трудових договорів на свою користь.

Радикальні зміни в інституті зайнятості — це об'єктивна відповідь економічної системи та її соціально-трудового складника на виклики динамічних змін — технологічних, організаційних, мотиваційних, демоекономічних, споживчих тощо. Водночас це є свідченням розвитку відносин постіндустріальної економіки (економіки знань) у функціонуванні сучасного ринку праці. Нова ієрархія факторів економічного розвитку[28], інтенсивне впровадження нових прогресивних технологій, передусім інформаційно-комунікаційних, дедалі більше спричинюють як трансформацію форм зайнятості, так і зростання вимог до суб'єктів трудової діяльності. Посилення ролі творчої людини у виробництві сприяє нарощуванню попиту на інтелектуальну, креативну працю, на висококваліфікованих працівників зі схильністю до постійного навчання, засвоєння та інтерпретації нового. Людський капітал стає провідним фактором економічного розвитку, найефективнішим економічним ресурсом. Разом з тим слід пам'ятати, що постійне зростання вимог до кваліфікації й мобільності працівників дедалі більше поєднуватиметься з проблемою зайнятості низькокваліфікованих і недостатньо мобільних громадян.

В Україні, як і в більшості країн світу, також відбувається глибинна трансформація зайнятості. Ідеться про зміну її основних форм, видів та змісту. Вітчизняний ринок праці поступово запозичує загальносвітові тенденції. Уже сьогодні принциповими інноваціями у сфері зайнятості можна вважати лізинг персоналу, дистанційну зайнятість, нестандартні графіки робочого часу тощо. Нової якості набуває гнучкість ринку праці у різноманітних її формах та виявах. Ці

[27] Зазначені явища, у свою чергу, є наслідком інтенсифікації процесів глобалізації, підвищення конкуренції на міжнародних і локальних ринках.

[28] *Колот А.* Інноваційна праця та інтелектуальний капітал у системі факторів формування економіки знань / А. Колот // Україна: аспекти праці. — 2007. — № 4. — С. 4—9.

процеси у сфері зайнятості справляють неабиякий вплив на соціально-трудову сферу, адже під їхньою дією змінюються як структура, так і зміст соціально-трудових відносин.

Результати проведених авторами досліджень дають підстави виокремити низку взаємозв'язаних процесів, які відбулись у світовій практиці за останні 10—15 років і набувають дедалі більших масштабів, інтенсивності та змінюють зайнятість і усталені параметри ринку праці, а саме:

- поширення нових нестандартних форм зайнятості та моделей організації робочого часу;
- посилення диференціації сегментів ринку праці під впливом нової ієрархії факторів виробництва;
- підвищення гнучкості та мобільності сегментів ринку праці, орієнтованих на інтелектуально та інформаційно насичені технології;
- зміщення акцентів на якість трудового потенціалу, тобто на якість освіти, навчання протягом життя, формування і розвиток нових компетенцій, що їх вимагає економіка знань;
- зміни багатьох компонент соціально-трудових відносин на всіх рівнях ієрархічної структури суспільства. Ці перетворення стосуються як форми, так і змісту відносин у сфері праці. Складником цих змін є, зокрема, масове застосування атипових трудових договорів (контрактів) як наслідок підвищення гнучкості ринку праці, з одного боку, а з другого — формування нової якості робочої сили. За цих умов нагальною потребою постає індивідуалізація соціально-трудових відносин.

До нетрадиційних форм зайнятості, які набувають дедалі більшого поширення на світовому ринку праці, належать:

— зайнятість на умовах неповного робочого часу, або неповна зайнятість;
— зайнятість на умовах строкових трудових договорів;
— тимчасова, непостійна зайнятість, у тому числі запозичена праця;
— вторинна зайнятість;
— дистанційна зайнятість;
— зайнятість на основі договорів цивільно-правового характеру;
— неформальна зайнятість, у тому числі самозайнятість;
— нереєстрована зайнятість у формальному секторі.

Вважаємо, що класифікація форм нестандартної зайнятості потребує доповнення, деталізації, уточнення класифікаційних ознак тощо. Слід ураховувати, що межі між різними формами нестандартної зайнятості розмиті та рухомі. Що ж стосується самого поняття «нестандартна зайнятість», то, визначаючи його сутність та характерні риси, більшість дослідників ринку праці та зайнятості цілком виправдано відштовхуються від протилежного, а саме дефініції стандартної зайнятості. Під останньою розуміють зайнятість за наймом у режимі повного робочого дня на основі безстрокового трудового договору та на стандартному робочому місці.

Довгостроковим і глибинним джерелом нестандартної зайнятості є, на нашу думку, симбіоз двох факторів, що діють у просторі й часі. Тобто йдеться про те, що зростаюча потреба працедавців (попит на нетипову зайнятість) поєднується з одночасною трансформацією пропонування праці. З-поміж чинників, що продукують підвищення попиту на нетипову зайнятість, назвемо:

• структурні зрушення в процесі переходу від масового конвеєрного виробництва до виробництва, притаманного постіндустріальній економіці (економіці знань);
• посилення глобальної конкуренції;
• значне розширення сектору послуг;
• недосяжні раніше масштаби застосування інформаційних і комунікаційних технологій;
• нарощування гнучкості ринку праці та виробництва.

Зміни у структурі пропонування робочої сили стимулюють такі чинники:

♦ зростаюче залучення жінок, молоді, зокрема студентів до активного економічного життя;
♦ підвищення добробуту домогосподарств;
♦ комп'ютеризація та зростання технічного оснащення домогосподарств;
♦ поступове перетворення «людини економічної» на «людину творчу»;
♦ підвищення значущості нематеріальних мотивів у поведінці людей та їхній життєдіяльності загалом.

Статистичні дані, матеріали спеціальних досліджень свідчать, що поширення нестандартної зайнятості характерне для всіх країн світу. Як зазначають російські дослідники цієї проблематики В. Гімпельсон і Р. Капелюшников, розширення масштабів нестандартної зайнятості — це не короткострокова аномалія і не політичний прорахунок, які можна усунути за допомогою відповідних «правильних» законів або інших заходів державної економічної політики. Тут виявляється глобальна тенденція, що має глибокі соціальні, економічні, політичні та технологічні коріння[29].

Поширеною формою нестандартної зайнятості є зайнятість на умовах неповного робочого часу. Про масштаби останньої свідчать такі дані: за матеріалами Міжнародного бюро праці 2006 р. в країнах ЄС-15[30] одне з кожних п'яти робочих місць було робочим місцем з неповною зайнятістю[31].

Дані табл. 8.2 свідчать про те, що частка зайнятих неповний робочий день збільшилася за останні три десятиліття: в Австралії від 11,9 до 27,9 %; в Японії — від 13,9 до 26,0 %; у Канаді — від 9,7 до 18,8 %; у Великобританії — від 16,0 до 23,3 %; у Німеччині — від 10,1 до 19,6 %. У США цей показник досяг свого піку (18,4 %) 1983 р., після чого почав знижуватись і нині становить 13,2 %. Імовірно, у США, на відміну від інших країн, ринок праці вже значною мірою насичений нестандартними робочими місцями.

До основних нетипових форм зайнятості слід віднести й тимчасову зайнятість. За даними Міжнародного бюро праці, за період від 1995 до 2006 рр. у країнах ЄС-15 частка тимчасово зайнятих працівників зросла приблизно на 25 % і становила 14,7 % від загальної кількості зайнятих[32].

Динамічне зростання частки тимчасової зайнятості у загальній чисельності зайнятості демонструють дані рис. 8.6.

---

[29] Нестандартная занятость в российской экономике / Под ред. В. Е. Гимпельсона и Р. И. Капелюшникова. — М. : Издат. дом ГУ ВШЭ, 2006. — С. 386.

[30] ЄС-15 — Австрія, Бельгія, Данія, Греція, Ірландія, Іспанія, Італія, Люксембург, Нідерланди, Німеччина, Португалія, Великобританія, Фінляндія, Франція, Швеція.

[31] Восьмое региональное совещание. Доклад Генерального директора МБТ: Обеспечение достойного труда в Европе и Центральной Азии. — Женева : МБТ, 2009. — Т. I. — Ч. 1. — С. 24.

[32] Восьмое региональное совещание. Доклад Генерального директора МБТ: Обеспечение достойного труда в Европе и Центральной Азии. — С. 24.

Таблиця 8.2

ЧАСТКА ОСІБ, ЩО ПРАЦЮЮТЬ НЕПОВНИЙ РОБОЧИЙ ДЕНЬ, У ЗАГАЛЬНІЙ ЧИСЕЛЬНОСТІ ЗАЙНЯТИХ У КРАЇНАХ ОЕСР (1973—2003 рр.), %

Країна	Рік						
	1973	1990	1998	2000	2001	2002	2003
Австралія	11,9	22,6	26,0	26,2	27,2	27,5	27,9
Нова Зеландія	11,2	19,6	23,4	22,3	22,4	22,6	22,3
Японія	13,9	19,2	24,1	22,6	24,9	25,1	26,0
Корея	…	4,5	7,8	7,0	7,3	7,6	7,7
США	15,6	14,1	13,3	12,6	12,8	13,1	13,2
Канада	9,7	17,1	18,5	18,1	18,1	18,7	18,8
Мексика	…	…	13,8	13,5	13,7	13,5	13,4
Великобританія	16,0	20,1	22,9	23,0	22,7	23,0	23,3
Німеччина	10,1	13,4	17,1	17,6	18,3	18,8	19,6
Франція	5,9	12,2	14,7	14,2	13,8	13,7	12,9
Італія	6,4	8,9	11,8	12,2	12,2	11,9	12,0
Іспанія	…	4,6	7,9	7,7	7,8	7,6	7,8
Греція	…	6,7	7,8	5,5	4,9	5,6	5,6
Португалія	…	7,6	9,3	9,4	9,2	9,6	10,0
Австрія	6,4	…	12,3	12,2	12,4	13,5	13,6
Бельгія	3,8	13,5	19,9	19,0	17,0	17,2	17,7
Данія	…	19,2	15,3	16,1	14,7	16,2	15,8
Ірландія	…	10,1	18,3	18,1	17,9	18,1	18,1
Нідерланди	…	28,2	30,4	32,1	33,0	33,9	34,5
Швейцарія	…	22,1	24,8	24,4	24,8	24,7	25,1
Швеція	…	14,5	14,5	14,0	13,9	13,8	14,1
Фінляндія	…	7,6	9,9	10,4	10,5	11,0	11,3
Норвегія	23,0	21,8	20,7	20,2	20,1	20,6	21,0
Туреччина	…	9,2	7,1	9,4	6,2	6,6	6,0
Угорщина	…	…	3,5	3,2	2,8	2,9	3,5
Польща	…	…	13,9	12,8	11,6	11,7	11,5
Чехія	…	…	3,4	3,2	3,2	2,9	3,2
Словаччина	…	…	1,8	1,9	1,9	1,6	2,3
Країни Європи	…	12,9	14,6	14,8	14,5	14,7	14,8
ОЕСР	11,2	11,1	15,5	12,2	12,2	14,6	14,8

Джерело: OECD Labour Force Statistics. Paris: OECD [за відповідні роки].

Розглядаючи поширення атипових форм зайнятості в контексті їх впливу на стан відносин у сфері праці, треба враховувати, що певна частка таких форм пов'язана з бажанням людини поєднувати навчання і роботу за нетиповими умовами, роботу неповну зміну з можливістю догляду за дітьми, тимчасову або іншу роботу з можливістю мати як найбільше вільного часу тощо. У цих випадках ідеться про так звану добровільну нестандартну (атипову) зайнятість, яку навряд чи можна трактувати як чинник десоціалізації відносин у сфері праці.

Загрозою ж для формування здорових відносин між працею й капіталом є вимушені форми нестандартної зайнятості. Результати спеціальних досліджень, численні публікації з питань ринку праці переконують у тому, що останніми роками застосування нестандартних форм зайнятості чимраз частіше має не до-

бровільний, а вимушений характер. Так, за даними Євростату більш як 40 % тимчасових працівників погоджуються на таку роботу, оскільки не можуть знайти роботу на умовах повного робочого часу. Такі працівники мають, як правило, гірші умови праці порівняно з тими, що працюють на умовах постійного трудового договору. Це виявляється в нижчій заробітній платі, відсутності гарантій зайнятості, звуженні соціального забезпечення, обмеженому доступі до програм професійного розвитку і кар'єрного зростання, мізерних соціальних послугах, що їх надає підприємство, труднощах з одержання кредитів на житло тощо.

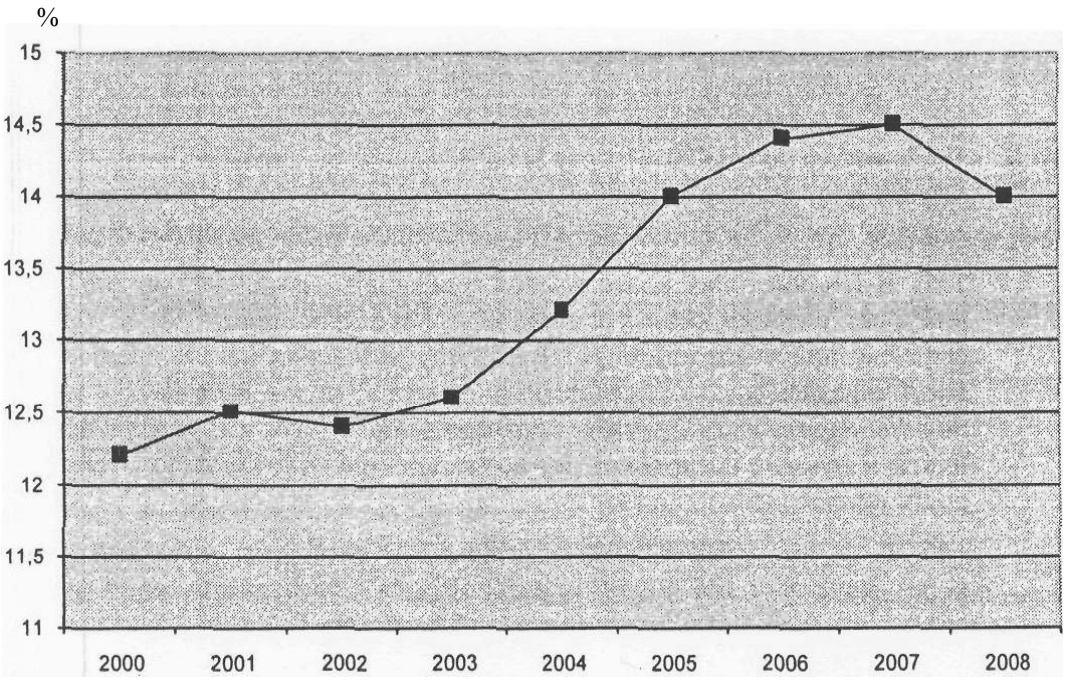


Рис. 8.6. Частка тимчасово зайнятих працівників,
% від загальної чисельності зайнятих у 27 країнах ЄС, 2000—2008 рр.

Джерело: База даних Євростат.

Завершуючи аналіз причин, які продукують асиметрії в розвитку соціально-трудової сфери, унеможливлюють стійку соціальну динаміку, маємо привернути увагу ще до однієї. Ідеться про неготовність соціуму адаптуватися до змін, породжених глобалізацією та масштабним поширенням інформаційно-комунікаційних технологій, з одного боку, і про брак або неефективну дію інститутів (інститутів-норм, інститутів-організацій), які мають створити передумови для описаної раніше адаптації та стійкого розвитку суспільства — з другого.

Цілком згодні з висновками, оприлюдненими на міжнародному симпозіумі з питань майбутнього праці, зайнятості та соціального захисту (Аннесі, січень 2001 р.), в яких наголошувалося на тому, що майбутнє світу праці — це питання політичної

волі, що «… відкриті економіки ліпші за закриті економіки; …відкриті суспільства ліпші за закриті суспільства; …інформаційна та комунікаційна технологічна революція незворотна. Але політику треба змінювати — чи йдеться про макроекономічну політику, торгову політику, політику розвитку, фінансову політику. Політика — не біологічне явище. Її роблять люди й інститути, і її можна змінювати. Необхідна подвійного роду адаптація. Адаптація людей та інститутів до реалій змін, але й адаптація процесу змін до потреб людей»[33].

Більш глибоко ці питання досліджені в інших публікаціях авторів та колективу кафедри управління персоналом та економіки праці КНЕУ[34].

8.3. Модернізація інституціонального забезпечення стійкої соціальної динаміки

На початку нового тисячоліття світ постав перед новими викликали глобального характеру, утім не було належно усвідомлено їхньої природи та адекватно реаліям сьогодення оцінено гостроту необхідності опрацювання принципово нових методів регулювання суспільного розвитку. В арсеналі наявних методів регулювання суспільного поступу залишилося чимало рутинних елементів, застарілих стереотипів, мертвих традицій. Це повною мірою стосується державного регулювання соціально-трудової сфери.

Теоретичні та прикладні розробки з цієї проблематики висвітлені в цілій низці попередніх видань[35]. Якщо узагальнити опубліковані раніше положення, то теоретико-прикладну конструкцію сучасної ролі держави в соціально-трудовій сфері можна подати так.

Держава, безумовно, має відігравати важливу роль у формуванні та реалізації соціально-трудової політики й особливо на етапі формування інститутів ринку та розбудови громадянського суспільства. Ця теза є очевидною, і її підтримують представники практично всіх (або майже всіх) економічних шкіл і течій. До того ж додамо, що остання фінансово-економічна криза змусила багатьох «протверезіти», тобто по-новому поглянути на сучасний світ інститутів, у т. ч. на роль, місце, функції інститутів держави, як і на інструментарій їхнього впливу на забезпечення стійкої соціально-трудової динаміки.

Проте актуальною залишається конкретизація якщо не всіх, то більшості положень щодо сучасної ролі держави. Багатьом дослідженням, які претендують

---

[33] Международный обзор труда / Международное бюро труда. — Женева, 2001. — Т. 140. — № 3—4. — С. 191.

[34] Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку : монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.] ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. — К. : КНЕУ, 2010; *Колот А. М.* Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2010; Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. — Спец. вип. : У 3 т. Соціально-трудові відносини: теорія та практика. — К. : КНЕУ, 2010.

[35] *Колот А. М.* Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2010. — С. 122—142; *Колот А. М.* Інституціональні засади регулювання соціально-трудової сфери в умовах глобальних викликів: імплементація нових та модернізація класичних функцій держави / А. М. Колот // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. — Спец. вип. Проблеми сучасної економіки та інституціональна теорія. — К. : КНЕУ, 2010. — С. 6—24.

на статус наукових, бракує усвідомлення та розуміння того, у чому полягає сучасна роль держави, природи її функцій та методів (засобів, важелів) реалізації її місії. Це потребує всебічного, виваженого, неупередженого аналізу, уникнення розміркувань про «державу взагалі».

Варто підтримати тих учених, які стверджують, що предмет, інструментарій, методологія наукових досліджень у цій царині безнадійно застаріли. Справді, нерідко науковці все ще виходять з лінійних залежностей у розвитку економічної системи, тимчасом як остання — це концентрація нелінійних залежностей і відповідних результатів. Не мають права на існування на зламі двох тисячоліть такі «глибокі» висновки, як: «нам необхідно підвищувати роль держави» або ж «необхідно знижувати роль держави», адже нині конче треба *діяти в зовсім інший спосіб* і керуватися іншим категоріальним апаратом та володіти іншим алгоритмом економічного мислення.

Інтереси усвідомлення сучасної ролі держави у формуванні та реалізації соціально-трудової політики потребують виокремлення сучасних загальносвітових тенденцій, які віддзеркалюють еволюцію та конкретні вияви нинішньої ролі держави в царині соціально-економічного розвитку в цілому.

Знання цих тенденцій, розуміння їх засад є принципово важливим, оскільки, *по-перше*, дає можливість звірити траєкторію розвитку подій «у них» і «у нас»; *по-друге*, дозволяє зрозуміти, що залишилося «за кадром» цих тенденцій, яка їхня природа; *по-третє*, дає змогу спробувати пояснити, чим обумовлена розбіжність вітчизняних та домінантних загальносвітових тенденцій — набором об'єктивних, національних особливостей або суб'єктивними факторами та неприродними причинами. Нарешті, це є поштовхом до роздумів та пошуку відповіді на запитання — а чи ту країну ми будуємо?

Вважаємо за доцільне виокремити, як мінімум, вісім загальних тенденцій еволюції та виявів сучасної ролі держави на ниві соціально-економічного, у тому числі соціально-трудового, розвитку.

Перша тенденція. За умов переходу на новий етап технологічного й економічного розвитку відбувається поступове підвищення ролі держави в економіці, що має різноманітні вияви. Ця тенденція чітко простежується та фіксується в усіх фундаментальних дослідженнях останніх 15 років. Принагідно зазначимо, що в концентрованому вигляді довгострокові тенденції еволюції державного втручання в економіку були викладені в доповідях Світового банку ще наприкінці 90-х років минулого століття.

Надалі ці самі ідеї дістали розвитку в багатьох інших фундаментальних дослідженнях та рішеннях, зокрема в Декларації про фінансові ринки і світову економіку, ухваленій у листопаді 2008 р. у Вашингтоні на саміті «групи 20». Головним лейтмотивом цієї Декларації є заклик до об'єднання зусиль задля коригування дії ринкових сил і в першу чергу через посилення ролі держави передусім у сферах діяльності, породжених інформаційно-комунікаційними технологіями.

Друга тенденція. Виявляється в тому, що з підвищенням середньодушового ВВП бюджетне навантаження збільшується, що потребує істотнішої ролі та більшої відповідальності інститутів держави.

І хоч обсяги перерозподілу ВВП на користь держави останніми роками в багатьох розвинених країнах дещо зменшуються, їхні абсолютні й відносні показ-

ники залишаються значними (табл. 8.3). Так, дані таблиці свідчать, що в структурі державних витрат за останні чотири десятиліття відбулися суттєві зміни. Аж до середини 1990-х років частка державних витрат у аналізованих країнах збільшувалася. Ще більшими темпами зростала частка трансфертів, які поглинали близько половини всіх державних витрат. У США та Японії частка останніх у 90-ті роки XX ст. становила приблизно 35 % ВВП, а в європейських країнах вона наблизилася до 50 % з дальшим її скороченням на початку нового століття до 40—45 %.

Такою самою є й тенденція щодо динаміки соціальних трансфертів. Так, якщо у США, Японії та Великобританії в середині 1990-х рр. їхня частка становила 15 % ВВП, то вже 2005 р. вона знизилася до 11—13 %. У країнах Європи (див. табл. 8.3) частка соціальних трансфертів у середині 90-х років становила 20—25 % ВВП, а вже 2005 р. знизилася до 17—19 % ВВП.

Незважаючи на цю динаміку, ще раз наголосимо, що абсолютні й відносні показники перерозподілу ВВП на користь держави були і залишаються значними.

Таблиця 8.3

ДЕРЖАВНІ ВИТРАТИ (I) І СОЦІАЛЬНІ ТРАНСФЕРТИ (II), % ВВП*

Країна	Рік											
	1960		1970		1980		1995		2000		2005	
	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II	I	II
Німеччина	36,8	18,1	39,1	19,5	48,3	25,7	49,5	22,0	44,3	18,7	44,8	19,5
Франція	29,7	13,4	40,3	16,7	46,1	22,6	53,7	25,0	47,9	18,1	48,8	18,4
Італія	…	13,1	34,7	16,9	41,9	21,2	51,9	20,0	43,8	16,7	43,5	17,4
Великобританія	34,5	10,2	39,1	13,2	44,9	16,4	43,4	15,0	37,8	13,3	39,8	13,3
США	27,1	7,3	30,7	10,4	33,7	15,0	33,1	15,0	35,6	15,0	35,0	12,2
Японія	25,5	4,0	19,2	5,7	32,6	11,9	35,6	15,0	38,1	16,0	…	11,2

* I — усі витрати; II — витрати на соціальне забезпечення, допомогу безробітним, пенсії, охорону здоров'я (освіту не включено).

Джерела: Challenge. May—June 1996. — P.19; OECD Economic Outlook. June 1996. — P. 24. — A 31; European Economy. — 2001. — № 3. — P. 210—234; 2006. — № 6. — P. 213—241.

Третя тенденція. Це — зміна структури державних витрат з орієнтацією на розвиток людського капіталу. Останній забезпечується передусім збільшенням вкладень у розвиток освіти, охорони здоров'я, професійної підготовки та перепідготовки кадрів. Ці вкладення є інвестиціями в людський та інтелектуальний капітал у цілому, яким належить пріоритетна роль у підвищенні конкурентоспроможності суб'єктів господарювання та економіки загалом.

Так, дані табл. 8.4 переконують, що в найбільш розвинутих країнах світу значна частка суспільних ресурсів спрямовується саме на формування та розвиток людських ресурсів, причому вона набагато перевищує витрати на оборону.

Таблиця 8.4

СТРУКТУРА ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ, 2004 р., % ВВП

Країна	Вид державних витрат		
	оборона	охорона здоров'я	освіта
Німеччина	1,4	8,7	4,8
Франція	2,5	7,7	5,6
Італія	1,9	6,3	4,7
Швеція		8,0	7,6
Великобританія	2,6	6,9	5,3
США	4,0	6,8	5,7

Джерело: The Work Bank. World Development Indicators 2006. Wash., 2006.

На нашу думку, здатність держави сконцентрувати ресурси на розвиток освіти, охорони здоров'я — один з визначальних показників її дієвості, здатності відповісти на виклики XXI ст. в умовах, коли саме людський капітал стає основним фактором економічного розвитку.

Підтримання на високому рівні витрат на освіту й охорону здоров'я не тільки забезпечує приріст людського капіталу та формування конкурентних переваг, а й сприяє підвищенню доходів населення та їх вирівнюванню.

Четверта тенденція. Посилилося зрощування державного і приватного підприємництва в різноманітних формах державно-приватного партнерства, що достатньо широко висвітлено як у зарубіжних, так і вітчизняних виданнях.

П'ята тенденція. На підставі низки фактів, обставин, характеристик можна зробити висновок (принаймні загальний), що масштаби *прямого* державного втручання в економіку дещо скорочуються.

Шоста тенденція. Виявляється в тому, що різним рівням економічного розвитку відповідають різні рівень і форми участі держави в економічному житті суспільства. Із цього й випливає, що інтенсивність зростання державної участі в економіці неоднакова на різних етапах соціально-економічного розвитку.

Специфічними стосовно до кожного рівня та етапу соціально-економічного розвитку мають бути форми (інструменти, важелі) державного регулювання економіки.

Що означає дана тенденція для українських реалій? Пояснимо. Важелі прямого й особливо непрямого впливу на економічний розвиток мають бути потужними, зважаючи на те що держава і суспільство в цілому повинні одночасно:

а) завершувати формування державних інститутів, притаманних сучасним умовам розвитку економіки й суспільства;

б) дбати про формування сегмента нової постіндустріальної економіки;

в) розвивати далі сегменти індустріального типу економіки, які забезпечують формування ВВП та вирішення соціальних проблем;

г) розбудовувати інститути громадянського суспільства;

ґ) виконувати надскладні завдання наздоганяльного розвитку.

Сьома тенденція. Полягає в тому, що в міру розвитку глобалізації та труднощів, що нею породжуються, розширюється коло питань, що потребують узго-

дженого розв'язання на міждержавному рівні та за участі таких міжнародних інституцій, як Міжнародний валютний фонд, Світова організація торгівлі, Світовий банк тощо. Отже, маємо одночасний перебіг двох паралельних процесів: одночасне посилення та ускладнення державного втручання в економіку і соціальні процеси та одночасне звуження окремих функцій унаслідок їх переходу до наднаціональних регуляторів.

Восьма тенденція. Виявляється в тому, що дедалі очевиднішим стає *ускладнення завдань* держави, особливо тих, що постають та постійно відтворюються в соціально-трудовій сфері, що потребує імплементації нових та наповнення якісно новим змістом класичних її функцій. При цьому посилюється потреба їх реструктуризації та оволодіння новим інструментарієм на полі формування й реалізації національної соціально-економічної політики.

Тож є всі підстави стверджувати, що за останні десять років ця сфера змінилася більше, аніж за всі попередні 50 років. Тобто світ праці змінився буквально на наших очах, а значить, украй потрібні кардинальні зміни у структурі інститутів, котрі діють на цьому полі, та в інструментарії, яким вони повинні володіти.

Нині ця сфера являє собою унікальний симбіоз явищ, процесів, досягнень, втрат і тенденцій розвитку, які не можна однозначно оцінити.

На прикладах розвинених країн, як і з вітчизняної практики, щодня можемо переконуватись у складному переплетенні суперечливих тенденцій у розвитку світу праці, серед яких акцентуємо увагу на таких:

1) підвищується попит на висококваліфікований, креативний персонал як носій найбільш продуктивного — людського — капіталу, і це явище уживається (а з розвитком сектору економіки знань усе більше буде уживатися) з незайнятістю працівників низької кваліфікації, які до того ж недостатньо мобільні й не здатні сформувати компетенції, потрібні для сучасного виробництва;

2) набуває гіпертрофованих розмірів диференціація доходів (міжгалузева, міжрегіональна, міжпрофесійна, міжсекторальна тощо;

3) на тлі поліпшення структури робочих місць і в цілому стабільного підвищення середньої заробітної плати найманих працівників розширюється гетто маргінальної зайнятості з винагородою за працю, яка не забезпечує гідних умов життя. Бідність з-поміж економічно активного населення зберігається в значних масштабах і є одним із чинників, які знижують соціальну згуртованість суспільства;

4) відбуваються багатовекторні й широкомасштабні зміни на ринку праці, зокрема, небачених раніше масштабів набуває застосування нестандартних форм зайнятості та гнучких режимів робочого часу, а також атипових трудових договорів. Такі зміни далеко не завжди відповідають інтересам суб'єктів соціально-трудових відносин і насамперед найманих працівників;

5) дедалі виразніше виявляються ознаки десоціалізації соціально-трудових відносин, як-то: зниження частки заробітної плати у ВВП багатьох країн, у т. ч. розвинених; ускладнення доступу економічно активного населення до наявних форм і видів соціального захисту; збільшення відрахувань працівників до фондів соціального страхування і т. ін. Не мають позитивної динаміки соціальні видатки за багатьма напрямками соціального розвитку;

6) суперечливі, багатовекторні зміни відбуваються на полі регулювання соціально-трудової сфери. За формальними ознаками регулятивний вплив інститутів-норм зберігається та врізноманітнюється. Утім реальність є такою: інсти-

тути-норми, що репрезентовані законодавчими актами, мають тенденцію до лібералізації (реакція на гнучкість ринку праці. — Авт.) або взагалі не реагують на зміни у сфері безпосереднього докладання праці, а договірне регулювання чимраз частіше не охоплює всіх складових світу соціально-трудових відносин і в одних випадках має імітаційний характер, а в інших є формальним через неможливість установити з ким вести переговори, хто є власником, на якому рівні ініціювати соціальний діалог тощо. До цієї тенденції примикає й інша, що має національне (українське) забарвлення, а саме: інститути-норми, що імплементуються у вітчизняну практику, за атрибутами є такими або майже такими як і ті, що діють у розвинених країнах світу. Утім досвід показує, що, потрапляючи в українське середовище, ті чи інші формальні інститути починають «обростати» неформальними відносинами й особистими зв'язками. Складається враження, що за роки ринкової трансформації в Україні сформувався такий суспільний устрій, відмітною рисою якого стала не тільки і не стільки слабкість формальних регуляторів, скільки глибинна їх мутація;

7) інтереси підвищення конкурентоспроможності економіки, створення умов для стійкого соціального розвитку потребують усе більшої уваги до проблем соціально відповідальної поведінки бізнесу. Однак питома вага бізнесових структур, які системно підтримують свій імідж, наполегливо працюють над поліпшенням ділової репутації та здійснюють свою діяльність на принципах соціальної відповідальності, залишається низькою;

8) для нинішнього стану соціально-трудової сфери характерним є складне, різновекторне переплетіння факторів, одні з яких сприяють підвищенню соціальної згуртованості (незважаючи на перманентні кризові явища останніх років, у динаміці спостерігається поліпшення показників, що характеризують матеріальний добробут населення; формується нова якість робочої сили, котра потребує більш «соціалізованого» ставлення до свого буття; розвиваються інститути громадянського суспільства, які продукують більш цивілізовані суспільні відносини), а ціла низка інших спричинюють зниження соціальної згуртованості (стале поширення ліберальних концепцій у царині формування політики економічного й соціального розвитку; зростаюча індивідуалізація трудової поведінки та відносин у сфері праці як результат підвищення гнучкості ринку праці; підвищення ролі транснаціональних корпорацій у формуванні політики на ринку праці та обмеження можливостей інститутів держави щодо незалежного впливу на соціально-трудову сферу; зростаюча поляризація в рівнях доходів населення; деградація моральних цінностей та трудових настанов громадян; нерозвиненість відносин, що мають віддзеркалювати демократичний устрій суспільства; зростання розбіжностей між проголошеними соціальними правами і практикою їх реалізації). Вважаємо, що є всі підстави стверджувати, що в масштабі всього соціуму соціальна згуртованість має тенденцію до зниження;

9) в умовах лібералізації економічних відносин, глобальних змін у поведінці економічних інститутів відбувається ерозія «культури солідарності». Одночасно набирають сили тенденції, в основі яких індивідуалізація в найширшому її розумінні. Зміни, що відбуваються в культурі соціальної поведінки людей, прагнення останніх вирішувати наявні проблеми самотужки, масові настрої десолідарності дають підстави говорити про формування у світі, який глобалізується, «індивідуалізованих суспільств» або принаймні про зростаючі масштаби інди-

відуалізації як сучасного феномену, котрий працює на зниження соціальної згуртованості;

10) основні сегменти соціальної структури суспільства все більше різняться за рівнем добробуту, стилем життя, нормами поведінки. Розкол суспільства, що його посилює економічна глобалізація в її нинішньому форматі, ускладнює формування та функціонування демократичних інститутів держави і демократичного суспільства, оскільки підривається основа демократії — соціальна згода з приводу базових цінностей та принципів життєдіяльності;

11) усвідомлюючи першість людського капіталу у формуванні конкурентних переваг, менеджмент організацій прагне вдосконалення форм, методів, напрямів управління персоналом. Проте набір та зміст останніх часто не спрацьовує в умовах, коли економіка все більше функціонує на постіндустріальних засадах, коли основними факторами розвитку стають знання, інтелект, інформаційно-комунікаційні технології.

Отже, треба усвідомлювати, що глобальна економіка щодня продукує дедалі нові проблеми, і необхідно шукати відповіді на питання, які ще вчора були другорядними або взагалі неактуальними. Сьогодні ж ці питання виходять на перший план, стають злободенними, проте наукове їх опрацювання залишається на рівні загальних академічних міркувань.

До цього додамо, що наявний формат та правила функціонування соціально-трудової сфери склались у період формування економіки індустріального типу, для якої характерними були інші об'єктивні умови — демографічні, соціальні, економічні. За сучасних умов, коли докорінно змінилася демографічна структура населення, суттєві зрушення стались у структурі зайнятості, трансформується культура солідарності тощо, традиційні інститути соціально-трудового розвитку виявляються все більш неефективними та неадекватними реаліям сьогодення.

За сучасних умов, на відміну від періоду, коли формувалася нинішня модель соціальної підтримки, маємо не зростання населення, а його депопуляцію, значне збільшення не частки працездатних осіб, а частки непрацездатних, невпинне зростання попиту на соціальні послуги, конче треба формувати іншу модель соціально-трудової політики.

Отже, з усього викладеного стає зрозумілим, що світ праці потребує і нових форм його регулювання, і нового інструментарію.

Наведе раніше, як і багато інших незаперечних фактів, дає підстави для висновку, що нові соціально-економічні обставини, які є віддзеркаленням глобалізації світової і зростання відкритості національної економіки та інших реалій сьогодення, потребують переосмислення ролі інститутів, у т. ч. державних, оновленого розуміння соціальної обумовленості, масштабності, якісного ускладнення державного управління. Потрібно усвідомлювати, що держава — єдиний політичний і правовий суб'єкт, який нині володіє широким спектром владних повноважень щодо захисту внутрішнього ринку в контексті зростання відкритості національної економіки та глобалізації світової економіки, підтримки вітчизняних товаровиробників і стимулювання зростання конкурентоспроможності своєї економіки, створення умов для забезпечення соціальної динаміки.

Переконані в тому, що економічна наука постала перед необхідністю пошуку та опрацювання нової парадигми впливу держави на соціально-економічний розвиток в умовах глобальних викликів. Однією з передумов формування

останньої є усвідомлення специфічних умов і чинників, під впливом яких відбувається трансформація економічної системи та її складових. Державне регулювання економіки за умов сьогодення необхідно *не скасовувати* або, навпаки, *не посилювати*, а вибудовувати відповідно до нових завдань, які формуються за складного, паралельного перебігу різновекторних, багатопланових процесів та нелінійних залежностей.

Зазначимо, що прикладні аспекти посилення ефективності наявних механізмів впливу на соціально-трудову сферу та економіку в цілому, у тому числі з задіянням потенціалу держави, докладно розкриті в одній з останніх монографій автора[36].

Порівняння ролі і функцій держави «в них» і «в нас», виокремлення тенденцій у царині соціально-трудового розвитку та ускладнень у світі праці, що є наслідком дії цілої низки об'єктивних і суб'єктивних чинників, дає підстави для висновку, що в Україні існує нагальна потреба посилення як за масштабами, так і за ефективністю державного впливу на формування та реалізацію соціально-трудової політики. Таке твердження є справедливим, попри те що соціально-трудова сфера України в цілому й особливо суто соціальна її складова всі останні роки перебувала в полі зору держорганів, інших суб'єктів громадянського суспільства. Недостатньо, але обсяги її фінансування все ж таки збільшувалися. Реальністю є імплементація певних важелів, інструментарію впливу держави на соціально-трудову сферу, що їх успішно використовують країни Заходу вже не одне десятиліття. Проте ситуація на ліпше не змінилася, очікуваних результатів не досягнуто. Адже в основі соціальної політики, що розроблялась і втілювалась останніми роками, чимало догм, хибних постулатів і міфів, які заперечуються результатами незалежних наукових досліджень та реальною практикою. Вирішення проблем часто лежить у зовсім іншій площині, ніж це розуміють владні структури та суб'єкти громадянського суспільства.

Так, із самого початку ринкових трансформацій і дотепер на соціальну сферу поширюють суто ліберальну концепцію. Але робити це без створення економічних, правових, організаційних передумов розвитку державно-приватного партнерства в соціальній сфері, без задіяння нових організаційно-економічних механізмів функціонування соціальних інститутів означає свідомо чи несвідомо продукувати відносини, які неминуче спричиняють деградацію соціальної сфери, що, власне, і сталося в Україні. За індексом розвитку людського потенціалу ми посідаємо 85 місце у світі. Рейтинг країни знизився на сім позицій навіть проти 2005 року.

Значна частка наявних інститутів соціальної сфери за своєю формою є державними. За організаційно-економічними й передусім фінансовими механізмами функціонування в них домінують відносини, характерні для Європи першої чверті XX століття. Подвійні стандарти, які де-факто стали нормою соціального розвитку, змушують населення України жити одночасно у двох вимірах, паралельних світах. Правові засади одного виміру закріплені Конституцією (проголошення соціальної держави, права на працю, освіту, охорону здоров'я, достатній життєвий рівень тощо) та ратифікованими Україною міжнародними нормами (конвенціями, хартіями,

[36] *Колот А. М.* Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку : монографія / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2010.

кодексами і т. ін.) та існують здебільшого де-юре. Інший вимір — це той, в якому реально відбувається життєдіяльність людей, відтворюється трудовий потенціал, формується рівень життя більшості населення і в якому де-факто чинні інші норми, стандарти, принципи, права, обов'язки. Так, наприклад, попри проголошені в Конституції України права людини на безоплатні доступні медичні послуги, держава спромоглася розколоти систему охорони здоров'я на три сектори — формально безкоштовний, а неформально переважно платний з низькою якістю медичних послуг; платний з відносно високою якістю і той, що обслуговує так звану еліту за державний кошт на пристойному рівні.

Тому на практиці маємо неприпустимий розрив між тим, що закріплено в законодавчих актах, декларується на найвищих щаблях влади, і тим, що фактично формується та відтворюється на полі соціальної політики. Тож ясним є зміст відповіді на питання — чи може за таких умов соціальна політика в державі формуватися на зрозумілих, прозорих, обґрунтованих засадах та принципах, бути справедливою і забезпечувати соціальну згуртованість?

В інтересах розбудови сучасної, адекватної реаліям сьогодення державної соціально-трудової політики слід позбутися певних міфів, які закріпились у свідомості багатьох політиків, представників владних структур реального сектору економіки і є на заваді формуванню передумов для стійкої соціальної динаміки.

Одна з хибних парадигм — це поширена думка, що з економічним зростанням автоматично створюються передумови й можливості для розв'язання наболілих проблем у царині соціального розвитку. Звідси випливає й міф, що всі проблеми соціальної сфери лежать у ресурсній площині, а інституціональні перетворення є другорядними. За такого підходу логічним видається намагання оцінити досягнення в соціальній сфері економічними показниками, констатацією їхньої динаміки безвідносно до реальних змін соціального буття. При цьому здебільшого використовуються середньостатистичні показники, які не дають реального уявлення про соціальну нерівність, масштаби і глибину бідності, про деформації у розподільних відносинах і доступ усіх верств населення до користування суспільними благами тощо.

На неприпустимість підміни показників соціального розвитку набором загальних економічних характеристик звертає увагу один з видатних економістів сучасності, нобелівський лауреат Дж. Стігліц. «Ми дивилися на ВВП, — пише Дж. Стігліц, — як на показник, що доводить, як усе гарно складається, але цей показник не зміг відповісти на запитання — наскільки довго може протриматися це зростання? Тому те, що розпочиналось як оцінка стану ринку, переросло у спосіб оцінки соціального розвитку, що в корені хибно. Замість того щоб концентруватися на товарах і послугах, які продукує економіка, влада має зосередитися на матеріальному добробуті людей, на оцінці їхніх доходів і споживання, одночасно на стані здоров'я і освітнього рівня»[37].

Неупередженими економічними дослідженнями доведено і практичним досвідом підтверджено, що без активної соціальної політики, яка передбачає, зокрема, перерозподільні заходи з боку держави, економічне зростання не є гарантією соціальної безпеки. І такі атрибути ринкових трансформацій, як значні масштаби і глибина бідності, маргіналізація багатьох верств населення, соціаль-

[37] http://www.vedomosti.ru/finance/news/2009/09/23/8441-48

на ізоляція, роз'єднаність тощо, не будуть подолані і не самоусунуться лише за умов позитивної економічної динаміки.

Отже, економічне зростання ще не означає автоматичного прирощення показників соціального розвитку. До того ж варто наголосити, що соціальний прогрес як наслідок нових матеріальних можливостей не може бути стійким, якщо одночасно не еволюціонують цінності, що лежать в основі концепції та практики гідної праці, — свобода, рівність, безпека, гарантії захищеності, гідність людини праці.

В українському соціумі поширеною залишається думка, що природа соціальної політики пов'язана передусім з тим, що суспільство складається з економічно сильних та економічно слабких індивідів (домогосподарств), а інститутом, який має підтримувати слабких, створюючи умови для реалізації принципу соціальної справедливості, якраз і є соціальна політика. Таке трактування є звуженим, неповним і шкідливим. Воно призводить до ототожнення соціальної політики із соціальним захистом або соціальним забезпеченням. Соціальна політика не може бути ефективною, якщо своїм об'єктом має виключно соціально вразливі верстви населення, які, безумовно, потребують уваги з боку держави і суспільства в цілому. Умови, необхідні для підтримки соціально вразливих груп населення, що не працює, створюються зайнятими в суспільному виробництві, на яких можуть і повинні поширюватися заходи щодо їхньої соціальної підтримки та розвитку. Більше того, оскільки можливості реалізації соціальної політики залежать саме від сфери праці, то основою соціальної політики та соціального розвитку є саме соціально-трудова політика. Отже, соціальна політика стосується всього соціуму. На її полі перебувають і економічно сильні, і економічно слабкі.

Не має наукових підтверджень і поширена думка щодо необхідності двовекторності в реалізації соціальної політики, а саме концентрації зусиль переважно на двох полюсах вікової піраміди населення країни — верхньому і нижньому. Сучасні виклики висувають потребу опрацювання нового вектора соціальної динаміки, за якого маємо не лише підтримувати демографічні полюси, а й вибудовувати соціальний баланс демографічних поколінь. Не можемо не зважати на те, що сьогодні дедалі більше стає вразливим населення середніх (працездатних) вікових груп. Справді, в умовах, породжених зовнішніми і внутрішніми чинниками, а саме зростаючої гнучкості ринку праці, небаченої мобільності виробництва, наявних і потенційних структурних зрушень, асиметрії в розвитку ринку праці та ринку освітніх послуг, поглиблення диспропорцій у структурі робочих місць тощо, у дедалі більш хиткому становищі опиняється працездатне населення, яке має не тільки забезпечувати свій добробут, а й виконувати істотні соціальні обов'язки стосовно до дітей і літніх членів родини. Утім нині саме населення середніх вікових груп залишається на узбіччі загальної соціально-економічної політики. Левова частка чинників, що впливають на життєдіяльність і добробут працездатного населення, перебувають у площині ринку праці, який розвивається в основному під впливом загальної економічної кон'юнктури. У таких умовах особливого значення набуває державна політика зайнятості як складова соціальної політики, що стосується працездатного, економічно активного населення. Тому місію соціальної політики нині не слід пов'язувати ані з захистом соціально вразливих верств населення, ані зі створенням умов для фізіологічного виживання людини, ані з пом'якшенням соціальних конфліктів, що виникають через брак балансу інтересів сторін і суб'єктів соціально-економічних відносин, хоч, безумовно, усе це і важливо, і актуально.

Сучасна соціальна політика — це продукт розвитку людської цивілізації, це інститут, що створює передумови задля того, щоб кожен індивід розв'язував наявні соціальні проблеми не самотужки, а за допомогою потенціалу держави, підприємницьких структур, інших суб'єктів громадянського суспільства. Соціальна політика в нинішньому її розумінні — це не стільки соціальний захист, соціальне забезпечення, скільки закладання підвалин соціального виміру, соціального розвитку. Головне, на що суспільство має розраховувати від реалізації соціальної політики, — це досягнення сучасних соціальних стандартів людського розвитку. При цьому еволюціонувати повинні всі умови життєдіяльності людини на всіх етапах її життєвого циклу. Тому основними складовими соціальної політики мають бути розвиток трудового потенціалу, інтелектуалізація процесів праці, сприяння продуктивній зайнятості, забезпечення гідних умов та гідної оплати праці, розвиток соціальної сфери та створення гідних умов життєдіяльності для тих, хто ще чи вже не може себе захистити.

Заслуговує на критичне сприйняття ще одна поширена в суспільстві думка, що державний бюджет України був останніми роками надміру соціальним. Перш ніж підтвердити чи заперечити цей висновок, маємо визначитись із критеріями рівня соціальності бюджету. Автор поділяє позицію тих економістів, які критерієм соціальності головного фінансового плану вважають не стільки структуру його видатків, скільки його спроможність розв'язувати нагальні соціальні проблеми. Якщо керуватися цим критерієм, то є всі підстави стверджувати, що для українського бюджету в найближчій перспективі немає загрози бути соціальним, оскільки його фінансова спроможність унеможливлює гідне розв'язання наявних соціальних проблем і власне «соціалізацію» економічних відносин на рівні європейських вимог.

Водночас владні структури, інститути громадянського суспільства можуть і повинні виходити з тих передумов, що будь-який бюджет за своєю суттю та призначенням має бути здебільшого соціальним, оскільки такою є його природа. Суспільство, його суб'єкти свідомо відраховують частку зароблених доходів для усуспільненого, централізованого розв'язання нагальних проблем, передусім соціального характеру, через інститут місцевих і державного бюджетів.

Наступний міф, що поглиблює асиметрію між економічним і соціальним розвитком, — це нав'язана суспільству думка про те, що становлення ринкової економіки неминуче пов'язане з істотним розшаруванням, зростаючою нерівністю. Під цим гаслом протягом двох останніх десятиліть здійснювалися розподільні і перерозподільні процеси, наслідком яких стали гострі диспропорції в соціальній сфері, що виявляються, по-перше, у непомірній нерівності доходів та бідності населення, а по-друге, у безмежно високій нерівності розподілу власності.

Розподіл ресурсів, доходів тощо справді завжди характеризується певною мірою нерівності. Остання є системною характеристикою розподільних відносин у сфері доходів і розподілу суспільних благ у цілому. За однакових обсягів ресурсів доступність до них конкретних груп населення й окремих індивідів може варіювати в широких межах. Утім давно відомо, що нерівність має «вписуватись» у суспільно прийнятні межі, що значні масштаби і глибина нерівності не є іманентними ринковому господарству характеристиками. Дослідження, проведені останнім часом Світовим банком, іншими міжнародними організаціями, свідчать про негативний вплив надмірної нерівності на економічне зростання. Зазначимо також, що ці-

ла низка досліджень, побудованих на динамічних моделях ринку, доводять, що зростання нерівності, яке не стримується прогресивними податками та перерозподілом доходів, призводить до істотного зростання доходів лише багатих і до зубожіння практично всіх інших верств населення.

На жаль, маємо констатувати, що це підтверджується й українською практикою. Чинні нині в Україні механізми формування та перерозподілу доходів населення скеровані і працюють на користь громадян з високими статками, адже більша частка сукупного приросту доходів фактично спрямовується на збільшення доходів найзаможніших. Ухвалений формат розбудови соціальної політики продукує аномальні явища, коли нерівність і концентрація доходів заможних зростають, а деформовані розподільні механізми не дають змоги скоротити масштаби і глибину бідності навіть за умов економічного зростання. Форсоване підвищення і без того високих доходів маємо на тлі, коли доходи багатих підпадають під менший податковий тягар, оскільки більша частка таких доходів утілюється не у формі заробітної плати, а як дивіденди, відсотки тощо, які оподатковуються за більш низькими ставками або взагалі не оподатковуються. Прірва між багатством і бідністю, нерівність — в її широкому розумінні — в Україні є надзвичайно великою порівняно із ситуацією в розвинених країнах світу. Якщо в Європейському Союзі статки 10 % найбільш багатих та 10 % найбільш бідних відрізняються у п'ять-шість разів, то в Україні — у 35—40. Таке суспільство апріорі не може бути ані соціально згуртованим, ані стійким. Маємо нарешті зрозуміти, що без перебудови розподільних механізмів у напрямі розумного обмеження зростання високих доходів із задіянням потенціалу економіко-правових заходів неможливо скоротити неприпустимо велику нерівність, зменшити бідність та створити умови для стійкого соціально-економічного розвитку. Отже, не принижуючи ролі ресурсної складової соціальної політики, потрібно істотно посилити потенціал її інституціональної компоненти.

Так, за наявних у країні масштабів нерівності маємо не тільки скруту в багатьох родинах, а й пригніченість духу, невіру в майбутнє, розчарування, апатію, настрої утриманства, тривогу й депресію. Усе це формує відповідний емоційний стан великої частки населення країни.

Тому чи не головною передумовою забезпечення стійкої соціальної динаміки є гармонізація всієї системи суспільних відносин, розбудова в Україні моделі реального соціально-економічного прогресу. Формування такої моделі вважаємо одним з основних завдань.

Змушені констатувати, що наявна в Україні модель суспільного устрою має такий формат, за якого не забезпечується гармонізація інтересів абсолютної більшості суб'єктів ринкової економіки та громадянського суспільства; є тенденція до зниження соціальної згуртованості. Ця модель працює переважно на вузькокорисні інтереси владної еліти і є суто елітарною перш за все в негативному розумінні цього слова. Набуло небачених (за європейськими канонами) масштабів злиття влади і власності. Перманентні зміни у владі не змінюють цієї тенденції. Влада і власність цементуються, відпрацьовуються лише схеми прикриття цього моноліту. На підтвердження цього акцентуємо увагу й на тому, що поєднання та (або) злиття влади і бізнесу в Україні уживається з більш містким і ще більш негативним за нинішніми та майбутніми наслідками процесом, що став реальністю. Ідеться про процес приватизації влади і держави бізнесом, а точніше, великим капіталом.

На існування та наслідки даних процесів для населення України звертають увагу чимало дослідників. В останніх публікаціях чи не найбільш влучно та аргументовано висловив свою позицію Ю. Кіндзерський, який зазначає: «В Україні тіньова політика на фоні приватизації державного майна, постійного перерозподілу сфер економічного і політичного впливу між потужними бізнес-групами і слабкості держави як інституту обумовили приватизацію влади і держави бізнесом. Виникли практично необмежені можливості використовувати державну владу як інструмент переділу власності і домінування на ринку, контролю над усіма матеріальними і грошовими потоками країни, спрямовувати їх на обслуговування інтересів окремих осіб»[38]. І далі Ю. Кіндзерський пише: «Великий бізнес у "владній оболонці" гріш-ми й адміністративними важелями держави задовольняє виключно свої інтереси, далекі від інтересів і потреб суспільства. Проблеми останнього влада вирішує лише тією мірою, яка необхідна, щоб убезпечити "свій" бізнес від суспільного хаосу і внутрішніх соціальних конфліктів»[39].

Наголосимо, що *модель приватизованої влади*, що існує в Україні, — це не просто лобіювання своїх інтересів промислово-фінансовими групами. Зі світової практики добре відомо, що лобізм передбачає дистанціювання бізнесу від влади, а остання може надавати разові послуги за правилами аукціону — вибирати свій об'єкт «прихильності» залежно від ціни, що її погоджуються заплатити лобісти за рішення, ухвалення на їхню користь. У моделі, що інтенсивно формується в Україні (моделі приватизованої влади. — *Авт.*), влада виконує функцію найманого топ-менеджера, який обслуговує інтереси суто провладного бізнесу.

З огляду на викладене правомірною є постановка таких питань:

- чи є діалектично суперечливим процесом, з одного боку, олігархізація суспільства, що є реальністю сьогодення, а з другого — його соціалізація? чи зазначена суперечність є зовнішньою (недетермінованою)?
- за сучасного формату суспільного устрою розпочинається новий етап підпорядкування праці капіталом або, навпаки, цей формат потенційно і реально може впливати на соціалізацію світу праці?
- чи може модель суспільного устрою, в якій відбуваються злиття влади і власності, приватизація влади і держави великим капіталом, не бути асоціальною та забезпечувати гармонізацію інтересів абсолютної більшості суб'єктів громадянського суспільства?
- чи можна наявну модель суспільного устрою вважати соціальною, моделлю реального прогресу, якщо іманентним їй атрибутом стала можливість одержання статусної ренти, і остання перетворюється чи не в основний дохід бюрократії всіх рівнів?

Задля досягнення відчутних змін на ліпше на полі соціально-трудового розвитку потрібно не просто сформулювати науково обґрунтовані відповіді на ці питання, а виробити нову суспільну філософію, об'єднувальну національну ідею, що ґрунтується на соціальній відповідальності влади, бізнесу і кожного громадянина.

---

[38] *Ю. Киндзерский.* Деформация института собственности в Украине и проблемы формирования эффективного собственника в неэффективном государстве / Ю. Киндзерский // Вопросы экономики. — 2010. — № 7. — С. 127.

[39] Там же. — С. 128.

Наукове видання

ЛУК'ЯНЕНКО Дмитро Григорович
ПОРУЧНИК Анатолій Михайлович
КОЛОТ Анатолій Михайлович
СТОЛЯРЧУК Ярослава Михайлівна та ін.

РЕСУРСИ ТА МОДЕЛІ ГЛОБАЛЬНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

Монографія

За загальною редакцією
докторів економічних наук, професорів
Д. Г. Лук'яненка та А. М. Поручника

Редактори *Л. Денисенко, Л. Гордієнко*
Художник обкладинки *Т. Зябліцева*
Коректори *Л. Гордієнко, Л. Денисенко*
Верстка *Т. Мальчевська*

Підписано до друку 10.11.11. Формат 70×100/16. Папір офсет. № 1.
Гарнітура Тип Таймс. Друк офсетний. Ум. друк. арк. 56,76.
Обл.-вид. арк. 66,74. Наклад 500 пр. Зам. № 11-4191

Державний вищий навчальний заклад
«Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
03680, м. Київ, проспект Перемоги, 54/1

Свідоцтво про внесення до Державного реєстру
суб'єктів видавничої справи (серія ДК, № 235 від 07.11.2000)

Тел./факс (044) 537-61-41; тел. (044) 537-61-44
E-mail: publish@kneu.kiev.ua