

### ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ МИРОВОГО РЫНКА ТРУДА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

*У статті розглянуто вплив глобалізації на світовий ринок праці, а також тенденції розвитку світового ринку праці в умовах глобалізації.*

**Ключові слова:** глобалізація, світовий ринок праці, міграція, міграційна політика, трудові ресурси.

*В статье рассмотрено влияние глобализации на мировой рынок труда, а также тенденции развития мирового рынка труда в условиях глобализации.*

**Ключевые слова:** глобализация, мировой рынок труда, миграция, миграционная политика, трудовые ресурсы.

*In the article the impact of globalization on the world labor market, and trends of development of world labor market in the context of globalization.*

**Key words:** globalization, global labor market, migration, migration policy, human resources.

**Постановка проблемы.** На современном этапе глобализация выходит на новый виток развития и захватывает все новые сферы, продолжая усиливать взаимозависимость стран. Глобализационные процессы охватили не только экономическую, но и политическую, правовую, духовную и социальную сферы. Характерной чертой современного этапа глобализации является увеличение значимости социальных факторов в обеспечении общественного и экономического развития. Социальные аспекты и ориентиры начинают доминировать и в международной политике.

В условиях глобализации образуется сетевая экономика, при функционировании которой государства согласовывают между собой и с международными организациями все направления развития. В результате формируется новая семантика международной политики. Среди социальных вопросов, которые она призвана решать на глобальном уровне, приоритетной является проблема занятости и развития рынка труда как одной из ключевых предпосылок повышения уровня социально-экономического развития стран.

**Анализ литературы.** Вопросам трансформации национальных рынков труда в условиях глобализации, а также закономерностям возникновения такого рынка в рамках глобального пространства уделяется большое внимание со стороны современных исследователей.

В целом доминирует точка зрения, что глобализация оказывает многоаспектное влияние на развитие как национальных, так и мирового рынка труда. Это, в частности, подтверждается исследованиями Х.-Ю. Бема (H.-J. Bohm) [1], который рассматривает следующие субпроцессы

глобализации: появление особых видов инфраструктуры, функционирующих без прямого вмешательства человека; формирование глобальной системы производства на основе его перемещения в развивающиеся страны (что улучшает конъюнктуру рынка труда этих стран); формирование свободных рынков, доступных каждому человеку. В качестве последствий рассматриваются снижение информационных издержек до минимального уровня (благодаря глобализации информационных сетей); дифференциация расходов на рабочую силу в разных странах (в результате чего международные компании стремятся переносить производство в наименее затратные страны, нанося ущерб рынку труда стран базирования); повышение значимости инновационного развития экономики, в котором на первый план выходит человеческий капитал и уровень квалификации рабочей силы [1, с. 81–84].

М. Оберг (M. Oberg) пишет, что, начиная с 1990-х гг. мир формировался под влиянием глобализации не только как информационное общество и глобальная экономика, но и как «планета мигрантов». Миграционные процессы в глобальном масштабе перестроили этническую, демографическую, социально-экономическую и социально-политическую структуры мирового сообщества. Множество стран «получили» новую миграционную ситуацию, на которую они обязаны дать адекватный ответ, выбрав оптимальную миграционную политику. Причиной «миграционного бума» стала демократизация коммуникаций, сделавшая вызов институту государства, которое практически перестало контролировать пересекающие его границы миграционные потоки [2, с. 68–85].

Глобализация повлекла за собой создание таких глобальных финансовых институтов, как Мировой Валютный Фонд и Мировой банк, которые, по мнению Дж. Стиглица (J. Stiglitz) [3], уже выполнили свою миссию. Их существование осложняет положение в мире, так как эти организации координируются узкой группой развитых стран и способствуют защите только их интересов. Автор осуждает реформы, которые способствуют развитию глобализации и считает необходимым пересмотр отношений между государством и рынком, поскольку решения государства часто приносят лучшие результаты, чем функционирование свободного рынка [3, с. 74–76]. В условиях глобализации роль государства должна существенно обогащаться.

В результате влияния глобализации фактор расстояния престал быть доминирующей характеристикой, определяющей развитие мировых экономических связей и развитие мирового рынка труда. Организационные изменения стимулируются распространением аутсорсинга, оффшоринга, развитием сетей снабжения и услуг в сфере логистики [4; 5].

В работах [6] и [7] более детально рассматриваются глобализационные изменения рынка труда, сопровождающиеся активизацией трудовых миграционных потоков. Прежде всего, авторы обращают внимание на социально-экономические аспекты международной трудовой миграции, упуская при этом значимость некоторых глобализационных тенденций развития мирового рынка труда.

**Цель настоящей работы** – обобщить и охарактеризовать современные глобализационные тенденции развития мирового рынка труда.

**Изложение основного материала.** Итак, в мире наблюдалось две основные волны массовой миграции населения. Во время первой волны (1820–1920 гг.) иммиграция шла преимущественно из Европы в Новый Свет. Вторая волна, которая началась после окончания Второй мировой войны и длится по сей день, значительно усилилась в условиях глобализации и характеризуется разной направленностью миграционных потоков. В обоих случаях процесс миграции имеет два базовых аспекта: первый определяется предложением мигрантов, а второй – спросом на их труд.

В результате сокращения разрыва в уровне жизни стран третьего мира и промышленно развитых стран в XX в. наблюдалась тенденция к увеличению количества эмигрантов. После Второй мировой войны бедные страны стали на путь модернизации, что способствует повышению способности к эмиграции.

В течение 50 послевоенных лет наблюдалось сокращение европейской миграции, вызванное увеличением миграционных потоков внутри Европы. Раньше в страны Западной Европы прибывали мигранты из стран Среднего Востока и Африки, а в результате распада СССР увеличились потоки мигрантов с Востока. По уровню ежегодного прироста объемов иммиграции ЕС существенно превысил показатели США. Латинская Америка превратилась из региона иммиграции в регион эмиграции. На первом этапе глобализации предполагалось, что индустриализация бедных стран Латинской Америки приведет к росту эмиграции. В результате индустриализации латиноамериканским государствам не только удалось удержать свое население, но и привлечь иммигрантов за счет повышения уровня заработной платы. Наблюдался существенный отток мигрантов из стран Азии, Африки и Среднего Востока, который до недавнего времени был ограничен. Индустриализация в восточноазиатских странах способствовала росту потока мигрантов из Азии, однако впоследствии они постоянно уменьшались. Затем наблюдался приток мигрантов из стран Среднего Востока, а позднее из стран Африки. Доля мигрантов из развивающихся стран увеличивается более высокими темпами, чем из стран-членов ОЭСР. В то же время 50% мигрантов перемещается из одной развивающейся страны в другую [6; 7].

В течение первого этапа глобализации промышленная революция и демографический рост привели к увеличению роста эмигрантов из бедных стран, в то время как в промышленно развитых странах наблюдался обратный эффект.

Принимающими странами в основном являются США, Канада, Австралия. В ЕС мигранты сосредоточены преимущественно в четырех странах – Франции, Германии, Италии, Великобритании.

Квалификационный состав трудовых мигрантов в современном мире достаточно разнообразен. Во-первых, мигрантами становятся специалисты и управляющие, которые переезжают в более динамичные регионы мира вслед за перемещением международных корпораций. Большинство таких работников мигрирует из одной развитой страны в другую или в новые индустриальные страны Восточной Европы и Южной Америки. Отмечаются крупные миграционные потоки специалистов по информационным и телекоммуникационным технологиям, в области здравоохранения, образования, морского и воздушного транспорта, журналистики и коммуникаций, индустрии развлечений. Во-

вторых, мигрируют работники, меняющие место жительства с целью заполнения вакансий, не требующих специальной квалификации.

При этом различается миграция с целью постоянного проживания, которая в первую очередь охватывает высококвалифицированных мигрантов, лиц, выезжающих с целью воссоединения семей и беженцев; а также временную миграцию для трудоустройства на короткий срок.

Потоки мигрантов через границу отражают различия между странами как в демографической ситуации, так и в области развития экономики. В ближайшие годы можно ожидать увеличения показателей миграции вследствие возрастания таких различий.

Дальнейшему развитию трудовой миграции также способствует дефицит квалифицированного труда, неравномерная плотность населения и наличие районов избыточного населения, а также рост экономического неравенства в конкретных странах.

Большого внимания традиционно заслуживает воздействие миграционных процессов на страны эмиграции и иммиграции, которое также рассматривается как многоаспектное. Например, среди основных последствий для стран эмиграции рассматриваются снижение демографического давления и уровня безработицы; эмиграция квалифицированных специалистов («утечка мозгов»); рост социальных издержек; расширение денежных переводов; формирование транснациональных сообществ; развитие обратной миграции.

При этом важно исследовать специфические последствия отдельных видов миграции. В частности, миграцию студентов, которая активизировалась в последние годы, следует рассматривать как особый тип «утечки мозгов», а денежные переводы – как процесс утечки капиталов.

В перспективе международная трудовая миграция будет возрастать, что дает потенциальные выгоды для стран эмиграции, иммиграции и для самих мигрантов. Главной проблемой остается обеспечение достойных условий труда для трудовых мигрантов. В настоящее время трудовые условия для мигрантов отличаются сверхэксплуатацией со стороны работодателей, низкой заработной платой, плохими условиями труда, практическим отсутствием социальной защиты и прав на свободу объединения в профсоюзы, дискриминацией и ксенофобией, а также социальной изоляцией. Развитие институтов труда для защиты трудовых мигрантов отстает от темпов миграции. Это также приобретает глобальный аспект.

Миграция рабочей силы даже в краткосрочном плане приводит к существенным социальным и экономическим переменам, создающим стрессовые ситуации, влияющие на разные стороны экономической и социальной политики. В этой связи необходимо, чтобы правительства принимающих стран сделали миграционную политику неотъемлемым элементом системы государственного управления. Миграционная политика должна быть открытой для обсуждения и представлять социальный диалог между заинтересованными сторонами, а также согласовываться с другими направлениями государственной политики, в том числе в сфере управления экономикой и обеспечения политической стабильности. Кроме того, миграционная политика должна быть прозрачной, гибкой и последовательной, учитывающей тенденции развития глобального пространства.

**Таким образом,** внешние миграции работников в поисках занятости, стабильности и безопасности в ближайшее десятилетие будут возрастать, особенно в случае, если сохранится отставание районов концентрации населения в плане создания новых рабочих мест и использования возможностей от усиления процесса глобализации. В последние десятилетия процесс трудовой миграции стимулируется углублением экономических, демографических, социальных и политических различий между странами и регионами. Эта тенденция будет развиваться, если не произойдет коренных изменений в глобальной экономике, которые будут стимулировать экономический рост, содействовать более справедливому распределению доходов и снижению экономической нестабильности в наиболее слаборазвитых регионах мира.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Bohm H.-J. Des creative mitarbeiter: Die geistige potenziale erschliessen / H.-J. Bohm // Bank. – Köln, 2007. – № 11. – P. 81–84.
2. Oberg M. Early conflict prevention in ethnic crisis, 1990–1998 / M. Oberg, F. Moller, P. Wallenstein // Conflict management and peace science. – 2009. – Vol. 26, № 1. – P. 67–91.
3. Stiglitz Dostaler G. Joseph. Critique de la mondialisation néolibérale / Dostaler G. Joseph Stiglitz // Alternatives écon. – 2008. – № 265. – P. 74–76.
4. McCann Ph. Globalization and economic geography: the world is curved, not flat / Ph. McCann // Cambridge journal of regions, economy and society. – 2008. – Vol. 1, № 3. – P. 351–370.
5. Brakman S. It is a big world after all: on the economic impact of location and distance // S. Brakman, Ch. Van Marrevisk // Cambridge journal of regions, economy and society. – 2008. – Vol. 1, № 3. – P. 411–437.

6. Docquier F. L'immigration qualifiée remède miracle aux problèmes économiques européens? / F. Docquier, H. Rapoport // Problemes écon. – 2007. – № 2937. – P. 43–48.

7. Миграционные процессы: социально-экономический аспект (на примере ведущих стран) / отв. ред. Э. В. Кириченко, М. З. Шкундин. – М. : ИМЭМО РАН, 2007. – 170 с.

УДК 334.012.82

Адаманова З. О.

## ЛИССАБОНСКАЯ СТРАТЕГИЯ ЕС: НЕОБХОДИМОСТЬ ПОВЫШЕНИЯ АКТИВНОСТИ

*У статті отримали розвитку обґрунтування проблем ЄС у галузі підвищення конкурентоспроможності. Визначено напрями підвищення активності змін у цій сфері у контексті Лісабонської стратегії, що реалізується.*

**Ключеві слова:** глобалізація, інновація, інтеграція, кластер, конкурентоспроможність.

*В статье получили развитие обоснования проблем ЕС в области повышения конкурентоспособности. Определены направления повышения активности изменений в этой сфере в контексте реализуемой Лиссабонской стратегии.*

**Ключевые слова:** глобализация, инновация, интеграция, кластер, конкурентоспособность.

*In the article got development of grout of problems EU in area of increase of competitiveness. Directions of increase of activity of changes are certain in this sphere in the context of the realized Lissabon strategy.*

**Key words:** globalization, innovation, integration, cluster, competitiveness.

**Постановка проблемы.** Новая волна глобализации, которая наблюдается в последнее десятилетие, ведет к «лавинообразному» нарастанию противоречий, неопределенности и динамизму изменений. Наиболее значительные «эффекты» глобализации связаны с ужесточением и активизацией конкуренции, появлением новых возможностей в ориентации на глобальное пространство трансакций, достижением нового уровня мобильности товаров, услуг и факторов производства, что вызывает коренную перестройку мирохозяйственной системы.

Отмечаемые сегодня закономерности развития мировой экономики еще больше связывают весь мир в единое целое и все больше делают его национальное деление анахронизмом. Структурные и институциональные изменения в глобальном экономическом пространстве постепенно ускоряются, в том числе и на отдельных товарных и факторных рынках, обостряются конъюнктурные проблемы, дестабилизирующие общую ситуацию. Зачастую возникают признаки «коллапса» современной парадигмы развития и механизмов глобального регулирования экономических процессов и явлений.

В этой связи перед отдельными национальными хозяйствами и интеграционными группировками возникают новые вопросы управления конкурентоспособностью и развития конкурентного потенциала как «двигателя» экономического роста.

**Анализ литературы.** Поиск новых путей и дополнительных резервов повышения эконо-

мической эффективности стал «краеугольным камнем» экономической политики современности. Так, например, Ж.-Ж. Роза говорит о том, что всем иерархическим системам современности присущи кризисные явления. Слабый рост в Европе автор связывает с тем, что для этого региона (для ЕС) характерна высокая степень централизации, иерархичности политических и экономических систем, что препятствует принятию эффективных решений и ведет к торможению инноваций, которые затрагивают сложившиеся интересы. Это вызывает депрессию, делает структурные реформы «шоковыми» и недейственными. Ж.-Ж. Роза отмечает, что Европе для стабилизации роста необходимо осуществить информационную революцию и обеспечить децентрализацию экономических структур [1, с. 58–65].

В то же время, как интеграционный комплекс национальных хозяйств, ЕС имеет, бесспорно, огромные преимущества, ценности Европы остаются актуальными (даже при значительных разногласиях). Открытость ЕС и уровень его интегрированности растет наряду с уровнем конкуренции, которая с введением евро стала еще активнее.

По мнению К. Нуайе, ЕС достиг невиданного, уровня взаимодействия и взаимозависимости стран-участниц, диверсифицировав направления общей политики. Интеграция, происходящая в ЕС амбициозна, но и неравноправна во всех сферах. Учитывая, что процесс интеграции является динамичным и связан со мно-

гими трудностями (особенно в области политики), автор поднимает ряд вопросов, например: имеет ли интеграция долгосрочный характер? Каковы перспективы союза, если возможен рост конфликтности внутри него? В исследовании также обосновывается необходимость трансформации модели ЕС, особенно в области повышения конкурентоспособности [2].

Более сфокусированным является исследование О. Михайловской, которая отмечает наличие «Европейского парадокса». Он связан с тем, что в ЕС обеспечены все основные условия для реального повышения уровня инновационного развития (финансирование фундаментальных и прикладных исследований, правовое поле для защиты интеллектуальной собственности, благоприятная среда для малого и среднего бизнеса), но значимых сдвигов в этой сфере на практике не наблюдается.

Обоснования такого парадокса достаточно широки, но для настоящей работы важно то, что он характеризует низкий уровень инновационности в реальном секторе, и, следовательно, отсутствие сдвигов в области конкурентоспособности [3, с. 80–82].

Таким образом, ЕС, развивающийся под влиянием многонационального интеграционного процесса, имеет сложности с повышением темпов экономического роста, углубляется его отставание от других лидеров мирового хозяйства. Низкая активность проведения структурных и институциональных преобразований отражается на уровне конкурентоспособности и возможностях отвечать на вызовы глобализации. В современных исследованиях констатируется множество проблем, связанных с активностью действий в области повышения конкурентоспособности ЕС. Такие проблемы остаются открытыми, что требует углубления исследований (под новым ракурсом).

**Целью работы** является определение основных направлений активизации изменений в области повышения конкурентоспособности на уровне ЕС в контексте реализуемой Сообществом Лиссабонской стратегии.

**Изложение основного материала.** Итак, сегодня Европа остается ведущим мировым экономическим центром и представляется как мощный промышленный кластер интернациональной природы. По итогам 2007 года, ВВП стран ЕС составил 14,3 трлн. USD, что на 1,2 трлн. USD или 9,16% больше, чем аналогичный показатель США. В банках Европы сосредоточен 41% всех мировых депозитов (доля США – 13,5%). По итогам 1997–2008 гг. восемь из десяти ведущих мировых нетто-экспортеров капитала относились к Европе.

Объединенная Европа остается однозначным лидером в мировой торговле, при этом ее развитие происходит в условиях, когда за последние 5 лет курс евро к доллару вырос на 62%, что должно было затормозить наращивание экспорта. Европа в мировой торговле играет «по правилам»: в рамках ВТО за последние годы 3/4 торговых споров ЕС–США решались в пользу ЕС, что говорит о приверженности ЕС «открытым» принципам конкуренции, последовательному соблюдению договоренностей, нежеланию спекулировать своим влиянием [4].

ЕС все чаще представляется в современном мире как единый политический центр, демонстрирует сплоченность и солидарность в разрешении глобальных противоречий. Руководствуясь общими принципами, Европа берет на себя инициативу в обустройстве новой глобальной структуры международных отношений, что делает Сообщество мощнейшим «игроком» на экономической и политической карте мира.

Текущее состояние дел определено характером интеграции и процесса «строительства» торгово-экономического комплекса Европы. Диапазон интеграционного взаимодействия, а значит консолидации усилий, максимально широкий для современного мира, охватывает все отрасли хозяйствования, различные уровни экономики, государственный и частный секторы. Интеграция дала толчок экономическому развитию с точки зрения качества и количества, однако превратила европейскую экономику в сложный «организм» со значительным конкурентным давлением извне и недостаточно гибкой структурой внутри.

В результате упускаются некоторые аспекты позитивности. Так, усложняются многие динамические эффекты, которые становятся многоаспектными и проявляются во многом непредсказуемо. Экономическая интеграция принесла не только выгоды, но и определенные потери, внутренние противоречия и сложности развития интеграционной системы. В этой связи необходимым дополнением к построению общего экономического пространства является действенный план конкурентоспособности, а ее уровень становится мерилем эффективности рационального управления и использования «сверхсилы» ЕС.

Таким образом, сложности развития торгово-экономического комплекса ЕС в условиях нарастания конкурентного давления извне ставит задачу достижения высокого уровня конкурентоспособности в единстве и солидарности его стран-участниц как элементов единой экономической системы. Определенные объектив-

ные и субъективные причины способствуют снижению или нестабильности уровня конкурентоспособности «экономической Европы». Среди них проблемы пространственного расширения и структурных реформ, различия стран в уровне развития и экономической активности, сложности формирования институционального поля европейского экономического пространства, незавершенность некоторых интеграционных проектов и многое другое.

Международные сопоставления основных макроэкономических показателей (прежде всего с США и Японией) отражают некоторые сложности в стабильной динамике экономического роста и развития ЕС. Так, например, в табл. 1 в качестве критериев эффективности хозяйственной деятельности и конкурентоспособности приведены несколько макроэкономических показателей, динамика которых свидетельствует о наличии определенных проблем.

Таблица 1.

Сводная таблица макроэкономических показателей развития ЕС [5].

	2004	2005	2006	2007	2008
<b>ВВП на душу населения (по ППС, ЕС-27=100), %</b>					
ЕС-27	100,0	100,0	100,0	100,0 <sup>(f)</sup>	100,0 <sup>(f)</sup>
ЕС-25	104,2	104,1	103,9	103,9 <sup>(f)</sup>	103,8 <sup>(f)</sup>
ЕС-15	113,1	112,8	112,1	111,8 <sup>(f)</sup>	111,3 <sup>(f)</sup>
Зона евро	111,1	111,0	110,2	109,7 <sup>(f)</sup>	109,3 <sup>(f)</sup>
США	153,5	155,3	154,5 <sup>(f)</sup>	151,1 <sup>(f)</sup>	148,4 <sup>(f)</sup>
Япония	113,2	114,2	113,7 <sup>(f)</sup>	112,6 <sup>(f)</sup>	111,9 <sup>(f)</sup>
<b>Валовой внутренний продукт по рыночным (текущим) ценам, ППС на одного жителя, млн. EURO</b>					
ЕС-27	21600	22300	23500	24700 <sup>(f)</sup>	25800 <sup>(f)</sup>
ЕС-25	22500	23300	24400	25600 <sup>(f)</sup>	26800 <sup>(f)</sup>
ЕС-15	24400	25200	26300	27600 <sup>(f)</sup>	28700 <sup>(f)</sup>
Зона евро	23900	24800	25900	27100 <sup>(f)</sup>	28200 <sup>(f)</sup>
США	33100	34700	36300 <sup>(f)</sup>	37300 <sup>(f)</sup>	38300 <sup>(f)</sup>
Япония	24400	25500	26700 <sup>(f)</sup>	27800 <sup>(f)</sup>	28900 <sup>(f)</sup>
<b>Производительность труда на одного занятого (ВВП по ППС на одного занятого относительно ЕС-27, ЕС-27=100), %</b>					
ЕС-27	100,0	100,0	100,0	100,0 <sup>(f)</sup>	100,0 <sup>(f)</sup>
ЕС-25	104,1	104,0	103,9	103,9 <sup>(f)</sup>	103,9 <sup>(f)</sup>
ЕС-15	110,8	110,7	110,4	110,5 <sup>(f)</sup>	110,2 <sup>(f)</sup>
Зона евро	110,8	111,0	110,5	110,1 <sup>(f)</sup>	109,6 <sup>(f)</sup>
США	139,1	140,5	140,3 <sup>(f)</sup>	138,6 <sup>(f)</sup>	138,5 <sup>(f)</sup>
<b>Доля высокотехнологической продукции в объеме общего экспорта, %</b>					
ЕС-27	18,49	18,78	16,67	–	–
США	26,82	26,15	26,13	–	–
Япония	22,37	21,14	20,04	–	–

В этой связи вокруг конкурентоспособности сложилась ситуация, которой необходимо управлять на качественно новом уровне, не пытаясь «уходить» от возникших проблем. Естественно частностей, касающихся повышения конкурентоспособности, очень много, поэтому следует сосредоточиться на принципиальных, концептуальных положениях, вокруг которых сложилось множество споров. Снять их методом согласования невозможно. Многие из таких положений не могут быть сформулированы путем поиска компромисса, они требуют выбора и принятия политического решения. Именно такое решение было принято и озвучено Советом ЕС в марте 2000 г. в рамках Лиссабонской стратегии. Установлено задание превратить экономику ЕС к 2010 г. в наиболее конкурентоспособную, основанную на знаниях, которую характеризовали бы высокие и стабильные

темпы экономического роста, социальное сплочение и сосредоточение внимания на защите окружающей среды (такие три «опоры» охвачены целями Лиссабонской стратегии). Всего установлено 28 основных и 120 дополнительных целей, достижение которых должно оцениваться с помощью 117 показателей [6].

Документ, принятый в Лиссабоне, направлен, прежде всего, на переход к информационному обществу, активизации политики в области научных исследований и разработок, ускорение структурных реформ и использование всех возможностей и преимуществ единого внутреннего рынка.

Первоначально в 2004 году Европейской Комиссией было предложено оценивать следующие параметры: ВВП на душу населения; производительность (часовая и на душу населения); уровень занятости (общий, женщин,

пожилых людей); уровень образования молодежи в возрасте 20–24 лет; расходы на исследования и разработки; сравнительный уровень цен; производственные инвестиции; уровень риска бедности; уровень длительной безработицы; дисперсию регионального уровня занятости; эмиссию парниковых газов; энергоёмкость экономики; объём транспортных перевозок. Данные показатели открывают нам те направления, по которым предполагалось проводить первоочередные действия.

В марте 2005 года при обсуждении хода реализации Лиссабонской стратегии установлены 4 типа дефицитов («дефицит уровня жизни», «дефицит занятости», «дефицит производительности» и «дефицит в области природоохранной деятельности») и принято решение о том, что промежуточные цели этого документа не достигнуты [9]. В результате ещё больше актуализировались задачи интенсификации экономического роста и повышения уровня занятости, что требует развития конкурентного потенциала европейской экономики.

Вызовы, стоящие сегодня перед ЕС, не только диверсифицируются, но и повышают свою значимость. Дополняя исследования Е. Балладюра [7], можно выделить связь актуализации и решения задач повышения конкурентоспособности с существующими вызовами, стоящими перед ЕС.

1. «Институциональный вызов» заключается в обострении проблем принятия решений в ведущих органах ЕС после пространственного расширения, в результате чего будет расширяться вариативность подходов к повышению конкурентоспособности, усложнится процесс разработки и реализации практических мер по регулированию экономики.

2. «Экономический вызов» заключается в поиске пути обеспечения экономического роста на уровне коммунитарной экономики за счёт лучшей координации экономической политики стран-членов, наращивания инвестиций в знания и реализации европейской стратегии повышения международной конкурентоспособности. Повышение уровня конкурентоспособности коммунитарной экономики достижимо только за счёт соответствующих изменений в каждой стране-участнице ЕС, что на первый план выводит проблему «выравнивания» структурных и системных различий национальных хозяйств.

3. «Территориальный вызов» заключается в расширении географического пространства ЕС, что сопровождается перестройкой (зачастую дестабилизацией) зоны внутренних и внешних интересов Европы. Географические границы ЕС не совпадают с границами нескольких про-

странств зоны интересов Союза (экономического, информационного, политического, транспортного, пространства безопасности), которые формируются вокруг консолидированного пространства стран-членов и распространяются на определенное количество разнородных по интересам стран. С экономической точки зрения ЕС и зона его интересов (прежде всего, соседние страны) рассматриваются как образ и пространство для транзакций, что отображается на решении проблем международной конкурентоспособности.

4. «Экзистенциальный вызов» заключается в обострении противоречий понимания смысла европейской интеграции и целей существования ЕС. Содержание интеграционной стратегии и стратегии развития трактуется по-разному, что усугубляет ее восприятие в разных уголках ЕС. В результате обеспечение конкурентоспособности будет напрямую зависеть от доминирования одного из подходов (ЕС – зона свободного обмена, политическое объединение и пр.). Кроме этого особое значение приобретают идейные факторы интеграции, обновление которых в соответствии с новыми вызовами позволит наполнить содержанием современный этап европейской интеграции.

5. «Технологический вызов» заключается в том, что с формированием глобального технологического пространства изменяются условия развития национальных экономик стран ЕС. К традиционным центрам прогресса технологий добавились Китай, Индия, Бразилия, Малайзия, Индонезия и другие страны, которые теснят позиции лидеров (в том числе ЕС) на мировом и локальных рынках продукции высоких технологий. Существующий технологический разрыв между странами не сокращается, а переходит в новую плоскость. Новые технологии и обеспечиваемый ими рост эффективности производства позволяют добиваться ключевых условий конкурентоспособности, поэтому остро встает вопрос сокращения отставания от мирового технологического прогресса, тем более, что уровни соответствующего развития стран-членов ЕС существенно различаются. Виду важности технологий в обеспечении конкурентоспособности экономики выделяется технологическая конкурентоспособность, борьба за которую становится приоритетом государственной экономической политики.

Таким образом, перечисленные вызовы объединяются вокруг «вызова конкурентности» (стандарта конкурентоспособности) ЕС, который требует активизации инновационного развития, перехода инновационных процессов в масштабах ЕС на новый уровень с более высо-

кими параметрами эффективности и интенсивности. Нарращивание конкурентного потенциала ЕС в этой связи подчинено новым требованиям к управлению факторами инновационности и связано с получением быстро меняющихся преимуществ, основанных на использовании передовых научно-технологических достижений и инноваций.

Исследование общей линии инновационного развития ЕС и его стран-участниц требует анализа количественных и качественных его характеристик.

Для «европейской модели» на протяжении последних десятилетий характерны высокий уровень финансирования исследований и разработок, стимулирование инновационного предпринимательства, многоплановая защита интеллектуальной собственности, значительное по степени и диверсифицированное по формам участие государства (правительства, правительственных учреждений) в инновационных процессах (в том числе в частном секторе экономики). Сегодня она трансформируется адекватно новым глобальным экономическим условиям. В рамках ЕС взят курс на формирование коммунитарной модели инновационно-экономического развития, что касается, прежде всего, целевых установок, структуры приоритетов и их пропорций, некоторых механизмов обеспечения (ресурсного, институционально-правового, организационного). Данные аспекты попали под компетенцию наднациональных органов. С другой стороны, сохраняется разнообразие национальных моделей инновационного процесса, которые складывались десятилетиями сообразно национальным и историческим условиям. Зачастую эти различия просто необходимы для нормального протекания инновационных процессов.

При анализе особенностей инновационного развития ЕС зачастую без должного внимания остаются качественные аспекты, а именно они являются теми принципиальными и ключевыми моментами, необходимыми для кардинальных сдвигов в области инновационности. В рамках настоящей работы хотелось бы сделать несколько замечаний, касательно реализуемой ЕС инновационной политики.

Представляется, что крайне принципиальным при формировании наднациональной модели инновационной политики является обогащение роли наднациональных (государственных) институтов в обеспечении инновационного процесса. Это обусловлено возрастающим значением инноваций в вопросах международной конкурентоспособности и стабильного экономического роста. Контролируемые инно-

вационные системы на национальном уровне – это уже реальность последних десятилетий, о чем свидетельствуют результаты исследований [8].

Сегодня в Европе происходит формирование контролируемой (управляемой) инновационной системы блока стран, что еще больше будет способствовать конвергенции их научно-технологических комплексов и выработке универсальных подходов к регулированию инновационных процессов. Государство постепенно берет на себя роль координации рутинных звеньев инноваций, стимулирования независимых инноваций, формирует систему оперативного участия на основе коммуникационных и информационных технологий. Такие системы имеют четкую «целевую» направленность и все больше охватывают частный бизнес, так как его заинтересованность в них также значительна. Важно, что в условиях нового мирового порядка такие «управляемые инновационные системы» приобретают «прозрачные» формы и нацелены, прежде всего, на решение общественно-экономических проблем, что подталкивает их глобальную интернационализацию. Усиление «мощи» государственных (наднациональных) институтов в таких системах естественно накладывает отпечаток на параметры их функционирования. И этот отпечаток может быть и негативным, когда роль государства будет гипертрофированной, вносить явные деформации, не только в инновационную, но и в экономическую систему.

В этой связи изменение роли государства должно быть контролируемым и направленным на стимулирование частной инициативы, а управляемые инновационные системы должны характеризоваться повышенной гибкостью и четко очерченной областью прямого влияния (в Европе вопрос распределения зоны компетенций национальных и наднациональных институтов стоит достаточно остро). Функционирование таких систем является важным фактором изменений, поэтому любые генерируемые государством меры должны обосновываться и получать длительную апробацию.

В контексте реализации модели расширенного государственного участия важно не допустить (или преодолеть) «кризис инертности» государственных институтов, когда, во-первых, может возникнуть реальная бездеятельность и пассивность государственных институтов и, во-вторых, возникнут предпосылки превалирующего влияния существовавших ранее моделей инновационной политики на действия, осуществляемые сегодня, что затруднит и замедлит их оптимизацию.



Также критически важными направлениями на современном этапе представляются:

- повышение качества управления факторами инновационности на наднациональном уровне при учете различий и особенностей стран, отраслей и отдельных компаний;
- совершенствование управления параметрами инновационного процесса на «входе» и «выходе» при концентрации внимания на результатах при наращивании объемов задействованных ресурсов;
- нормализация характера инновационного процесса по признакам, отражающим темпы (динамичность), масштабы и непрерывность протекания, устойчивость и сбалансированность его параметров;
- оптимизация цивилизационных условий и их изменения при конвергенции социальных (социокультурных) сред стран Европы, а также недопущение проблем социального сплочения. В этом контексте целесообразно обеспечить изменение общих ценностей стран ЕС, переориентировав их на прогресс инновационности;
- переход к более эффективному использованию глобального и регионального синергизма в инновационной сфере;
- синхронизация процессов трансформации национальных инновационных систем стран Европы на основе выявления общих проблем, управления барьерами активности, учета специфических проблем стран ЕС в «строительстве» трех опор Лиссабонской стратегии.

Управление международной конкурентоспособностью стран и ЕС в целом имеет определенную специфику, в связи с чем, сосредоточение внимания на вышеперечисленных направлениях трансформации инновационных систем позволит повысить качество принимаемых решений и повысит результативность политики в области конкурентоспособности.

Так, в контексте более активного использования возможностей глобального синергизма, необходимо в качестве основного направления рассматривать развитие взаимоотношений с соседними странами. Международное сотрудничество, начиная с заключения Римского договора, рассматривалось как важный фактор интенсификации инновационного развития стран ЕС. Это связано с высвобождением ряда «эффектов» общей и поэлементной интеграции национальных инновационных систем, связанных с кооперацией в области исследований, более широкими возможностями диффузии и коммерциализации инноваций. Возник специфический региональный синергизм, основанный на научно-технической интеграции.

Если рассматривать региональный синергизм как составную часть глобального, то необходимо отметить, что он характеризуется рядом особенностей (большая теснота связи, более устойчивый характер взаимодействия субъектов, лучшие возможности институционализации и др.), учет которых является естественно вторичным перед оценкой возможностей глобального сотрудничества. Однако при «равенстве» условий региональный уровень имеет ряд преимуществ и является более предпочтительным. Региональное сотрудничество как более гармоничное и устойчивое может рассматриваться в качестве механизма взаимодействия с глобальным пространством, «опоры» для глобальной активности, дающей возможности снизить издержки и охватить больше сфер за счет своих региональных партнеров.

Расширяя пространство мобильности и синергизма на основе Европейского исследовательского пространства (ЕКА), ЕС двигается в правильном направлении извлечения регионального и на его основе глобального синергизма. В работу ЕКА вовлечены соседние страны, не являющиеся членами интеграционных соглашений с ЕС. Усиление роли ЕС в мире требует преодоления формального характера политики развития сотрудничества со всеми без исключения странами-партнерами, обеспечение паритетности усилий и симметричности взаимных интенций.

**Выводы.** Таким образом, можно уверенно говорить о том, что сила ЕС в единстве его стран. Именно сплоченность позволит преодолеть проблемы конкурентоспособности экономики. Вместе с тем необходимы не частичные, а полноценные реформы, способные изменить формат «европейской экономической модели», переориентировать ее на инновационность. Повышение активности изменений является определяющим условием обеспечения реальных успехов. Перспективные исследования предполагается направить на анализ динамики экономического потенциала ЕС на современном этапе экономического развития.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Rosa J.-J. La crises des capitalismes hierarchiques / J.-J. Rosa // Commentaire. – Hiver 2006/2007. – Vol. 29, № 116. – P. 955–966.
2. Noyer Chr. De Maastricht à l'Europe actuelle et future [Электронный ресурс] / Chr. Noyer. – Режим доступа : [http://www.banque-france.fr/fr/institut/telechar/discours/discours\\_09\\_05\\_2007.pdf](http://www.banque-france.fr/fr/institut/telechar/discours/discours_09_05_2007.pdf).
3. Михайловская О. «Европейский парадокс» инновационного развития: уроки для Украины / О. Михайловская // Экономика Украины. – 2006. – № 9. – С. 80–85.

4. Иноземцев В. Pro Europe: Экономическая Европа [Электронный ресурс] / В. Иноземцев. – Режим доступа : <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/2007/09/17/132816>.
5. Eurostat [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.epp.eurostat.ec.europa.eu>.
6. Creel J. La 'stratégie de Lisbonne': Un bilan critique / J. Creel, E. Laurent, J. Le Cacheux // L'économie française. – 2006. – P. 85–93.
7. Balladur E. La réforme de l'Europe / E. Balladur // Commentaire. – 2006. – Vol. 29, № 113. – P. 79–88.
8. Daguzan J.-F. Vers une mutation du rôle de l'État? / J.-F. Daguzan // Problèmes écon. – 2002. – № 2758. – P. 20–24.

УДК 330.3:330.341.1

Барков Я. И.

## КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ПОДХОДЫ ОЦЕНКИ СОСТОЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА

*У статті розглядаються питання виявлення критеріїв і тенденцій розвитку і стану економічних криз і розробки програм по їх подоланню, в т. ч. антициклічних.*

**Ключові слова:** криза, програми (стратегічні, антициклічні, антикризові), глобалізація, держава, регіон, структура економіки країни і регіону, реформування.

*В статье рассматриваются вопросы выявления критериев и тенденций развития и состояния экономических кризисов и разработки программ по их преодолению, в т.ч. антициклических.*

**Ключевые слова:** кризис, программы (стратегические, антициклические, антикризисные), глобализация, государство, регион, структура экономики страны и региона, реформирование.

*In the article the questions of exposure of criteria and progress and state of economic crises and program development trends are examined on their overcoming, including anticyclic.*

**Key words:** crises, programs (strategic, anticyclic, anticrises), globalization, development, region, structure of economy of country and region, reformation.

**Постановка проблемы.** Последнее время мировая экономическая система переживает сложное время. Глобализация, охватившая все регионы и секторы мирового хозяйства, принципиально изменила соотношение между внешними и внутренними факторами развития национальных хозяйств. Ни одно государство не в состоянии рационально формировать и реализовывать экономическую стратегию развития, не учитывая приоритеты и нормы поведения основных участников мирохозяйственной деятельности. Конечным результатом глобализации предполагается всеобщее повышение благосостояния в мире.

Однако, наряду с положительными факторами глобализации, ей присущи острые проблемы, одной из которых является глобальная нестабильность из-за взаимозависимости национальных экономик на мировом уровне.

Украина почувствовала влияние глобализации с первых лет независимости. Несмотря на возросшие шансы использования преимуществ глобализации, страна стала открытой для новых угроз, к которым она не была подготовлена и, как показали события 2008–2009 гг., не была от них защищена. Поэтому разразившийся мировой кризис, наложившись на внутринациональную нестабильность Украины, вызвал в ней общесистемный кризис, включающий в себя политику, экономику, экологию, культуру и т. п.

Правительством Украины вырабатывался комплекс рекомендаций по экономико-правовому обеспечению антикризисных мер, связанных с государственным гарантированием сохранности населению социальных стандартов. Однако предложенные правительством антикризисные меры без должного научного обоснования могут только усилить негативные последствия кризиса. Автономная Республика Крым, как и любой другой регион Украины, являясь составной частью государства и мирового сообщества, испытывает системные деформации не только местного, но также национального и глобального характеров, что понуждает ее разрабатывать пути развития региона в рамках национальных и мировых стратегий.

Признавая объективность и неизбежность циклических трансформаций динамического экономического развития регионов, государств и мирового сообщества, современная экономическая теория установила, что обновление основных фондов, структурная перестройка экономики, отмирание устаревших экономических систем может происходить не только в фазах оживления и подъема, а практически непрерывно. Следовательно, в современных условиях рыночных трансформаций экономики и общества Украины большое значение имеет научный анализ и обоснование экстремальных состояний, проявляющихся в виде кризисов, и по-

строение антициклических (в т. ч. антикризисных) программ развития регионов, государств.

**Анализ литературы.** К особенностям рыночной экономики принадлежат закономерности проявления цикличности экономических процессов, в т. ч. кризисных, что давно является предметом научных исследований. Вопросы теоретического обоснования циклических и кризисных явлений занимались Дж. Кейнс [1], Й. Шумпетер [2], М. Фридмен [3], К. Маркс [4], А. Туган-Барановский [5; 6], Н. Кондратьев [7], В. Вернадский [8], А. Чижевский [9], Н. Вавилов [10], Д. Шиян [11], В. Василенко [12], С. Иванюта [13], О. Белоус [14], В. Геец [15].

Однако следует отметить тот факт, что в последние годы в Украине резко изменилась ситуация в информационном обеспечении экономических исследований за счет снижения достоверности статистической информации, искажения ее наличием теневой экономики, снижением ответственности властных структур за прозрачность фактического состояния экономики и ее статистической четкости.

На протяжении последних двух лет внимание исследователей и аналитиков было направлено на разработку проблем ликвидации финансового кризиса, который присущ мировому хозяйству, что было лишь одной из составляющих общесистемного кризиса, охватившего всю Украину, что привело к недооценке реального состояния падения национальной экономики, а, соответственно, низкой эффективности разработанных мер по выходу из кризиса и, как следствие, скоропалительным, ничем не обоснованным выводам по его преодолению.

**Целью исследования** является выявление критериев и тенденций развития и состояния экономических кризисов и разработки программ по их преодолению, в т. ч. антициклических профилактических программ.

**Изложение основного материала.** Исследование было проведено с учетом следующих обстоятельств: а) определения реалистического варианта поведения мирового сообщества; б) учета «прокрустовы ложа» государственной стратегии Украины; в) определения принципов отбора вариантов развития региона.

Причины мирового, национального и регионального кризисов, их дифференциация и классификация, меры и пути их преодоления освещены в работе [16]. За прошедший год после официального признания начала глобального финансового кризиса мир ощущает тревогу за реальность его преодоления. За это время мировое сообщество пришло не только к пониманию степени глубины и масштабов нанесенного ему удара, но и зависимости происходя-

щих событий от темпов восстановления глобальной экономики.

Согласно оценкам Всемирного банка общие потери активов, недвижимости, капитализации фондовых рынков сопоставимы с годовым мировым ВВП (мировой ВВП превышает 50 триллионов долларов США), при этом 29 триллионов долларов США – реальные потери капитализации фондовых рынков. По оценке Института международных финансов, чистые потоки капитала из развитых стран в развивающиеся в 2009 г. сократились в 3 раза по сравнению с 2008 г. и в 6 раз по отношению к 2007 г. Процессы рецессии еще ни для кого не закончились, и неясны общие сроки ее завершения. Самые общие черты их просматриваются только в некоторых странах (Германия, Франция – 0,3%, Китай, Индия, Бразилия – около 8–10%).

Мировая экономическая наука, обобщив итоги кризисов за последние сто лет, сделала вывод, что такого рода финансовые потрясения приводят к длительному экономическому спаду. При этом надо отметить, что снижение ВВП в среднем занимает 2 года и составляет 6%, а вот снижение показателей фондовых рынков продолжается 3–5 лет и достигает 56%; показатели рынка жилья падают 6 лет и цены на него снижаются на 35%; безработица увеличивается на 7 пунктов в течение 5 лет.

Но главное – это рост государственного долга в среднем до 86%. Период восстановления экономики в 2 раза превышает сроки ее кризисного падения (в США в период «Великой депрессии» падение длилось 4 года, а восстановление – 8 лет). Отсюда можно сделать вывод, что восстановительный период будет достаточно продолжительным.

В апреле 2009 г. в Лондоне прошел саммит стран-членов G-20 (группа наиболее развитых стран мира, которые в совокупности представляют более 85% мирового ВВП, в которую входят страны ЕС, Аргентина, Австралия, Бразилия, Канада, Китай, Индия, Индонезия, Мексика, Россия, Саудовская Аравия, ЮАР, Южная Корея, Турция, Япония, США), главной целью которого была разработка стратегии выхода из мирового кризиса. В этой встрече также участвовали МВФ и Всемирный банк.

Эксперты отметили, что главным достижением саммита G-20 стал компромисс для входящих в него стран, экономические и геополитические интересы которых не просто не совпадали, а являлись во многом диаметрально противоположными. Его участники разбились на 2 лагеря: первый из них выступал за финансовую поддержку мировой экономики, в основу

которой заложено стимулирование потребления (США, Великобритания, Канада, Бразилия, Корея, Япония); второй – из опасения государственного долга выступал за более жесткое регулирование финансового рынка, главные рычаги которого находятся за океаном (Германия, Франция, Австралия, Италия, Нидерланды). В основе разногласий – согласятся ли США поделить с Европой свои амбиции мирового лидера и попытка трансформировать финансовую модель мира, которая позволяет махинаторам уходить из-под контроля. (По первому вопросу американский президент заявил: «... Я прибыл сюда ... обеспечивать американское лидерство», чем исключил обсуждение данной проблемы).

Подписанная декларация G-20 включала несколько положений.

1. Финансовое обеспечение МВФ на 1,0 триллион долларов США на поддержку экономик стран, наиболее пострадавших от кризиса, из них 250 млрд. долларов, имеющихся в МВФ, получение 500 млрд. долларов МВФ в виде долгосрочных кредитов от стран G-20 и 250 млрд. долларов в виде эмиссии специальных прав заимствования (SDR). SDR – это система, по которой за каждой страной-участницей МВФ резервировано определенное количество SDR (например, США – 16,77%, а Украина – 0,63%). Поэтому львиная доля эмиссии останется в самых развитых странах, не пользующихся услугами МВФ, а развивающиеся страны получат от эмиссии весьма малую выгоду.

2. Стимулирование собственных экономик стран «Большой двадцатки» на 5 триллионов долларов США, в т. ч. на 250 млрд. дол. в мировую торговлю. В этом в первую очередь заинтересованы США и Китай, которые очень зависят от экспортных рынков, восстановление которых в ближайшее время не предвидится. Согласно оценкам Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) мировая торговля вступила в зону свободного падения (по итогам 2009 г. ее сокращение может достигнуть 13,2%).

3. Проведение реформы мировых финансовых институтов и правил, которая пока заключается в изменении критериев оценки квот мировых государств в МВФ. За увеличение своих квот борются сейчас Россия и Китай: В отношении правил игры на мировом финансовом рынке – главным итогом саммита стали решения о его жестком регулировании и организации жесткой борьбы против оффшоров налоговых уклонистов и теневого сектора.

4. Выработка общего подхода к проблеме очищения банковской сферы от проблемных

активов, от невозвратов и теневых денег, критическая масса которых обрушила мировой фондовый рынок и привела к глобальному кризису. В МВФ определили, что объемы таких активов в мировых банках и страховых компаниях могут достигать 4 триллионов долларов (причем 3,1 триллиона долларов приходится на США).

5. Необходимость установления контроля над выплатой многомиллионных бонусов менеджерам крупнейших компаний [4].

Эксперты отмечают, что Лондонский саммит стал всего лишь частью процесса, который еще находится в развитии, поэтому все решения данного саммита являются в большей мере пока еще декларативными, т. к. большинство государств G-20, участвовавших в ноябре 2008 г. в Вашингтонском саммите, не выполнили своих обязательств о противодействии протекционизму, открытии внешних рынков и создании международных надзорных коллегий для глобальных банков.

Несмотря на экстремальные условия, развитые страны приобретают новые рынки, новые технологии, выходят на новые уровни влияния, меняют свои стратегии и тактики, в частности максимального развития внутренних рынков (особенно выделяется в этом Китай). Неслучайно эксперты все увереннее констатируют, что мировое лидерство сегодня сдвигается от США в Азию, в т. ч. к Китаю и России [2].

Международные структуры на основе выводов большой науки считают, что обвальное падение в мире закончилось. По их оценкам, если одни страны «просели» на 2–6%, то украинский провал достиг 20% ВВП. При этом если подавляющее большинство стран используют собственные внутренние источники, то в Украине таковые источники исчерпаны.

Следовательно, можно сделать определенные выводы.

1. Обвальное падение в мире закончилось, но сам мировой кризис продолжается. Сроки его окончания не определены.

2. Мир продолжает находиться в депрессивном состоянии.

3. Шансы выхода из кризиса у всех стран различны.

4. Кризис ударил Украину сильнее других стран (неслучайно Украину включают в список более всего пострадавших стран).

У Украины шансы успешного выхода из кризиса практически безнадежные и их позитивное решение, практически, лежит в политической сфере. В стране продолжается рецессия; существуют огромные внешние и внутренние долги; отсутствуют новые источники для экономического роста; банковская система слаба;

внешняя миграция квалифицированных людских ресурсов достигла 6,0 млн. чел.; растет безработица; инфляция достигла 10%; прямые промышленные инвестиции упали в три-четыре раза; экономика тотально не профинансирована, падает внутренний спрос.

Украинская экономика – наихудшая в СНГ. Об этом свидетельствуют цифры, обнародованные межгосударственным статкомитетом СНГ.

ВВП Украины упал на 01.08.09 г. на 20,3%; промышленное производство – на 30,4%; объемы грузоперевозок – на 31,5% и розничного товарооборота – на 15,9%; банковская система потеряла 100 млрд. грн. В то же время в стране подорожала промышленная продукция на 7,2%. Падение курса гривни составило 78,2%. Девальвация гривни привела к коллапсу кредитования. Одна из главных причин рекордного обвала украинской экономики – это устаревшая структура экономики страны, требующая реформирования еще с 90-х годов.

Украина находится на пороге бюджетного кризиса (на казначейском счете осталось 750 млн. грн. вместо необходимых 2,0–3,0 млрд. грн.). При этом правительство повысило доходность ОВГЗ на 30% (из 4,6 млрд. грн., привлеченных по ОВГЗ в 2009 г., надо отдать в 2010 г. – 4,4 млрд. грн.). Такие действия властных структур эксперты считают похожими на аферы, подобные финансовым пирамидам типа МММ. Дефицит госбюджета 2009 г. составит 50%, что соответствует 120–130 млрд. грн. при планируемых 31,2 млрд. грн. Совокупный отток депозитов из банковской системы Украины в сентябре 2009 г. составил 1,248 млрд. грн. (отчет НБУ). По данным НБУ, совокупный долг Украины на 01.07.2009 г. составил 100,6 млрд. дол. США (это при том, что он составлял в 2005 г. – 30,7 млрд. дол.; 2006 г. – 39,6 млрд. дол.; 2007 г. – 54,5 млрд. дол.; 2008 г. – 80 млрд. дол.).

Общая макроэкономическая ситуация в стране усугубляется перманентным нарастанием внутреннего госдолга (по данным Минфина Украины за январь–август 2009 г. он вырос на 37,7 млрд. грн. – до 82,4 млрд. грн.).

Валовые золотовалютные резервы НБУ на 01.10.2009 г. составляли 28,1 млрд. дол. США (на 01.01.09 г. – 31,5 млрд. дол.; на 01.01.08 г. – 32,5 млрд. дол.). В то же время чистые резервы (за вычетом кредитов МВФ) составляют 18 млрд. дол. США. С сентября 2008 г. НБУ израсходовал 20,0 млрд. дол. США собственных резервов, при этом гривня девальвирована на 65%. По прогнозам Совета НБУ во второй половине 2009 г. отрицательное сальдо платежного баланса превысит 5 млрд. долларов США.

Следовательно, НБУ придется израсходовать приблизительно такую же сумму для недопущения дальнейшей девальвации национальной валюты, что приведет к сокращению на начало 2010 г. чистых резервов до 13–15 млрд. дол. США. Объем госдолга, дефицит бюджета, активизация выпуска ОВГЗ с высокой доходностью, сокращение чистых золотовалютных резервов приведет к тому, что банки всех видов не смогут выкупить ОВГЗ, и НБУ вынужден будет включиться во все эти процессы через необеспеченную эмиссию гривни, что чревато гиперинфляцией на уровне 1993–1994 гг. При всем этом эксперты считают, что если не произойдет внешнего заимствования в феврале–апреле 2010 г., то Украину, с высокой степенью вероятности, ожидает суверенный дефолт. В то же время МВФ отказал в кредитовании Украины до окончания президентских выборов. Следовательно, независимость Украины находится под реальной угрозой.

Мировой кризис в полную силу обнажил развертывание жесткой борьбы за передел влияния в глобальных масштабах. Украина же живет, как бы не замечая этих процессов, в системе собственных координат и иллюзий – старых и неэффективных.

При этом Украине придется противостоять трудностям, вызванным изменением ситуации на международных рынках в ключевых для нее отраслях. Украинский экспорт пострадал в результате не только мирового экономического кризиса и усиления протекционизма, но и вследствие структурных изменений на основных для Украины рынках (особенно на мировом рынке стали; так, Китай за 2004–2007 гг. увеличил сталелитейные мощности на 195 млн. т, что в 4 раза превышает совокупные установленные мощности Украины). Изменение структуры спроса и предложения на мировых рынках создало дополнительные трудности для украинских сталелитейных компаний, т. к. сократился объем спроса и снизились цены до половины. Эти структурные изменения не исчезнут с окончанием кризиса, поэтому, чтобы остаться на рынке, украинские производители должны повышать свою конкурентоспособность.

Перед Украиной на фоне международной конкуренции очень остро стоит проблема старения производственных мощностей. Коэффициент износа основных фондов в стране составил более 50%. Мощности по производству электроэнергии нуждаются в капитальном ремонте, 40% из них функционируют более 40 лет.

Безработица, по данным Европейского статистического агентства, опубликованным 13.11.2009 г., в Евроразоне достигла по итогам сентября 9,7%, в

США – 9,8%, в Украине – 1,9% от работоспособного населения. В то же время, по данным экспертов, скрытая безработица в Украине составляет 10%.

В Украине продолжается увеличение отрицательного сальдо внешней торговли. За сентябрь 2009 г. торговый баланс ухудшился на 1,17 млрд. долларов США и находится на уровне 14–15 млрд. дол. США. Процесс этот будет продолжаться, т. к. ценовая конкурентность Украины сведена сегодня к минимуму.

В Украине растет долг по заработной плате и составляет на 01.10.2009 г. 1,679 млрд. грн. (за сентябрь увеличился на 3,7%); сокращаются объемы розничной торговли (более 15% с начала года), что говорит о падении доходов населения; снижается реальная зарплата (на 12,3% с начала года).

На фоне вышеприведенного (на наш взгляд катастрофического) положения в экономике, ее состояние усугубляется критическим уровнем внутренней и внешней политики в Украине. Это проявляется во всем, в т. ч. в геополитической, сырьевой, социальной, экологической, гуманитарной сферах, в международных отношениях, в т. ч. с соседними государствами. Все это происходит в условиях, когда мир вступил в фазу глобального передела влияния; в фазу мощнейших сдвигов. Поэтому Украине надо думать о том, какое место она сможет занять в новом раскладе сил мирового влияния, а не оставаться на старых позициях, проваленных по всем статьям, в т. ч. планам вхождения в ЕС и НАТО; шовинистической линии в полиэтническом государстве с реабилитацией и поддержкой крайне националистических сил; сознательному противостоянию с Россией, подрывающему экономику страны за счет потери крупнейшего рынка; конфликтам в газовой сфере и потере экономической эффективности газотранспортной системы; созданию интеграции рыночных пространств и человеческих отношений, ведущих к совместной капитализации, эффективному партнерству, смене системы социальных отношений, образа жизни и поведения элиты, которые способствуют деморализации общества и являются катализаторами негативных процессов в стране; катастрофическому состоянию экологии; ослаблению роли государства в финансово-хозяйственной деятельности страны и т. п.

Для решения вышеперечисленных проблем необходима разработка долгосрочного курса, основанного на конкурентоспособной экономике сильного государства с развитой демократией, приоритетами которого станут преодоление кризиса и создание условий для экономи-

ческого роста страны; оживление банковской системы и кредитного рынка; уменьшение доминирования крупного олигархического бизнеса и расширение малого и среднего бизнеса с доведением его доли до 75% ВВП; уменьшение налоговой нагрузки на бизнес за счет упрощения налоговой системы и снижения основных налогов для производителей конечного продукта (кроме предприятий экспортирующих сырье и полуфабрикаты); улучшение инвестиционного климата в стране; проведения регуляторной реформы с целью уменьшения количества, согласований и решений, четко определив полномочия чиновников; разработка комплексной программы борьбы с коррупцией и теневой экономикой; отмена политических квот на государственные должности и введение запрета на политическую деятельность чиновников; превращение села в зону развития; реформирование системы местного самоуправления в стране, передав ей большую часть властных и бюджетных полномочий; обеспечение государственной поддержки системам образования и медицины с одновременным реформированием их (медицина – в сторону профилактики; образование – в сторону равных условий получения высшего образования) с поднятием социального статуса медработников и педагогов; реформирование внешней политики на основе равноправных отношений с ЕС на основе договора об ассоциации и зоне свободной торговли и восстановлении и развитии гуманитарных отношений и экономических (в т. ч. ВПК) с Россией, СНГ и другими странами; культивирование главного вектора внешней политики как экономической дипломатии, основанной на рациональном прагматизме и государственной эффективности; изменение внутренней политики в стране на основе объединения украинского общества, полного обеспечения внутреннего рынка, приоритетности инновационного развития экономики, поддержки спроса на отечественные научные разработки со стимулированием их внедрения в национальную экономику, создания конкурентных систем генерирования знаний, формирования инновационной инфраструктуры и систем трансфера технологий, развития системы управления интеллектуальной собственностью; организация прозрачных адресных госзаказов для отечественных предприятий, увеличение закупок в Госрезерв, реализация больших инфраструктурных строительных проектов с обеспечением преференций для украинских компаний; установка нормативных барьеров против утечки капиталов за рубеж; проведение рефинансирования и реструктуризации внешнего долга; проведение струк-

турной отраслевой реформы экономики страны с приоритетным развитием сельского хозяйства, туризма, логистики и информационных технологий, строительства, авиастроения и т. п.

С учетом кризисных явлений, учитывая возможное ухудшение экономической ситуации, с целью предотвращения и смягчения негативных последствий и недопущения финансовой дестабилизации в Украине необходимо осуществить ряд срочных неотложных мер.

1. Принять государственный бюджет на 2010 год и привести его расходы в соответствие с ресурсами государства, существенно ограничив расходы на всех уровнях управления, в т. ч. на его аппарат, включая все высшие эшелоны власти. Ввести жесткий контроль над расходами и затратами.

2. Пересмотреть и сократить государственные бюджетные программы и сконцентрировать государственные средства на реализации жизненно необходимых комплексных общегосударственных программах, приоритетами которых должны стать решения проблем охраны здоровья людей, жилищно-коммунального хозяйства, продовольственного обеспечения, социальной защиты населения, развития фундаментальных научных исследований.

3. Использовать стабилизационный фонд государства как инструмент урегулирования наиболее острых проблем в финансовой, банковской и социальной сферах.

4. Создать принципиально новую систему финансового контроля за государственными средствами и имуществом, их эффективным использованием.

Российский президент Д. Медведев в послании к Федеральному собранию 12.11.2009 г. назвал 5 стратегических направлений развития государства: развитие медицины и фармацевтики; усиление мотивации здорового образа жизни; модернизации энергетики и повышение энергоэффективности; информационное развитие и развитие современных технологий. Во внешней политике он определил, что главной задачей России является создание Договора о европейской безопасности, а эффективность внешней политики должна определяться только прагматизмом и эффективностью, критерием оценки которой является способствование улучшению жизненных стандартов страны. На наш взгляд, стратегические векторы России являются жизненно важными и для Украины.

Проблемы, вставшие перед мировым сообществом и Украиной, автоматически присутствуют в Автономной республике Крым. Однако по результатам социально-экономического положения АРК за 2008 г. и 11 месяцев 2009 г.

можно сделать вывод, что негативное воздействие мирового и национального кризисов еще не получило адекватного развития на региональном уровне за счет инерционного позитива спонтанной защитной функции централизованной системы управления государством.

Но признаки кризисных явлений имеются уже и в Крыму, в т. ч. недофинансирование отраслей; снижение доходов населения, что отразилось в снижении объема продаж потребительских товаров в сети розничной торговли и ресторанного хозяйства, на организованных и неформальных рынках за 10 месяцев 1009 года на 17% по отношению к аналогичному периоду прошлого года; прогрессирующему сокращению населения (за 9 месяцев 2009 г. на 0,06%); росте долгов по зарплате (за 9 месяцев – 71,3 млн. грн. на 01.10.09 г.; на 01.09.09 г. – 67,4 млн. грн., в т. ч. более 50% долгов по зарплате на госпредприятиях) и уровню бедности (27%; в сельской местности – 38,2%), снижению потока реакреантов и т. п.

Парадоксальность национальной и региональной экономик Украины состоит в том, что развитием мы считаем за последние 10 месяцев 2009 г. не падение промышленного производства, (на 20,4% в Украине и на 21,7% в АРК) по отношению к тому же периоду прошлого года, а рост по сравнению с глубиной падения в январе 2009 г. (на 34,6%) в Крыму.

Снижение промышленного производства происходит на фоне снижения притока внешних инвестиций в 2009 г. (с начала 2009 г. по отношению к тому же периоду 2008 г.) на 21,9%, что составило 19,2 млн. дол. США снижения и 87,5 млн. дол. США – общий их объем, которые были вложены в традиционные для последних лет отрасли (строительство, недвижимость, транспорт и связь).

При этом объемы строительства снизились с начала 2009 г. на 27,9%, а в индивидуальном строительстве на 48,1%; объемы грузоперевозок – на 24,4%. Инвестиции в основной капитал промышленных предприятий сократились за 10 месяцев 2009 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 53,5%. Причем из общего их объема в 3,1 млрд. грн. 2,0 млрд. грн. составили средства самих предприятий.

Среди перечня причин, ведущих к снижению промышленного производства, можно отметить острый дефицит кредитных ресурсов, которые коммерческие банки предоставляют реальному сектору экономики (в Крыму их объем сократился почти в 3 раза); огромные долги государства по возврату НДС, что лишает предприятия оборотных средств; увеличение налоговых нагрузок; сокращение доли продук-

ции отечественного производства на внутреннем рынке с 60% до 39%; сворачивание программ господдержки украинских предприятий.

Та же парадоксальность присутствует в развитии АРК, в котором прирост производства в целом составил 6%; но данный прирост произошёл за счет прироста производства личных хозяйств на 14% при падении его в сельхозпредприятиях на 1,4%. Причем такое положение сложилось давно, поэтому данная тенденция к кризису не имеет никакого отношения, но несет за собой массу проблем, в т. ч. контроля качества, стабильности, выхода на интеграцию с европейскими рынками, стандартизации и т. п.

В Крыму выработана определенная система использования стратегического планирования с применением программно-целевого метода планирования, на основе согласования государственных приоритетов регионального развития Украины с приоритетами Крыма, концентрации государственных и местных ресурсов с целью повышения качества жизни на полуострове. Такие программы разрабатываются и действуют с 2006 г., в т. ч. по развитию здравоохранения, занятости населения, малого предпринимательства, образования, охраны сохранения нематериального культурного наследия, профилактике преступности, экологии и т. п. Ведется мониторинг эффективности вышеуказанных программ по решению эколого-социальных и экономических проблем в АРК.

Наработанный опыт стал основой разработанного проекта «Стратегия развития Автономной Республики Крым на период до 2017 года», который был презентован 20.11.2009 г. в Совете Министров АРК под девизом «Крым – территория успеха» (разработчик проекта – НИЦ «Технологии устойчивого развития» ТНУ им. В. И. Вернадского).

Главное внимание в проекте сконцентрировано на определении важнейших стратегических приоритетов социально-экономического развития, перспектив, целей и путей их достижения для повышения уровня и качества жизни населения автономии. За основу взяты отрасли, которые объективно являются «локомотивами» реформ и положительных изменений в производственной, финансовой и управленческой сферах, а также имеющие благоприятные предпосылки для развития: агропромышленный комплекс, туризм, рекреация. В социальной сфере главная цель – человек, качество его жизни, что соответствует принятой в мире экономической парадигме: «Человек – начальный и конечный продукт экономики».

Надо отметить, что в этом проекте уже сделана попытка учета глобальных трансфор-

маций в развитии региона и разработки активного формирования конкурентно-привлекательного образа Крымского полуострова в мировом коммуникационном пространстве. Важным является принятие объективной необходимости рассматривания АРК как субъекта планирования в трех уровнях: первый – в системе глобального развития и трансформаций; второй – в «прокрустовом ложе» государства Украины, как административный регион Украины; третий – Крым как система территориально-административных регионов. При этом в системе всех трех уровней учитываются векторы развития, как совпадающие с векторами развития всех 3-х уровней, так и не совпадающие с ними.

В программе учитываются основные особенности Крымского региона и их влияние на построение стратегических и тактических программ развития, в т. ч. периферийность (пограничность) региона, определяющее его геополитическую составляющую в развитии торговых и транспортных коммуникаций, доступа к энергетическим источникам и обеспечению энергетической безопасности Европы; полиэтничность населения полуострова, оказывающее влияние на геозкономическую систему международных и межрегиональных отношений; совокупность материальных ресурсов и т. п.

Для достижения целей данной программы необходим новый уровень конкурентоспособности экономики Крыма на основе структурной перестройки экономики региона и привлечении внешних инвестиций. Программой рассматривается транспортно-географическое положение и коммуникационный потенциал как важное конкурентное преимущество региона и существенный фактор влияния. Приоритетами развития региона в программе предлагаются: рекреационный туристический комплекс; экологически чистая продукция сельского хозяйства; перерабатывающая и добывающая промышленность; морехозяйственный комплекс, транспортно-коммуникационный потенциал.

Стратегические векторы развития АРК – экономический, социальный, экологический.

Многие вопросы, поднятые в вышеуказанной программе, являются дискуссионными, многие недоработаны или вовсе не разработаны, некоторые являются неприемлемыми. Следовательно, данная программа практически является декларацией концепции подобной программы и требует дальнейшей доработки с участием всего научного потенциала региона.

Вопросы создания стратегических и тактических программ должны строиться на глубоко научной основе. Однако сама экономическая наука, как показал глобальный экономический



кризис и результаты международных экономических саммитов по его преодолению, переживает кризис мировой экономической мысли, порождающей системные фундаментальные проблемы современного капитализма.

В условиях инновационного финансового бума экономическая и политическая элита утратили контроль за движением финансовых потоков и инструментов. Стремление к максимальной капитализации вступило в противоречие с реальным основанием социально-экономического прогресса и ростом производительности труда. Либеральная модель капитализма задыхается, система буксует, но никаких серьезных достижений в качестве адекватного ответа этому вызову экономическая наука не предлагает, на эту тему нет серьезных исследований. Сама наука оказалась неэффективной.

Капиталистическая модель слишком откровенно оказалась оторванной от социального пласта поддержки, внося негатив в нравственную составляющую. Обращение к теории конвергенции (совмещение лучшего в двух системах: капиталистической и социалистической), которая существует более полувека, становится главной реальностью дня. Все актуальнее становится теория К. Маркса о прибавочной стоимости, вытекающих из нее принципов обогащения, нравственные и социальные направления которых оказались глубоко оторванными от реального бытия. Поскольку определить сроки интеграции элементов капиталистической и социалистической систем практически трудно, а быстро решить эту проблему сложно, то это свидетельствует о серьезных противоречиях в сфере теории рыночной экономики [4].

Следовательно, одной из главных задач является необходимость закладки новой экономической системы, включающей обобществление или национализацию рисков, как серьезную трансформацию капиталистической системы, претерпевающую изменение форм собственности. При этом национализация осуществляется по трем направлениям: выкуп долгов фирм; рекапитализация в обмен на акции, инфляция накопленных обязательств. Следовательно, государство должно стремиться исправить провалы рынка и переходить к более активному его регулированию.

Сегодня в мире разворачиваются две модели борьбы с кризисом, требующие противоположных подходов. Первая модель, когда высокоразвитые страны в противостоянии с кризисом осуществляют борьбу с дефляцией, выталкивая инфляцию за пределы своих границ в развивающиеся страны. При этом если Украина будет копировать западные рецепты борьбы с

кризисом, то быстро окажется в ловушке стагфляции. Вторая модель, когда развивающиеся страны, в т. ч. Украина, ориентируются прежде всего на предотвращение макроэкономической разбалансированности системы. При этом, реагируя на вызовы кризиса, важно, в т. ч. и для Украины, чтобы произошло проведение глубоких институциональных реформ в экономической и политической областях, последовательная диверсификация производства, усиление государственного контроля над эффективным управлением принадлежащих ему активов, модернизация образования, борьба с инфляцией.

Система социальных отношений, сложившаяся в Украине, способствует деморализации общества. Поведение элиты и ее образ жизни стали катализаторами негативных процессов. Обществу необходим согласованный общий моральный Кодекс, задачами которого являются не только сдерживающие (человеческую необузданность) и регулирующие (отношения) функции, но и стимулирующие (производственные и экономические отношения, нацеленные на прогресс) функции.

Одним из главных критериев должна стать ставка на умеренность, регламентирующая уровень прибыли, объем собственности. Такой подход позволил бы увеличить количество собственников, повысить конкурентоспособность, снизить социальную напряженность, обеспечить справедливое перераспределение ресурсов. Богатый должен быть уверен, что его личная жизнь, имущество и активы будут неприкосновенны, а бедные – что им достанется часть национальных ресурсов. Такой подход может обеспечить социальный мир. Необходимо сдерживать потребительскую неводержанность, т. к. сегодня люди со средним достатком тратят деньги на лишнее, а завтра им не хватает на необходимое.

Важным является поддержание системы воспитания: уважение населения к трудовой дисциплине и культуре труда как залогов экономического успеха; отказ элиты от вызывающего показного поведения (особенно в СМИ); создание атмосферы осуждения общественным мнением этических установок, разрушающих личность и общество (таких как праздность, уничижительное отношение к деньгам, лень, потребительство, несоблюдение обязательств, ложь и т. п.).

Согласно [17], разразившийся финансово-экономический кризис – это один из ощутимых сигналов антропологического кризиса, приближающего мир к так называемой «точке невозвращения», после которой нас ждет мировой коллапс, который, по прогнозам футурологов,

может наступить уже через 40–50 лет. Но катастрофы можно избежать, если человечество пересмотрит нынешние ценности в ближайшие 3–4 года. В связи с этим на первый план должна выйти право и духовность, т. к. правовая культура и правовое образование на основе морали и духовности являются фундаментом гражданского общества, условия для развития которого призвано создавать государство [6].

В то же время в соответствии с теорией длительных экономических циклов (длинных экономических волн) Н. Кондратьева была выявлена взаимозависимость между изменением базисных технологий (технологических систем производства) и закономерностями экономической системы. Как показала экономическая история XIX–XX вв., циклы технологических трансформаций совпадают с циклами организационно-экономических трансформаций [7].

Таким образом, сегодня в мировой экономике идет процесс завершения IV технологического уклада (завершение индустриального общества, т. е. научно-технической революции и транснациональной экономики), который определяется временным диапазоном между 1975–1985 гг. – 2025–2035 гг. Следовательно, не трудно вычислить, что мировое сообщество прошло пик данного уклада и находится на пути спада мировой экономики, который должен перейти в 10–12 летний мировой кризис, за которым ожидается начало V технологического уклада (глобальной постиндустриальной информационной экономики), который продлится до 2075–2085 гг. и перейдет к VI технологическому укладу (системе глобальной ноосферной экономики постиндустриальной эры).

Таким образом, циклы антропологического и экономического кризисов по временному периоду совпадают, что может еще более усилить разрушающий эффект для мирового сообщества. Однако мир оказался неготовым к вышеприведенным негативам в силу не только эгоистических целеполаганий сверхразвитых стран, но и таких же устремлений развивающихся стран, в т. ч. Украины.

Экономическая система постоянно находится в состоянии динамики и неоднозначности. Кризис обнажает опасные вызовы и проблемы, которые требуют разработки стратегии антициклических мер, являющихся в то же время профилактикой кризисных состояний экономик [2–7]. Особо важными стратегическими факторами влияния на экономическое развитие (с точки зрения антициклическости) являются следующие процессы:

а) наращивание удельного веса отраслей, производящих товары народного потребления

вплоть до полного насыщения внутреннего рынка;

- б) внедрение ресурсосберегающих и энергосберегающих технологий и новых экономических систем;
- в) развитие сферы услуг и индустрии информатики и информатизации;
- г) развитие фундаментально-научной части общественного сознания для получения первично-объективных информационных знаний, определяющих отправные пункты для целеполагания научно-обоснованных стратегических программ развития.

Надо признать, что объективный характер трансформаций в направлении глобальной экономической системы происходит на принципиально новом уровне. Разные страны находятся на различных этапах глобальной трансформации вследствие различных стартовых возможностей и разной степени сложности проблем. Наиболее сложными являются проблемы группы посткоммунистических стран, к которым относится Украина, для которых речь идет не только об изменении технологического способа производства и изменениях в экономической системе, но и об изменении экономической формации (процесс которого, на наш взгляд, слишком затянулся).

Вследствие вышесказанного эти страны, в т. ч. Украина, объективно обречены на существенное отставание в процессах трансформации. На наш взгляд, ответ о наличии и соответствии трансформаций, их масштабах и темпах в Украине может дать только государство, которое, по сути, само проходит стадию трансформации. При этом только государство, на наш взгляд, является единственной структурой, способной ускорить трансформационные процессы; только от примененных государственных форм и методов решения проблем трансформации будет зависеть успех преобразований и эффективность борьбы с кризисом.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие **выводы**.

1. Обвальное падение в мире закончилось, но сам мировой кризис еще продолжается. При этом сроки его окончания не определены. Мир продолжает находиться в депрессивном состоянии и шансы выхода из кризиса у всех стран различны.

2. Кризис ударил Украину сильнее других стран и шансы позитивного выхода из него, в первую очередь, лежат в политической сфере.

3. Одна из главных причин рекордного обвала украинской экономики является устаревшая структура экономики страны, требующая реформирования.

4. Украине необходимо думать о месте, которое займет она в новом раскладе сил мирового влияния, а не оставаться на старых позициях.

5. Необходимо создать на национальном и региональном уровне все условия для развития фундаментальной науки, в т. ч. экономической.

6. Одной из главных задач является необходимость закладки новой экономической системы, включающей обобществление или национализацию рисков, как серьезную трансформацию капиталистической системы, претерпевающей изменение форм собственности и усиление роли государства в регулировании национального и регионального рынков.

7. В связи с продолжающимся кризисом для Украины важно, чтобы произошли проведение глубоких институциональных реформ в экономической и политической областях, последовательная диверсификация производства, усиление государственного контроля над эффективным управлением принадлежащих ему активов, модернизация образования, борьба с инфляцией.

8. Система сложившихся социальных отношений в Украине требует согласованного обществом морального кодекса, задачами которого будут не только сдерживающие и регулирующие функции, но и стимулирующие функции развития производства и экономических отношений.

9. Украина должна разработать стратегическую программу развития страны с учетом антициклических мер (в т. ч. антикризисных) и усилением роли государственного влияния.

10. Региональная стратегия с учетом антициклических мер (в т. ч. антикризисных) должна быть разработана с учетом национальной стратегии и глобальных факторов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Кейнс Дж. М. Заметки об экономическом цикле. Избранные произведения / Дж. М. Кейнс. – М. : Экономика, 1993. – 543 с.

2. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 458 с.

3. Фридмен М. Количественная теория денег / М. Фридмен. – М. : Эльфпресс, 1996. – 131 с.

4. Маркс К. Собрание сочинений. Т. 23 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Экономика, 1982. – 637 с.

5. Туган-Барановский Н. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / Н. Туган-Барановский. – [3-е совершенно перераб. изд.]. – СПб., 1994. – 466 с.

6. Туган-Барановский Н. Политическая экономика / Н. Туган-Барановский. – К. : Институт экономики АН Украины, 1994. – 263 с.

7. Кондратьев Н. Избранные сочинения / Н. Кондратьев. – М. : Экономика, 1993. – 523 с.

8. Вернадский В. И. Труды по всеобщей истории науки / В. И. Вернадский. – М. : Наука, 1988. – 129 с.

9. Чижевский А. Земное эхо солнечных бурь / А. Чижевский. – [2-е изд.]. – М. : Мысль, 1976. – 244 с.

10. Вавилов Н. Избранные произведения / Н. Вавилов. – Т. 1. – М. : Наука, 1967. – 423 с.

11. Шиян Д. Тенденции экономической динамики в сельском хозяйстве Украины / Д. Шиян // Сборник научных трудов ХНАУ. – 2003. – № 7. – С. 114–123.

12. Василенко В. Менеджмент устойчивого развития предприятий / В. Василенко. – К. : Центр учебной литературы, 2005. – 142 с.

13. Иванюта С. Антикризисное управление / С. Иванюта. – К. : Центр учебной литературы, 2007. – 439 с.

14. Белоус О. Глобальные трансформации и стратегия развития / О. Белоус. – К. : Оріяни, 2000. – 208 с.

15. Геец В. Трансформация модели экономики Украины / В. Геец. – К. : Логос, 1999. – 183 с.

16. Барков Я. Мировой кризис. Причины возникновения и пути преодоления его в Украине / Я. Барков // Труды КАН. – Симферополь : Сонат, 2009. – С. 18–29.

17. Лазарев Ф. В. Антропологический манифест / Ф. В. Лазарев. – Симферополь : ИО КНЦ НАН Украины и МОН Украины, 2008. – 16 с.

УДК 330.3:330.341.1

Гейер Г. В.

## ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ ПАРАДИГМА СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИКИ

*У статті розглянуто зміст технологічної парадигми сучасної економіки, виділено чинники її детермінації і сутнісні риси. Сформульовано принципи пізнання технологічної парадигми.*

**Ключові слова:** технології, парадигма, прогрес, сучасна економіка, технологічний розвиток.

*В статье рассмотрено содержание технологической парадигмы современной экономики, выделены факторы ее детерминации и сущностные черты. Сформулированы принципы познания технологической парадигмы.*

**Ключевые слова:** технологии, парадигма, прогресс, современная экономика, технологическое развитие.

*The article reviewed the contents of the technological paradigm of the modern economy, the factors its determination and essential features was considered. The principles of knowledge of technological paradigm was formulated.*

**Key words:** *technology, paradigm, progress, modern economy, technological development.*

**Постановка проблемы.** Современная экономика характеризуется четко выраженным возрастанием значимости технологической компоненты. Постоянно ускоряются и увеличиваются масштабы технологических инноваций. Эта закономерность характерна не только для сферы производства, но и для других областей жизнедеятельности человека. Интенсивный научно-технологический прогресс в корне меняет облик экономики, ее структурные и институциональные аспекты. В этой связи влияние технологического фактора заслуживает повышенного внимания со стороны экономической науки. Связь экономического и технологического развития экономики проявляется как прямо, так и опосредованно через институты, культуру, интеллектуальную среду и т. п. Теснота этой связи достаточно высока, что необходимо учитывать с точки зрения тактического и стратегического управления экономикой на всех ее уровнях.

Технологическая компонента экономики является ее системообразующим фактором. Она формирует структурные пропорции общественного производства и хозяйственного оборота, во многом определяет институциональный облик хозяйственной сферы, так как заставляет создавать новые институциональные условия экономической активности (как реакция на появление технологических новинок). Технологические изменения лежат в основе смены фаз экономического цикла, а их протекание комплементарно колебаниям экономической активности.

**Анализ работ** ведущих отечественных и зарубежных исследователей, в частности Л. Федуловой [2], Д. Львова и Г. Фетисова [3], С. Глазьева [3; 4], И. Демьяненко и А. Буряка [6], М. Йенсена, Б. Джонсона, Е. Лоренцо и Б. Лундвалла [7], Я. Фагерберга и М. Шролека [8], Г. Рыбниковой и Л. Ляшенко [9], показал, что исследованиям технологической парадигмы в ее институциональном и социальном аспекте уделяется недостаточно внимание.

Ретроспективный анализ технического, а позднее научно-технологического прогресса, проведенный, например, в источнике [1], позволяет установить тесную связь технологических изменений и общественного прогресса, которая в течение истории человечества все больше приобретала характер растущей взаимозависимости. Содержание технологической

компоненты современной экономики радикально отличается от предыдущих этапов. Это определено и составом культивируемых технологий (структурой технологического «ядра»), и возрастанием их значимости как фактора производства, и изменением экономического содержания технологии как способа бытия (деятельности). К тому же появление принципиально новых по своей природе технологий глубоко трансформировало сферу общественного производства – как материального, так и нематериального. «Усложнение» экономики привело к тому, что технологии возникли практически во всех видах экономической деятельности, то есть там, где необходима определенная система знаний, направленных на реализацию эффективных действий (проявление активности).

В основе современной экономики лежит технологическая компонента, определяющая модели общественного производства и хозяйственного механизма. Более того, технология (как обобщающее понятие) стала общественной культурой, так как повлекла формирование системы норм поведения и отношений в социуме, что также оказало влияние на экономические механизмы. Определенному этапу развития человечества характерен определенный технологический уклад [1–4]. Общественный прогресс обусловлен сменой укоренившихся технологических укладов новыми, более передовыми, что может трактоваться как технологическая эмерджентия. Появление новых технологий обусловлено изменениями в структуре общественных институтов и приводит к их дальнейшему развитию.

Каждому историческому этапу развития человечества присуща своя технологическая парадигма, лежащая (наряду с другими детерминантами) в основе доминирующей общественно-экономической формации. Современная экономика в «фокусе» технологического развития исследуется достаточно основательно, детально выделены черты ее технологической модели. Однако сам термин «парадигма» полисемантический и может трактоваться не только как модель или образец, но и как традиция гносеологии, выраженная в совокупности культивируемых ценностей и принципов познания и бытия. В результате за счет расширенного трактования этого термина можно преодолеть узкое рассмотрение технологий и однообразные представления об их роли в экономике (исключо-

чительно как способа превращения вещества, энергии, соответствующей информации в процессе изготовления продукции, обработки и переработки сырья и материалов, сборки готовых изделий, контроля их качества, управления технологическими процессами производства [5, с. 31]). В этой связи представляется необходимым расширить понимание технологической парадигмы и представить ее как методологию познания экономики через инновационно-технологический детерминизм, а, с другой стороны, ввести представление о технологической компоненте как об институциональной и общественной системе. Такое новое сочетание позволит более полно исследовать технологическую, институциональную и социальную природу современной экономики, выделить новые смыслы (содержание) технологической компоненты как элемента и фактора хозяйствования.

В этой связи **цель работы** заключается в формулировании основных содержательных характеристик технологической парадигмы современной экономики и принципов ее познания. При этом «современная экономика» понимается как некий собирательный образ, так как даже развитые страны мира не могут воплотить все прогрессивные технологические достижения ввиду их неравномерного появления в мировом пространстве и необходимости длительного времени на полноценное практическое освоение. Хотя следует учитывать и закономерность ускорения «всемирной» диффузии определенных категорий технологий, что позволяет говорить об универсальности рассматриваемой парадигмы.

**Изложение основного материала.** Итак, в историческом аспекте развитие экономики было обусловлено общественным и технологическим прогрессом и связано с расширением объема и спектра производства различных благ. Общественное производство должно было соответствовать новым требованиям удовлетворения общественных потребностей. Для этого было необходимо постоянно совершенствовать технологическую базу за счет разработки и внедрения новых, более совершенных технологий.

Ввиду того, что отрасли производства тесно связаны между собой в функциональном плане, обновление технологической базы имеет цепной характер, а технологический прогресс представляет собой системный процесс. Появление новых технологий в одних отраслях практически всегда приводит к технологическим изменениям в других. Это обеспечивает изменение параметров функциональности всего общественного производства. Однако нельзя

ограничить исследование технологического прогресса только рассмотрением «цепочки» изменений и ее распространением по всем сферам создания благ.

Обновление технологий связано с изменением в структуре и объеме общественных потребностей, которые в свою очередь определяются общественным прогрессом. Однако такой прогресс заключается не только и не столько в тех аспектах, которые связаны с удовлетворением растущих потребностей. Его содержание охватывает и другие составляющие и стороны обеспечения жизнедеятельности и существования человека. В этом контексте общественный прогресс, заключающийся главным образом в совершенствовании массива институтов регулирования всех общественных процессов, включает и выработку требований к используемым в сфере производства технологиям. Материальное и нематериальное производство оказывает воздействие (главным образом негативное) на природную среду, предполагает использование ограниченных природных и человеческих ресурсов. Технологии в свою очередь определяют соответствующие технико-экономические параметры эффективности производства благ, в том числе результативность использования ресурсов и степень воздействия на окружающую природную среду. В этой связи уровень технологии имеет большое значение не только для повышения степени удовлетворения общественных потребностей, но и для сохранения природной среды жизни человека и рационального использования ресурсов.

Функционирование и развитие современной экономики осуществляется в условиях ограниченности ресурсов (в особенности природных), которые становятся все более критическими. Это стало основой и для создания технологической парадигмы экономики: «ресурсоограниченный» хозяйственный механизм [9, с. 21] предполагает определенный подход к разработке и выбору тех технологий, которые обеспечивают функционирование общественного производства. Технологии должны соответствовать требованиям минимизации и более эффективного использования ограниченных ресурсов, что по возможности компенсируется использованием ресурсов, имеющихся в избытке. Разработка технологий становится более трудоемкой, требует масштабных научно-исследовательских изысканий. Это стало фактором возрастания значимости соответствующих ресурсов – финансовых и интеллектуальных (в том числе человеческих и информационных). Разработка технологий подчинена определенным императивам, которые заданы па-

раметрами их конечного использования. Эти же требования, представленные в форме критериев, закладываются в основу выбора технологий, полученных в результате прикладных разработок.

Учитывая возможное негативное влияние технологий на природную среду и аспекты использования человеческих ресурсов, государство как регулятор общественного производства и науки устанавливает императивы использования (и соответственно разработки) технологий. Возникает массив специальных стандартов, который объединяет различные по сущности и характеру требования (экологические, биологические, физические, социальные и пр.). Государство проводит технологическую политику, которая представляет собой систему взглядов на технологическое развитие экономики, принципов, направлений и механизмов его регулирования в соответствии с национальными интересами и стратегией экономического развития. Технологическая политика тесно увязана с другими направлениями социально-экономической политики государства, в особенности с научно-технической (инновационной), экологической, социальной политикой. Посредством законодательно-правовых, административных и организационно-экономических мер создается определенный режим разработки и использования технологий, качественные характеристики которого определяют параметры общественного производства.

В действиях государства проявляется и влияние общества. В условиях демократии общество различными способами влияет на политику государства, в том числе в сфере технологий. С одной стороны, в ходе саморегуляции оно координирует увеличение и структуру общественных потребностей, с другой, – воздействует на государство с целью удовлетворения их в наибольшей степени и с наименьшей нагрузкой на природную среду. Если в механизме влияния общества на государство имеются какие-либо нарушения, то последнее имеет возможность реализовать те свои интересы, которые более важны с точки зрения власти (политических целей), либо не способно охватить все сферы использования технологий, где возможны действия, расходящиеся с интересами общества. Общество также имеет возможность прямого воздействия на реальный сектор – сферу разработки и использования технологий.

В отличие от общества государство является крупнейшим субъектом деятельности по разработке и использованию технологий. Это увеличивает роль государства как регулятора технологического развития, но и возлагает до-

полнительные функции по его регулированию. Однако было бы ошибочным отдавать государству приоритет во всех областях разработки и использования технологий. Существуют сферы, где степень регулирующего влияния общества является определяющим, в других – отмечается приоритет частного сектора в разработке и освоении технологий. К таким относятся, например, области использования информационных технологий, где возможности государственного регулирования относительно сужены. В целом же государство, учитывая общественные интересы, стимулирует частный сектор к эмерджентности технологий, внедрению новых технологических продуктов в соответствии с меняющимися требованиями.

Учитывая, что субъектом использования технологий являются частные компании, их совершенствование детерминировано рынком и хозяйственным комплексом в целом. Со стороны рынка решающее влияние имеет конкуренция и изменение потребностей потребителей. Эти силы заставляют производителей благ непрерывно совершенствовать технологии (с целью улучшения качества продукции и снижения затрат) в рамках установленных государством и обществом требований. Со стороны хозяйственного комплекса совершенствование технологии отдельными производителями и на уровне отраслей обусловлено технологическим прогрессом экономики в целом. В экономической теории это представляется как развитие технологического способа производства, направленное на достижение равновесного состояния макроэкономической системы. В рамках хозяйственного комплекса технологический прогресс может иметь кумулятивную природу (разработка технологий на основе накопленных новых знаний) или природу имплантации, когда в новые технологические продукты внедряются извне (из международного пространства).

Современная экономика по ее внутренним качествам эклектически сочетает в себе строгую упорядоченность и хаотичность. Такой симбиоз порождает стохастические характеристики экономических процессов и явлений. К тому же неупорядоченные процессы и явления могут существенно нарушать и деформировать внутренний порядок. Это порождает некоторые изменения в сфере разработки и использования технологий, которые по своей специфике являются элементами порядка, определяющими принципы социальной, ресурсной и материальной организации, устройства материальных объектов и т. д. От того, насколько порядок, создаваемый технологией, по своим параметрам

вписывается в общую систему упорядоченного хаоса экономики, зависит уровень противоречий, сопровождающих ее использование. На детерминацию рынка и экономики накладываются требования, генерируемые государством и обществом. Все это сопровождается и обеспечивает процесс эмерджентности технологий, в котором соответственно необходимо разграничивать интересы государства, общества (в том числе человека) и отдельных производителей (собственников предприятий).

Разработка и использование технологий имеют сложное институциональное обеспечение. На всех уровнях экономики (мега-, макро-, мезо- и микро-) оно ориентировано на создание соответствующих конкурентных преимуществ. При этом технологии выступают не только как компонент общественного производства, но и как один из основных «рычагов» его развития (в контексте развития всей экономики). В этой связи должен рассматриваться технологический ресурс экономики и потенциал его развития.

В рамках экономики под влиянием рыночной, государственной и общественной регуляции формируется целый пласт мотивов, интересов, традиций и норм обновления технологической базы и практического использования технологий. Это создает ее технологическую парадигму, которая соответствует специфике общественно-экономической формации, уровню экономического и цивилизационного развития, идеологии политического и общественного устройства. На современном этапе технологическая парадигма экономики характеризуется следующими чертами:

- ускорением технологического прогресса, чему подчинены формы организации и механизмы обеспечения научных исследований и разработок, промышленного освоения технологических инноваций;
- формированием эффективного информационного механизма практического использования технологий, способствующего их своевременному обновлению;
- созданием механизмов внутринационального и международного обмена технологиями и технологическими разработками, разноразрядных механизмов кооперации в сфере научно-технических изысканий;
- воссозданием многоярусного технологического «ядра» производства в контексте его диверсификации и углубления общественного разделения труда;
- ориентацией на реализацию установок устойчивого развития, рационализацию использования природных ресурсов (ресурсос-

бережение и снижение ресурсоемкости) и ужесточение экологических требований;

- расширенным использованием принципов претенционности и превентивности (упреждения и моделирование будущего) в разработке технологии и управлении трансформациями технологических укладов;
- сочетанием заблаговременной подготовки новой технологии (до истечения жизненного цикла предыдущей) с гибкостью в управлении технологическим развитием;
- использованием широкого спектра модуляторов технологий, влияющих на технологическую систему общественного производства и ее изменения и отвечающих всем содержаниям технологии как экономической, технической и социальной категории (например, различных видов интеллектуальных ресурсов, институтов технологического превосходства, инфраструктуры разработки технологий и обмена разработками).

С точки зрения управления технологическим развитием, в том числе выделения приоритетов обновления технологий, важно совершенствовать принципы познания технологической парадигмы. К таковым следует отнести:

- исследование аксиологии в сочетании с усилением требований устойчивого развития;
- учет амплификации технологического ресурса экономики;
- системная координация технологических изменений в отраслевом разрезе национального и глобального производства;
- учет изменений в содержании общественных потребностей и требований к технологиям;
- исследование институциональных аспектов разработки и использования технологий и в целом технологического развития и др.

**Выводы.** Таким образом, современная экономика имеет особую технологическую парадигму, существенно отличающуюся от предыдущих этапов научно-технического прогресса. Это создает основу для новых технологических революций в ближайшем будущем, которые изменят структурные проявления и функциональные параметры экономики. Для обеспечения позитивных технологических изменений необходимы благоприятные условия, способные компенсировать негативное влияние экономических спадов на технологический прогресс.

В этой связи дальнейшие исследования в данном направлении предполагается направить на объяснение системных условий совершенствования технологических укладов.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Лилли С. Люди, машины и история / С. Лилли ; [пер. с англ. ; под ред. С. В. Шухардина, В. М. Родионова]. – М. : Прогресс, 1970. – 431 с.
2. Федулова Л. Технологическое развитие экономики / Л. Федулова // Экономика Украины. – 2006. – № 5. – С. 4–12.
3. Глазьев С. Ю. Эволюция технико-экономических систем: возможности и границы централизованного регулирования: монография / С. Ю. Глазьев, Д. С. Львов, Г. Г. Фетисов. – М. : Наука, 1992. – 208 с.
4. Глазьев С. Проблемы прогнозирования макроэкономической динамики / С. Глазьев // Российский экономический журнал. – 2001. – № 3. – С. 76–85.
5. Пічкур І. Інноваційний розвиток світової економіки та місце України у ньому (продовження ч. I) / І. Пічкур // Інтелектуальна власність. – 2009. – № 5. – С. 28–33.
6. Дем'яненко І. Інвестиційно-інноваційний чинник економічного зростання / І. Дем'яненко, А. Буряк // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 11. – С. 3–11.
7. Jensen M. B. Forms of knowledge and modes of innovation / M. B. Jensen, B. Johnson, E. Lorenz, B.-A. Lundvall // Research policy. – Amsterdam, 2007. – Vol. 36, № 5. – P. 680–693.
8. Fagerberg J. National innovation systems, capabilities and economic development / J. Fagerberg, M. Shrolec // Research policy. – Amsterdam, 2008. – Vol. 37, № 9. – P. 1417–1435.
9. Рыбникова Г. И. Логика развития в условиях современного технологического способа производства: экономический и этический аспекты / Г. И. Рыбникова, Л. И. Ляшенко // Наукові праці Донецького державного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 34. – Донецьк : ДонНТУ, 2001. – С. 131–138.

УДК 339.92

Гончарова О. В.

### МЕХАНІЗМИ ТА ІНСТРУМЕНТИ УПРАВЛІННЯ ГЛОБАЛЬНИМИ КОРПОРАЦІЯМИ

*Стаття присвячена розгляду проблеми функціонування механізмів та інструментів управління глобальними корпораціями, а саме – висвітленню основних дискусійних питань. Представлено порівняння глобальних та багатонаціональних компаній, а також методів управління ними. Особливу увагу приділено висвітленню питання крос-культурного менеджменту.*

**Ключові слова:** глобальні корпорації, міжнародний менеджмент, конкуренція, управління, глобальна економіка, міжнародні відносини.

*Статья посвящена рассмотрению проблемы функционирования механизмов и инструментов управления глобальными корпорациями, а именно – дискуссионным вопросам. В статье представлена сравнительная характеристика глобальных и многонациональных компаний, а также методов управления ними. Особое внимание уделено освещению вопроса кросс-культурного менеджмента.*

**Ключевые слова:** глобальные корпорации, международный менеджмент, конкуренция, управление, глобальная экономика, международные отношения.

*This article is dedicated to the problem of functioning of global corporations. Namely to main questions that are discussed nowadays. In this article I also described and compared global and multinational companies and the methods of management used in them.*

**Key words:** global corporations, international management, competition, management, global economy, international relations.

**Постановка проблеми.** Корпоративна діяльність в умовах глобалізації інформаційної економіки набуває нових форм, які зумовлюють виникнення додаткових інструментів не тільки макроекономічного впливу, але і внутрішнього корпоративного управління. Глобальні тенденції інтернаціоналізації капіталопотоків і виробництва, лібералізації зовнішньої торгівлі, а також концентрації капіталів поставили корпоративну діяльність в епіцентр світового економічного розвитку. Відповідно до цього концепція корпоративного управління як су-

часної цілісної системи взаємовідносин між акціонерами (власниками) корпорацій, їх менеджерами (виконавчими органами), кредиторами, найманими працівниками, державою і суспільством в цілому виникла і набула повсюдно розвиток.

Особливості менеджменту компанії визначаються галузевою приналежністю, цілями фірми, конкурентним середовищем, а також іншими чинниками. Однак набагато більше значення мають географічні межі діяльності фірми: чи діє фірма тільки всередині власної краї-



ни або ж вона перейшла до операцій за кордоном і стала міжнародною.

Схоже, що світ все більше і більше перетворюється на «глобальне село». Глобалізація, яка раніше цікавила виключно футурологів, сьогодні опинилась у фокусі уваги популярних мас-медіа. Зрушення на макрорівні соціальної організації вже отримали відгук серед широкого кола обивателів, одночасно породивши і протестний рух. Насамперед розглянемо відмінності між глобальним та багатонаціональним підходами до менеджменту, а також кроскультурний та управлінський аспект проблеми.

**Аналіз досліджень і публікацій.** Актуальність і значимість теми привертає увагу як зарубіжних, так і вітчизняних дослідників. Проблеми управління глобальними корпораціями в деяких ракурсах освітлені в роботах О. Сохацької, Д. Розенберга, П. Мочерного, О. Устенко, С. Швеця та ін.

Феномен глобальних корпорацій, а особливо методи управління ними, привертають увагу багатьох дослідників і понині залишаються найбільш обговорюваною й водночас недостатньо вивченою тенденцією сучасного світу, тому можна констатувати не тільки зростання наукового інтересу до розглядуваної проблематики та достатній рівень опрацювання низки теоретичних та практичних питань, а й невирішеність окремих проблем, дискусійність і навіть контроверсійність значної частини висновків і пропонувані рекомендації.

**Мета нашої статті** – визначити та проаналізувати основні механізми функціонування глобальних корпорацій, управління ними та їх відмінності.

**Виклад основного матеріалу.** Міжнародний бізнес характеризується особливими умовами конкуренції, які висувають ряд додаткових вимог до менеджменту компанії. Глобальний чи національний підхід до менеджменту визначається типом міжнародної конкуренції, яка склалася на ринку. Виділяють два типи конкуренції: багатонаціональна і глобальна.

Багатонаціональна конкуренція обмежується національним ринком і не залежить від того, що відбувається за його межами. У цьому випадку ми говоримо про існування набору самостійних національних ринків. Для кожної окремої країни компанії доводиться розробляти власну стратегію.

Глобальна конкуренція має місце, коли конкурентні умови національних ринків тісно пов'язані між собою. У цьому випадку ми говоримо про світовий, або глобальний ринок. В умовах глобальної конкуренції лідерство фірми забезпечується її діяльністю на всіх ринках.

Особливу увагу слід приділяти стратегічно важливій країні, де місткість ринку найбільша.

Багатонаціональна конкуренція припускає багатонаціональний підхід до менеджменту, а глобальна – глобальний.

Багатонаціональний підхід до менеджменту вимагає адаптації стратегії компанії до умов кожної країни, де діє фірма, а також врахування національних особливостей споживача. Це означає створення в цільових країнах юридично незалежних компаній, розробку приватних стратегій, які відповідають умовам даної країни, при мінімальній координації або навіть її відсутності всередині ТИК як цілого. Дана стратегія характеризується орієнтацією на місцевих постачальників і повною адаптацією до специфіки національного попиту, культури і звичаїв країни. Основною ціллю багатонаціональної стратегії є забезпечення відповідності місцевих умов країни, а не конкурентної переваги в світовому чи навіть регіональному масштабі. Для БНК багатонаціональна стратегія – суто вимушений крок, зумовлений специфікою ринку [1].

Глобальний підхід до менеджменту припускає високий ступінь стандартизації продукції, що випускається, маркетингової стратегії та інших управлінських рішень. Облік національних особливостей країн зводиться до мінімуму. Це передбачає значний масштаб діяльності, який скорочує витрати на НДДКР і дозволяє застосувати останні його досягнення.

Галузева специфіка компанії впливає на вибір підходу до менеджменту. Багатонаціональний підхід до менеджменту характерний для таких галузей, як пивоваріння, торгівля продуктами харчування, страхування життя. Це пояснюється істотними відмінностями у культурному, економічному і політичному середовищах різних країн.

Глобальний підхід до менеджменту найчастіше застосовується в цивільному авіабудуванні, автомобільній, телекомунікаційній, годинниковій та деяких інших галузях.

Слід зазначити, що для успішного функціонування на світовому ринку компанії-монстра необхідно грамотно поєднувати багатонаціональний і глобальний підходи до менеджменту. Керівництву компанії потрібно навчитися поєднувати необхідність глибокого і детального знання величезної кількості особливостей, необхідних для успішного ведення бізнесу на даній національній території, з вимогами однакності, властивими глобальній корпоративній стратегії, задає загальні контури і напрямки міжнародних операцій компанії. В даний час, в умовах глобалізації світової економіки та розширення зовнішньоекономічних зв'язків, все

більший нахил робиться в бік глобального підходу, при якому національний ринок розглядається як складова частина світового ринку [2].

Розглянемо розподіл повноважень: національні та глобальні менеджери.

Характерною особливістю транснаціональної компанії є поєднання централізованого керівництва з певним ступенем самостійності, що входять до неї і розташованих на територіях різних країн юридичних осіб та структурних підрозділів (філій і представництв).

У структурі великих фірм різні елементи корпоративної ієрархії прагнуть спеціалізуватися на різних рівнях прийняття управлінських рішень: глобальному, регіональному чи національному. Менеджери, пов'язані з роботою в умовах специфічного національного середовища, часто відповідальні за підготовку окремих елементів стратегії, які потім з'єднуються в загальну стратегію менеджерами на рівні головної компанії ТНК.

Менеджери національного підрозділу БНК відповідальні за прийняття управлінських рішень у рамках окремого національного ділового середовища. Такий підхід здається досить виправданим, адже постійно працюючи в одній країні, персонал краще пізнає національні традиції і звичаї ведення бізнесу, смаки покупців, місцевих законів і ряд інших факторів, облік яких необхідний для досягнення найкращого результату і мінімізації втрат від прийняття неефективних рішень. Менеджери національного рівня повинні адаптувати стратегію фірми до особливостей національного зовнішнього і внутрішнього середовища. Однак, працюючи в одній країні, національні менеджери не здатні побачити загальний напрямок, в якому повинна розвиватися компанія, тому що вони не знають, яким чином дочірні компанії ТНК діють в інших країнах [3–7].

За вироблення єдиної стратегії розвитку бізнесу транснаціональної корпорації в декількох країнах відповідає окрема управлінська група. Як правило, така група формується з підданих різних держав, щоб виключити односторонню орієнтацію діяльності головної компанії на інтереси якої-небудь однієї країни.

У процесі розробки загальної стратегії ТНК менеджери глобального рівня відповідають на наступні питання [8]:

- Який оптимальний обсяг інвестицій БНК в різних країнах? Можливо дочірня компанія, розташована в країні А неефективно використовує надані їй ресурси, годі як країна Б відчуває дефіцит фінансування?

- Наскільки ефективною виявиться координація бізнесу в певному регіоні з іншими ре-

гіонами? Які конкурентні переваги в результаті цього отримає ТНК?

- Якою має бути ступінь стандартизації продукції компанії? Якою мірою слід враховувати національні особливості ринку?

- Чи варто відкривати представництво компанії в країні В? Чи має у своєму розпорядженні країна необхідні ресурси? Наскільки важливим є її внутрішній ринок?

Приклад. Швейцарська корпорація Nestle є ТНК з великим міжнародним портфелем бізнесу. Продукти, вироблені компанією, розділені на 17 товарних груп (косметичні товари, супи, медичні товари тощо). Nestle здійснює свою діяльність більш ніж в 55 країнах. При виробленні глобальної стратегії такої БНК менеджери головної компанії відповідають на наступні питання: Чи достатні грошові потоки, що генеруються існуючими напрямками бізнесу, щоб забезпечити майбутні інвестиційні погребі БНК, забезпечити розвиток? Чи не занадто високий обсяг інвестицій в країнах з високими політичними ризиками? Наскільки ефективно країна А використовує надані їй фінансові ресурси? Які перспективні напрямки діяльності компанії? Чи сприятливі умови для виходу на ринок країни В?

Розглянемо деякі аспекти глобальної філософії бізнесу транснаціональних корпорацій.

Глобальна філософія менеджменту припускає високий ступінь стандартизації товарів і послуг, вироблених компаніями-монстрами. Це означає, що той чи інший продукт спочатку розробляється таким чином, щоб задовольняти умови всіх або, щонайменше, більшості національних ринків на яких представлена ТНК. Високий ступінь стандартизації продукції, що випускається, дозволяє багатонаціональним компаніям отримувати додаткові прибутки за рахунок ефекту масштабу, а також значно економити на витратах на НДДКР.

Приклад. Найбільший автовиробник Ford Motor Co. розробляє моделі своїх автомобілів так, щоб вони враховували особливості не тільки американського ринку, але й основних європейських ринків [8].

Основні принципи збутової політики також продумуються таким чином, щоб вони залишалися ефективними, незважаючи на національні особливості законодавства, а також звички покупців.

У зв'язку з цим буде цікавим розглянути приклад збутової політики косметичного концерну Avon Products. Приклад. Компанія Avon застосовувала на ринку США метод дистрибуції «від дверей до дверей», який передбачає продаж продукції виключно через розповсюджувачів компанії. Цей метод виявився досить

успішним, в результаті компанія вирішила скопіювати його для ринків Європи і Латинської Америки. На ринках цих країн також метод виявився ефективним.

Глобальний підхід до реклами. Реклама і просування товару на ринок вимагають врахування національних особливостей кожної країни. Однак дуже часто дочірні компанії ТНК виявляються нездатними займатися просуванням товарів на ринку самостійно. Найбільш поширеною причиною цього є нестача фінансових ресурсів. Більше того, національні менеджери зайняті вирішенням в основному поточних виробничих питань. Менеджери ж головної компанії беруть на себе обов'язки по проведенню маркетингових досліджень і розробки рекламної стратегії компанії. Національні ж менеджери займаються «тонким налаштуванням» запропонованих маркетингових інструментів [9].

Наприклад, головна компанія займається розробкою логотипу компанії та її рекламних слоганів. У багатьох випадках телевізійні рекламні ролики також єдині для всіх країн. Вони лише переводяться на мову тієї країни, в якій транслюються.

Отже, необхідно підкреслити, що для досягнення успіху на світовому ринку менеджерам БНК необхідно вмело поєднувати глобальний підхід до бізнесу і національні особливості ринків різних країн. У цьому основна складність і перевага менеджменту компаній-монстрів. Складність полягає в знаходженні ефективного балансу між глобальним і національним підходами. Перевага виходить від ефекту масштабу і економії на НДДКР, а також на розробці маркетингових інструментів та інших елементах стандартизації рішень.

Глобалізація визначається як взаємозалежність транспортних, збутових, комунікаційних та економічних інфраструктур різних країн. Ця глобальна ефективність вимагає від лідера організації певних позитивних кроків (Гібсон та ін., 1998).

Виникнення глобальної цивілізації заслуговує серйозної уваги, і для того, щоб розібратися в цьому, необхідно розглянути три довгострокові тенденції:

- рушійні сили глобалізації превалюють над стримуючими її факторами;
- виникнення глобальної цивілізації створює безліч парадоксів, з точки зору змішання культур, – відбувається гібридизація норм і стандартів;
- глобальний характер змін, що насуваються, вимагає трансформації більшості існуючих інститутів, починаючи з держав і закінчуючи корпораціями.

Теодор Левітт вважає, що по-справжньому глобальні ринки закономірно створюють корпорації нового типу. На його думку, глобальна компанія замінила багатонаціональну корпоративну структуру як найбільш ефективного конкурента міжнародного масштабу. Різниця між ними полягає в тому, що багатонаціональна компанія веде свій бізнес в різних країнах, «підстроюючи» продукти і методи управління до місцевих умов та ринкової специфіки. Глобальна ж компанія уникає порівняно високих витрат багатонаціональних бізнес-структур, пропонуючи стандартизовані продукти для інтегрованого світового ринку (Levitt, 1983). Остання не меншою, а, можливо, навіть більшою мірою вимагає глибокого дослідження та аналізу крос-культурних факторів.

Нові виклики менеджменту пов'язані з новими глобальними стратегіями і підходами до різномірних людських ресурсів. Глобальний ринок призводить до необхідності враховувати специфіку країн сотень і тисяч культур. Актуальна історія управління рясніє прикладами того, як компанії виявлялися неспроможними знайти шлях на закордонні ринки або просто терпіли невдачу. Основна причина – міжкультурна і інтернаціональна некомпетентність в управлінні спільними підприємствами і групами компаній [7].

Управління глобальною компанією вимагає розвитку таких основних аспектів бізнесу, як:

- впровадження глобального менталітету, що має на увазі розуміння світових політичних, економічних, соціальних, культурних, демографічних, наукових, технологічних, медичних та екологічних факторів і процесів;
- глобальна бізнес-компетенція – знання нових можливостей в епоху гіперконцентрації, періодично викликає глобального надлишку виробничих потужностей, зміни системи цінностей споживачів, безперервного розвитку інтернаціональної бізнес-етики, а також усунення кордонів між секторами глобальної економіки;
- глобальна міжкультурна компетенція – створення нових форм асоціацій (у т. ч. електронних), що включають культурні «гібриди» – з продавцями, оптовиками, конкурентами, клієнтами, та виникнення «третього сектора» економіки, що реагує на потреби клієнтів у всіх частинах земної кулі.

Виникнення глобальної цивілізації не означає миттєвого стирання кордонів і виникнення якоїсь над-культури. У світі, що складається з приблизно двохсот держав і десятків тисяч культурних відмінностей, компанії можуть побудувати досить міцний будинок для глобаль-

ної цивілізації, тільки базуючись на міжкультурній та міжнаціональній компетенції.

Культура визначає індивідуальність людської групи так само, як особистісні характеристики визначають індивідуальність індивіда. Більше того, культура і особистість взаємодіють один з одним, саме тому культурні особливості можуть іноді вимірюватися за допомогою особистісних тестів. Можна сказати, культура забезпечує індивідуальність людей.

Для класифікації макро- і мікрокультур можуть використовуватися наступні десять категорій, що характеризують будь-яку групу людей, незалежно від їх географічного місцезнаходження або виду бізнесу, яким вони займаються [6]:

- 1) відчуття себе і простору;
- 2) спілкування та мову;
- 3) одяг і зовнішній вигляд;
- 4) їжа та пов'язані з нею норми етикету;
- 5) час і ставлення до часу;
- 6) відносини між людьми;
- 7) цінності та норми;
- 8) вірування та світогляд;
- 9) процес мислення та навчання;
- 10) методи та прийоми роботи.

Дана класифікація є спрощеною моделлю для оцінки культурної специфіки. Як альтернативу або доповнення можна використовувати інші підходи.

Наприклад, системне дослідження культури включає аналіз наступних підсистем (Harris-Morgan, 1991):

- підсистеми споріднення (сімейних взаємин, методів відтворення, тренування та соціалізації дітей);
- підсистеми навчання (способів передачі інформації, знань, навичок і цінностей молодим чи новим членам товариства);
- економічної підсистеми (способу виробництва і розподілу товарів і послуг);
- політичної підсистеми (домінуючих методів управління, підтримки порядку і реалізації владних повноважень);
- релігійної, або духовної підсистеми (методів, що додають мотивацію поза матеріальних аспектів життя, тобто духовної сторони культури та її підхода до надприродного);
- підсистеми об'єднань (мережі соціальних угруповань, що створюються членами даного соціуму);
- підсистеми охорони здоров'я (способів профілактики і лікування захворювань або надання допомоги жертвам стихійних лих);
- підсистеми відпочинку (способів соціалізації людей або проведення вільного часу; наприклад, те, що в одній культурі вважається

грою, в іншій може розглядатися як робота і навпаки).

Крос-культурний аналіз підсистеми менеджменту, безумовно, заслуговує на особливу увагу. Фахівці групи менеджмент-консалтингу *Hay Associates of Philadelphia* запропонували проводити його в контексті трьох організаційних мікрокультур.

- Бюрократична культура, як правило, процвітає в компаніях, що працюють на захищених або стабільних ринках (Франція, Японія). Вона характеризується позаперсональним стилем та орієнтацією на стандарти і жорстко регламентовані процедури. Підтримується суворо пірамідальною і централізованою ієрархією з дуже слабким ступенем внутрішньої конкуренції. Чільний тип менеджера – «людина організації».

- Управлінська культура географічно характерна для компаній країн, що рано відкрилися для вільної конкуренції (Нідерланди, Швейцарія). Концептуально – для компаній, що працюють у висококонкурентних та інноваційних галузях. Підтримується гнучкої та адаптивної організацією, що представляє собою вотчину «бізнес менеджерів».

- Технічна культура характерна для країн, що мають давні технологічні традиції (Німеччина, Великобританія). Подібний тип культури найчастіше можна виявити в компаніях, що працюють у стабільних і традиційних галузях. Відрізняється патерналістським стилем керівництва, і в значній мірі покладається на технічні ноу-хау. Основа – сильно функціональна організація. Функціональні «генерали» намагаються створити імперії навколо свого ноу-хау, що веде до запеклої конкуренції між підрозділами. Визнання і верховна влада знаходяться в руках «технарів».

Сучасні дослідження дозволили виділити дев'ять факторів, які негативно позначаються на крос-культурній компетентності менеджменту.

*Пов'язані з умовами ринку:*

1. Нездатність знайти правильну ринкову нішу. (Головною проблемою є пошук відповідної області для конкуренції. Боротьба з місцевою компанією, що має сильні позиції на ринку, – далеко не кращий шлях.)
2. Небажання змінюватися при адаптації до нових умов.
3. Відсутність оригінальних продуктів. (Місцеві покупці не вважають ваші продукти унікальними, які мають високу додану вартість.)

*Пов'язані з навичками і методами управління:*

4. Невизначеність позиції. (Часто викликана обмеженістю часового ресурсу. Наприклад,

занадто багато часу необхідно на навчання методам роботи в таких країнах, як Японія. При цьому коливається позиція уповільнює процес вивчення місцевих умов.)

5. Призначення не відповідають вимогам кандидатур. (Вибір відповідного кандидата апriori є складним завданням, невірне рішення якої веде до невдачі, оскільки безпосередньо впливає на підбір команди.)
6. Неправильний вибір партнерів. (Успіх залежить від вибору надійних і досвідчених контрагентів, а також від розвитку відносин, що базуються на спільності інтересів, взаємної вигоди і довірі.)
7. Нездатність встановити відносини із зацікавленими групами. У даному випадку мається на увазі некомпетентність у встановленні партнерських контактів з органами місцевого самоврядування, профспілками, освітніми установами, громадськими та політичними організаціями (рухами), які можуть суттєво впливати на роботу дочірньої компанії.)

*Зміни, пов'язані з роботою штаб-квартири:*

8. Зростання взаємної недовіри і неповаги між головним офісом і дочірньою компанією на різних рівнях управління.
9. Нездатність використовувати досвід та ідеї, напрацьовані в одній країні, на інших ринках.

Такі принципові підсистеми, які варто проаналізувати топ-менеджерам і фахівцям компанії, яка прагне до виходу на нові ринки. Для ділових людей, орієнтованих на досягнення успіху в умовах чужої культури, наявність або відсутність серйозного крос-культурного аналізу рівноцінно різниці між успіхом і невдачею.

**Висновки.** За останні роки світова практика корпоративного управління зазнала певних змін. На сучасному етапі розвитку економіки криза корпорацій і корпоративного глобалізму поглиблюється, оскільки вона відображає конфлікт інтересів корпорацій та суспільства, корпорацій і націй-держав.

Особливо варто виділити нові глобальні небезпеки, які з'явилися в останні роки. Серед них провідне місце належить тотальному корпоративному глобалізму транснаціональних корпорацій, яка виникла в результаті повороту в розвитку об'єктивних і в цілому прогресивних процесів глобальної та регіональної інтеграції.

Тотальний фінансовий диктат, на думку Дж. Сороса, має руйнівні наслідки, а саме: глобальні фінансові спекуляції і віртуалізацію світової економіки; обвальні фінансові кризи; дестабілізацію і розвал світової фінансової систе-

ми; монополізацію інвестиційних ресурсів розвитку стратегічних ринків; безсилля національних економік менш розвинених країн, підрив їхньої економічної безпеки; цінову диктатуру.

Необхідно зазначити, що послідовники системи глобалізму стверджують, що глобальний топ-менеджмент корпорацій є здатним вивести корпоративний глобалізм з кризи.

В умовах стрімкої глобалізації, тобто формування єдиного планетарного фінансово-економічного простору, очевидним фактом є руйнування традиційних способів життя національних держав. Їх території, їхнім економічним та інформаційним простором все агресивніше опановують транснаціональні корпорації, які, порівняно з державами, володіють більш раціональною організаційною структурою і незрівнянно більш ефективним управлінням.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Бек У. Что такое глобализация? / У. Бек ; [пер. с нем. А. Григорьева, В. Седелника ; общ. ред. и послесл. А. Филиппова]. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
2. Глобальное управление на поворотном этапе: инновационные подходы к установлению мира в изменяющемся обществе : Междунар. науч.-практ. конф., Алматы, 27 авг. 2003 г. / Каф. философии, политологии и истории Казах. акад. трансп. и коммуникаций им. М. Тынышпаева и др.; [редкол. : А. И. Артемьев и др.] – Алматы : Эверо, 2003. – 191 с.
3. Мегатренды мирового развития / отв. ред. М. В. Ильин, В. Л. Иноземцев ; Центр исследований постиндустриального общества. – М. : ЗАО Издательство «Экономика», 2001. – 705 с.
4. Неклесса А. И. Глобализация и новое геоэкономическое мироустройство / А. И. Неклесса // Философия хозяйства. – 2002. – № 1 (19). – С. 108–126.
5. Неклесса А. Новый амбициозный план / А. Неклесса // Политический Класс. – 2008. – № 1 (37). – С. 12–19.
6. Орехова Т. В. Транснаціоналізація економічних систем в умовах глобалізації / Орехова Т. В. ; М-во освіти і науки України, Донец. нац. ун-т. – Донецьк : ДонНУ, 2007. – 393 с.
7. Толмачев В. Глобальное управление на поворотном этапе: сущность глобализации и международные проблемы / В. Толмачев // Глобальное управление на поворотном этапе: инновационные подходы к установлению мира в изменяющемся обществе. – Алматы, 2003. – С. 138–143.
8. Уткин А. И. Векторы глобальных перемен: анализ и оценки основных факторов мирового политического развития // Полис. – 2000. – № 1. – С. 14–17.
9. Ohmae K. The End of the Nation-State. The Rise of Regional Economies / K. Ohmae. – London : Harper Collins Publishers, 1995. – 271 p.

## ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА МОЖЛИВОСТІ

*У статті викладено результати досліджень у сфері розвитку інноваційного потенціалу України, визначено основні його складові елементи; проведено аналіз проблем формування та можливостей використання інноваційного потенціалу країни в умовах інноваційного розвитку економіки держави; запропоновані шляхи удосконалення інноваційної політики щодо створення сприятливих умов для покращення національного інноваційного потенціалу.*

**Ключові слова:** інновація, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, науковий потенціал, кадровий потенціал, виробничий потенціал, технологічний потенціал, інвестиційний потенціал, інноваційна політика.

*В статті изложены результаты исследования в сфере развития инновационного потенциала Украины, определены основные составляющие его элементы; проведён анализ проблем формирования и возможностей использования инновационного потенциала страны в условиях инновационного развития экономики государства; предложены пути совершенствования инновационной политики по созданию благоприятных условий для улучшения национального инновационного потенциала.*

**Ключевые слова:** инновация, инновационная деятельность, инновационный потенциал, научный потенциал, кадровый потенциал, производственный потенциал, инвестиционный потенциал, инновационная политика.

*Paper presents the results of investigation in the sphere of the innovation potential development of Ukraine. Its main constituents are defined, the analysis of formation problems and possibilities of the country innovative potential use in the economic innovation development conditions of the state is done. The ways of the innovation policy improvement on the creation of favorable conditions for the national innovation potential improvement are proposed*

**Key words:** innovation, innovative activity, innovative potential, scientific potential, personnel potential, production potential, vested potential, innovative policy.

**Постановка проблеми.** Інноваційна діяльність на сучасному етапі стає одним з найважливіших системних чинників економічного зростання, конкурентоспроможності вітчизняної продукції, безпеки країни. Перехід до ринкових принципів господарювання визначає необхідність вирішення проблем розвитку інноваційної діяльності та формування науково-технічного потенціалу країни, що дозволяє перейти до інноваційного типу економічного розвитку.

Сучасна ситуація на внутрішньому і зовнішніх ринках України характеризується загостренням конкурентної боротьби у сфері інноваційної діяльності. В цих умовах проблема подальшого розвитку та ефективного використання можливостей національного інноваційного потенціалу набуває все більшої актуальності.

**Аналіз останніх досліджень.** Питання визначення інновацій, інноваційного потенціалу і розробки ефективною інноваційної політики держави є предметом дослідження провідних зарубіжних і українських вчених-економістів. Так основні положення щодо визначення сутності інновацій та інноваційної діяльності були викладені у працях О. В. Ареф'євої, С. В. Забуранного [1], І. А. Павленко [2] та ін. Інновацій-

ний потенціал став об'єктом дослідження таких вітчизняних науковців, як Л. М. Ганущак [3], В. М. Геєць [4], Н. П. Гончарова [5] та ін. Проте визначення та аналіз проблем, факторів та можливостей сьогоденного інноваційного потенціалу економіки України потребує значної уваги і подальшого обговорення.

**Метою даного дослідження** є визначення проблем та можливостей ефективного використання і розвитку інноваційного потенціалу національної економіки.

**Виклад основного матеріалу.** Комплексною характеристикою спроможності економіки до інноваційної діяльності є її інноваційний потенціал. Це поняття є концептуальним відображенням феномену інновацій. У загальноекономічному теоретичному аспекті інновація – це об'єктивна економічна категорія теорії інноваційного розвитку, яка характеризує якісну зміну продуктивних сил та виробничих відносин на основі впровадження прогресивних досягнень науки, техніки, технології, що забезпечують економію витрат, підвищення продуктивності праці, удосконалення організаційно-правового механізму економічної діяльності, кращу якість та конкурентоспроможність вітчизняних товарів, робіт і послуг. У вузькому

теоретичному значенні інновація – це впровадження новацій у реальне життя у вигляді нових технологій і послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень, виробничого, адміністративного, правового, комунікативного та іншого характеру [2, с. 13].

Що ж до поняття «інноваційний потенціал», то він зовсім недавно ввійшов до числа термінів економічної науки як економічна категорія, але в сучасній економічній літературі, у тому числі й українській, відсутнє однозначне його визначення. Сучасна економіка запозичила термін «потенціал» із фізики, де він означав кількість енергії, яку накопичила система і яку вона спроможна реалізувати в роботі. Найбільш широке визначення поняття «потенціал» (лат. «potentia» – сила) дав вітчизняний науковець Л. М. Ганущак, який під ним розуміє запаси, джерела, які є в наявності та можуть бути використані, приведені в дію для досягнення певної мети, виконання плану, розв'язання завдань, можливості якої-небудь соціальної системи у певній сфері [3, с. 18–19].

Що ж до інноваційного потенціалу, то у багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих його сторін, тому в літературі представлені специфічні визначення цього терміну, які мало співвідносяться між собою. Іноді поняття «інноваційний потенціал» ототожнюється з науковим, інтелектуальним, творчим і науково-технічним потенціалом. Одні автори роблять наголос на наявності ресурсів, інші – на можливості їх використання. Але більшість вчених керується так званним ресурсним підходом, тобто визначає інноваційний потенціал як сукупність ресурсів, виділяючи найчастіше кадрову, інформаційно-методологічну, організаційну та матеріально-технічну складові. Окремо можна виділити фінансові ресурси, які забезпечують умови реалізації інших елементів і виконують роль їх кількісної оцінки. Усі складові частини мають бути узгоджені між собою і виконувати певні функції згідно з механізмом їх використання як з мікроекономічних, так і макроекономічних позицій [4, с. 39].

Структуру інноваційного потенціалу можна представити такими елементами, як:

- науковий потенціал (рівень розвитку фундаментальної, вузівської і прикладної науки);
- кадровий потенціал (співвідношення потреби в інноваціях і можливостей їх задоволення, тобто вибір виробництва і реалізації тих чи інших інновацій);
- виробничий потенціал (можливості виробництва тих або інших інновацій та визначення рівня їх використання, тобто прийнят-

тя рішення про виробництво інновацій або придбання їх із зовні);

- інвестиційний потенціал (можливості реалізації різних інновацій, а також прийняття рішення про використання на внутрішньому ринку для комерційних цілей);
- фінансовий потенціал (наявність коштів для виконання інноваційних процесів, створення стимулів й умов для розробки інновацій, для реалізації інноваційних проектів з метою задоволення різноманітних потреб функціонування і розвитку самої інноваційної сфери) [5, с. 69].

Характеризуючи науковий потенціал нашої країни, слід вказати на той факт, що протягом тривалого періоду розбудови незалежної України науковий фактор не входив до її пріоритетів. Навпаки, стрімке скорочення обсягів підтримки наукової та науково-технічної діяльності характеризує ставлення держави до наукового чинника інноваційного розвитку економіки. За ці роки накопичилося відставання потенціалу вітчизняних наукових досліджень і розробок, що має у своїй основі слабку інфраструктуру інноваційної діяльності, відсутність мотивації товаровиробників до реалізації новацій як способу конкурентної боротьби, незатребуваність потенціалу прикладної науки і техніки.

Але, незважаючи на це, Україна зберігає один із найвищих у світі індексів освіченості (96% письменного населення). Країна ще має потужний науковий потенціал, здатний виконувати складні фундаментальні та прикладні дослідження, багатогалузевий промисловий комплекс, на 30% зорієнтований на високотехнологічне виробництво (машинобудування, приладобудування, енергетика, авіаційні та космічні технології, матеріалознавство).

Теоретичні дослідження і практичний досвід свідчать, що вплив науки на інноваційний розвиток корелює з обсягом її фінансового забезпечення. При фінансуванні в межах 0,4% ВВП наукові дослідження мають для суспільства тільки культурно-освітнє значення; коли держава витрачає на науку до 0,9% ВВП, то можна тільки очікувати появу нових наукових результатів; і лише при більших обсягах фінансування наукові дослідження суттєво впливають на економіку. Світовий досвід показує, що успішний розвиток забезпечується тільки тоді, коли держава, з одного боку, бере на себе активну підтримку і стимулювання інноваційної діяльності (зазначимо, що ЄС поставив за мету наростити обсяг фінансування науки до 3% свого ВВП), а з іншого, – визначає її стратегію, спрямовану на зміцнення наукового потенціалу [6, с. 69].

Фактично фінансування науково-технічної діяльності з державного бюджету упродовж останніх п'яти років не перевищує 0,4% ВВП, тоді як Законом України «Про наукову і науково-технічну діяльність» передбачено 1,7%. Обсяг інноваційних витрат у 2007 році склав 10,8 млрд. грн., з яких 68,8% використано для придбання засобів виробництва, 7,3% – на проведення власних науково-дослідних розробок, 1,8% – на придбання результатів науково-дослідних робіт інших організацій і лише 3% – на придбання нових технологій. Крім того зберігається істотна диференціація фінансування інноваційної діяльності за регіонами. Наприклад у 2007 році найменший показник загальних обсягів фінансування інновацій на одного мешканця спостерігався у Тернопільській області (17,42 грн.) та місті Севастополі (0,42 грн.), а найбільший у місті Києві (612,94 грн.) та у Донецькій області (576,32 грн.) [7, с. 30]. Отже недостатнє фінансування інноваційної діяльності є причиною низької інноваційної активності підприємств і може вважатися наслідком низького рівня інноваційного розвитку регіону.

Незважаючи на досить високий рівень науки, відомі у світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у народному господарстві, запас нереалізованих винаходів, в Україні спостерігається суттєва інноваційна криза промислового виробництва. Протягом 2005–2008 рр. обсяг інноваційних витрат у промисловості збільшився приблизно в 2 рази, у 2005 році його загальний обсяг становив 5751,5 млн. грн., або 1,3% ВВП (у 2006 – 1,13%, у 2007 – 1,5%, у 2008 – 1,26%) [8, с. 329]. Для порівняння, у країнах ЄС витрати на проведення науково-дослідних робіт досягають до 2–3% ВВП.

У 2007 році видатки бюджету на забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку економіки України зросли до 26,8 млрд. грн. у порівнянні з 18 млрд. 2006 р. Ці кошти були спрямовані на розвиток будівельної галузі – 1,5 млрд. грн., підприємств обробної промисловості – 2 млрд. грн., підприємств паливно-енергетичного комплексу – понад 2,5 млрд. грн., житлово-комунального господарства та соціально-економічний розвиток регіонів – майже 3 млрд. грн., транспортної інфраструктури – 5,5 млрд. грн., підприємств АПК – 4,5 млрд. грн., науки – 2,9 млрд. грн., нетрадиційної енергетики – 1,5 млрд. грн. [6, с. 75].

Напередодні економічної кризи спостерігалася активізація інноваційного розвитку у промисловості. У 2007 р. кількість інноваційно активних підприємств, за статистичними даними, склала 1472 підприємства (14,2% від загальної

кількості підприємств), тоді як у 2006 р. – 1118 підприємств (11,2% від загальної кількості). Але вже у 2008 році кількість інноваційно активних підприємств зменшилася до 1397 (13,0% від загальної кількості) [8, с. 328]. Кількість підприємств промисловості, що впроваджували нові технологічні процеси, освоювали виробництво нових видів продукції, теж скоротилося до 1160 проти 1186 підприємств у 2007 році [8, с. 330].

Найбільшу схильність до інновацій у 2008 році виявили підприємства державної форми власності та підприємств колективної власності. Частка підприємств приватної, комунальної та власності міжнародних організацій і юридичних осіб інших держав є незначною. До основних напрямів інноваційного розвитку у 2006–2008 роках необхідно віднести дослідження і розробки; придбання прав на патенти, ліцензій на об'єкти промислової власності; придбання бухгалтерських ліцензій, ноу-хау, технологій; придбання засобів виробництва; технологічну підготовку виробництва; маркетинг та рекламу.

Слід зазначити, проблематичним залишається питання відносно сучасного високотехнологічного та наукового забезпечення підприємств; зменшується кількість наукових організацій, які займаються технічним розвитком, а також організації конструкторського та заводського секторів; зменшується чисельність високоспеціалізованих фахівців науково-технічної сфери. На жаль, недосконалим залишається рівень патентного захисту вітчизняних винаходів. Винахідники або не спроможні, або не бажають займатися питаннями патентування, оскільки не відпрацьовані дієві механізми захисту прав інтелектуальної власності. У 2007 р. витрати на придбання патентів, ліцензій на право використання об'єктів промислової власності, у тому числі безпатентних ліцензій, ноу-хау та технологій сторонніх підприємств і організацій, становили 149,7 млн. грн.

Основним джерелом фінансування інноваційного розвитку були власні кошти підприємств, питома вага яких у 2008 році становила 60,6% у загальному обсязі фінансування технологічних інновацій (2007 рік – 73,3%, 2006 рік – 84,6%). Частка бюджетних асигнувань є незначною – всього 2,8% у 2008 році (2007 рік – 1,3%, 2006 рік – 1,9%). Дещо зменшилася питома вага фінансування інноваційних робіт, що виконувалися за рахунок коштів вітчизняних та іноземних інвесторів – 1,0% у 2008 році, проти 3,0% у 2007 році та 2,9% у 2006 році [8, с. 329].

Роботи щодо впровадження інновацій у 2007 році виконувало кожне сьоме підприємство, тоді як у 2006 – майже кожне третє іннова-



ційно активне підприємство. Впровадження технологічних інновацій сприяло оновленню продукції на промислових підприємствах, підвищенню технічного рівня і конкурентоспроможності, раціональному використанню матеріальних та енергетичних ресурсів. Обсяг реалізованої інноваційної продукції у 2006 році становив 30,892 млрд. грн. (у 2007 – 40,188 млрд. грн., у 2008 – 45,83 млрд. грн.) [8, с. 330].

Аналіз технологічного потенціалу розвитку України засвідчує, що технологічна багатокладність на теперішній час є однією із проблем національної економіки. На сьогодні в Україні переважає виробництво третього технологічного укладу з домінуванням у структурі національного виробництва гірничої металургії, електроенергетики, неорганічної хімії, загального машинобудування, залізничного транспорту, а також споживання вугілля. Частково наявний 4-й уклад – розвиток органічної хімії та полімерних матеріалів кольорової металургії, переробки нафти, автомобілебудування, точного машинобудування і приладобудування, розвиток традиційних галузей ВПК, електронної промисловості, збільшення автоперевезень і споживання нафти. Щодо 5-го технологічного укладу, то його частка у національному ВВП не перевищує 5%. Цей уклад визначає постіндустріальний тип виробництва (тобто розвиток складної обчислювальної техніки, програмного забезпечення, сучасних видів озброєння, авіаційної промисловості, телекомунікацій, нанотехнологій і нових матеріалів). Згідно з даними Інституту економічного прогнозування НАН України, майже 60% обсягів промислової продукції припадає на 3-й технологічний уклад, 38% – на 4-й. Шостий технологічний уклад, який визначає перспективи високотехнологічного розвитку країни в майбутньому, в Україні майже не представлений (менше 0,1%) [9, с. 29]. Низький техніко-технологічний рівень виробництва, висока ступінь фізичного і морального зносу обладнання, яке експлуатується, хронічна нестача інвестицій для реконструкції обладнання, яке застаріло, а також недостатні обсяги і низька «інноваційна» якість інвестицій у розвиток національних переваг стоять на перепоні зростання конкурентоспроможності української продукції зокрема та української економіки в цілому. Окрім цього, у міру підвищення рівня розвитку країни поступово вичерпуються і окремі об'єктивні конкурентні переваги, зокрема, відносно знижується кваліфікація праці, збільшуються енергетичні і транспортні витрати, висока інфляція та зниження рівня митного захисту у зв'язку із вступом України до СОТ.

До низки вищезазначених проблем можна додати слабкість державного впливу на активізацію інноваційної діяльності в країні. Все це не створено давно обіцяна національна інноваційна система, не розвинений інфраструктурний блок, практично відсутнє венчурне фінансування.

Виходячи із проведеного аналізу стану інноваційного потенціалу економічного розвитку нашої держави можна дати певні рекомендації і зробити наступні **висновки**.

До загальних позитивних характеристик інноваційного потенціалу можна віднести: високий рівень розвитку науки, відомі у світі наукові школи, наявність значної кількості фахівців із вищою освітою у народному господарстві; запас нереалізованих винаходів; зацікавленість різних суб'єктів господарювання у техніко-технологічній модернізації підприємств через інноваційний розвиток економіки; наявність висококваліфікованої робочої сили для розробки та виробництва складної та наукомісткої продукції і значної кількості дешевої некваліфікованої робочої сили для виробництва простої продукції та її елементів, що спростить процес створення та впровадження у виробництво інноваційної продукції.

До числа негативних характеристик можна віднести низький коефіцієнт оновлення протягом останніх 10–15 років промислової продукції; тенденцію до зниження ефективності витрат на інноваційну діяльність внаслідок недостатнього фінансування науки та інноваційних проектів, зниження інвестування в економіку України; відсутність необхідного законодавчо-правового забезпечення і комплексної підтримки інноваційної діяльності; зниження позитивного впливу випуску інноваційної продукції на ефективність виробничої діяльності підприємств базових галузей продукції; слабка інфраструктура інноваційної діяльності; відсутність мотивації товаровиробників до реалізації новацій як способу конкурентної боротьби.

В цих умовах пріоритетними напрямками інноваційного розвитку в промисловості України мають стати формування наукоємного виробничого процесу, створення та дієвості інноваційної структури, технологічне й технічне оновлення базових галузей економіки, впровадження високорентабельних інноваційно-інвестиційних проектів. Прискорене рішення завдань по підвищенню конкурентоспроможності української економіки вимагає також підвищення результативності державної інноваційної політики, розширення підтримки вітчизняної науки у межах її інноваційного блоку. Українська наука має розглядатися як важлива

складова у загальному контурі господарських зв'язків, здатна самостійно індукувати високотехнологічні рішення прикладних завдань та ініціювати інноваційний розвиток.

Для більш ефективного використання інноваційного потенціалу України необхідно

- удосконалити нормативно-правове забезпечення інноваційної діяльності, механізмів її стимулювання, системи інституціональних перетворень, захисту інтелектуальної власності в інноваційній сфері та введення її у господарський кругообіг;
- створити систему комплексної підтримки інноваційної діяльності, розвитку виробництва, підвищення конкурентоздатності та експорту наукоємної продукції, у формуванні якої потрібна участь не лише підприємницького сектору, органів державного управління, комерційних структур, фінансово-кредитних установ, але і громадських організацій як на державному, так і на регіональному рівнях;
- створити інноваційну інфраструктуру, що включає систему інформаційного забезпечення, систему експертизи, фінансово-економічної систему, виробничо-технологічну підтримку, систему сертифікації і просування розробок, систему підготовки та перепідготовки кадрів;
- розвивати малий інноваційний бізнес шляхом формування сприятливих умов для утворення та успішного функціонування малих високотехнологічних організацій і надання їм державної підтримки на початковому етапі діяльності;
- реалізовувати важливі базові технології та пріоритетні напрями, здатні інноваційно змінювати відповідні галузі економіки країни і її регіонів, підвищувати ефективність виробництва і конкурентоспроможність продукції у тих галузях економіки, які забезпечать перехід до нового технологічного укладу;

- удосконалити конкурсну систему відбору інноваційних проектів і програм, реалізація яких за участю приватних інвесторів та при підтримці держави дозволить підтримати найбільш перспективні виробництва і організації, посилять приток до них приватних інвестицій.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Ареф'єва О. Г. Особливості інноваційної діяльності у сфері послуг / О. Г. Ареф'єва, С. В. Забуранний // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 6 (84). – С. 121–126.
2. Павленко І. А. Інноваційне підприємництво у трансформаційній економіці України : монографія / І. А. Павленко. – К. : КНЕУ, 2007. – 248 с.
3. Ганущак Л. М. Інформаційні технології в управлінні інноваційним потенціалом державних підприємств / Л. М. Ганущак // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 10 (76). – С. 18–24.
4. Геєць В. М. Інноваційний шлях розвитку та економічне зростання / В. М. Геєць // Інноваційна Україна : зб. наук. праць. – К. : НТУ «КПІ», 2005. – Вип. 7. – С. 38–42.
5. Гончарова Н. П. Теоретико-методичні аспекти формування інноваційної політики / Н. П. Гончарова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4 (82). – С. 62–72.
6. Жадан І. О. Організаційно-правовий аспект державного управління інноваціями в Україні / І. О. Жадан // Статистика України. – 2006. – № 4. – С. 69–77.
7. Про стан та перспективи розвитку підприємництва в Україні: національна доповідь / К. О. Ващенко, З. О. Варналій, В. Є. Воротін, В. М. Геєць [та ін.] // Економіст. – 2009. – № 5. – С. 26–35.
8. Статистичний щорічник України за 2008 р. [Електронний ресурс] / Держ. ком. статистики України ; ред. О. Г. Осауленко. – К. : CD-вид-во «Інфодиск», 2009. – 1 електрон. опт. диск (CD-ROM) : кольор.; 12 см. – Систем. вимоги: Pentium; 32 Mb RAM; Windows 98/2000, XP. – Назва з титул. екрану.
9. Федулова Я. В. Технологічна структура економіки України / Я. В. Федулова // Економіст. – 2008. – № 5. – С. 28–33.

УДК 339.97; 339.54

Іващук С. П., Солодковський Ю. М.

### СТИМУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОГО ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В УМОВАХ ЧЛЕНСТВА У СОТ

*У статті розкрито теоретичні підходи до трактування поняття, ефективного використання та розвитку національного експортного потенціалу. Досліджено основні сучасні дисбаланси українських експортних потоків та запропоновано напрями вдосконалення практики стимулювання розвитку вітчизняного експортного потенціалу.*

**Ключові слова:** експортний потенціал, конкурентоспроможність експорту, стимулювання експорту, СОТ, глобалізація.

*В статтє раскрыты теоретические подходы к трактовке понятия, эффективного использования и развития национального экспортного потенциала. Исследованы основные современные дисбалансы украинских экспортных потоков и предложены направления усовершенствования практики стимулирования развития отечественного экспортного потенциала*

**Ключевые слова:** экспортный потенциал, конкурентоспособность экспорта, стимулирование экспорта, ВТО, глобализация.

*The article deals with such economic term as export potential and export competitiveness. The author provides definition, effective usage and development of national export potential. Main disproportions of Ukrainian export flows and ways of improvement of national export stimulation programs are presented in the article.*

**Key words:** export potential, export competitiveness, export stimulation, WTO, globalization.

**Постановка проблеми.** Кризові явища, які останніми роками формують ключові умови людської життєдіяльності, виявили нові дисбаланси розвитку української економіки та її експорту. Очевидно, що відхід від експортоорієнтованої стратегії розвитку вітчизняної економіки, який розпочався наприкінці 2004 року під впливом зміни пріоритетів вищого керівництва держави та переорієнтації векторів розвитку зовнішньополітичної діяльності, негативно відобразився на стані платіжного балансу країни. Так за період з 2004 по 2008 рр. баланс зовнішньоторговельних операцій України із значного позитивного (+6976,1 млрд. дол. США у 2004 році) змінився на ще більш значний негативний (–15568,3 млрд. дол. США у 2008 році) (розраховано за даними [1]), що у поєднанні зі зростанням обсягів зовнішньої державної та корпоративної заборгованості викликало суттєве занепокоєння у колах економічних аналітиків та вчених. Постійне погіршення кількісних та структурних показників українського експорту в умовах зростання непередбачуваності змін зовнішнього середовища та не контрольованості внутрішнього актуалізують дослідження питань пов'язаних із управлінням національним експортним потенціалом.

**Аналіз літератури.** Тематику економічного, виробничого та експортного потенціалу розробляли такі вітчизняні та російські вчені: Л. І. Абалкін, А. Н. Азрілян, А. Ю. Архипов, Є. В. Волкодавова, Т. Голікова, Т. Ф. Гордєєва, В. М. Капіцин, Т. М. Мельник, В. П. Михайлівський, В. В. Рогачов, М. Е. Сейфуллаєва, Т. В. Скорнякова, Д. М. Стеченко, О. В. Черновець, Т. М. Циганкова тощо. При цьому, додаткового теоретичного узагальнення потребує підхід до управління експортним потенціалом в умовах кризового розвитку країн-членів СОТ.

Довготривалий, глобальний та багатоаспектний характер останньої кризи виявив зростання впливу держави на економічні процеси. Водночас досвід Греції, яка активно переорієнтувалась від екзогенних до ендегенних факторів розвитку, показує, що помилки націона-

льної системи регулювання є на сьогодні надзвичайно небезпечними з точки зору забезпечення стабільності внутрішнього соціально-економічного середовища та його гармонії із зовнішнім. В умовах здійснення глобалізаційних перетворень актуалізується багато дискусій з приводу виявлення оптимальних збалансованих принципів співвідношення лібералізаційних та регуляторних процесів розвитку міжнародної торгівлі.

Фактично, регуляторний компонент розвитку експорту реалізується на практиці передусім у двох площинах: по-перше, це експортний контроль; по-друге, – стимулювання або підтримка, або вдосконалення експорту. Оскільки експортний контроль виконує переважно контролюючо-обмежувальну функцію більш вагомий вплив на розвиток експортного потенціалу здійснює стимулюючий компонент регулювання експорту.

**Метою** нашого дослідження є визначення напрямів подальшого державного стимулювання розвитку експортного потенціалу України, які забезпечуватимуть загальне зростання національної економіки в умовах вдосконалення глобальної торгової системи. Виходячи з мети дослідження, у роботі поставлені такі конкретні завдання:

- дослідити теоретичні засади розвитку й проаналізувати результати формування та реалізації національного експортного потенціалу України;
- виявити особливості стимулювання експорту провідних світових експортерів країн-членів СОТ;
- надати рекомендації щодо напрямів стимулювання розвитку українського експортного потенціалу.

Під час виконання поставлених завдань автором були застосовні наступні методи дослідження: структурно-факторний, якісний та кількісний аналіз, метод наукової абстракції, синтезу, дедукції та індукції, метод поєднання логічного та історичного підходів до вивчення економічних явищ тощо.

**Виклад основного матеріалу.** В умовах боротьби суб'єктів міжнародного бізнесу за обмежені ресурси та блага сучасної цивілізації ключовим питанням розвитку залишається конкурентоспроможність, яка пронизує всю господарську діяльність, як на корпоративному, так і на національному, а подекуди і наднаціональному рівнях. Не є виключенням й експорт: країни конкурують на зовнішніх ринках за право збувати свою продукцію з найбільш ефективним результатом та максимальною прибутковістю. У попередніх наших дослідженнях було діагностовано та описано термін «конкурентоспроможність експорту» як детерміновану міжнародною конкурентоспроможністю товарів та фірм здатність країни адекватно задовольняти потреби споживачів на цільових зовнішніх ринках, відповідаючи критеріям усталеності, ефективності, якості/інноваційності, добросовісності конкуренції. Крім того, нами запропонована система показників конкурентоспроможного експорту на національному та корпоративному рівнях. Так до показників конкурентоспроможного експорту за критерієм усталеності віднесено частка експорту країни на міжнародних ринках; зростання темпів експорту; розширення бази експортування; досягнення ефекту масштабу. До показників за критерієм ефективності належать зростання реальної заробітної плати в сфері експортування; позитивне сальдо балансу платіжних операцій; збільшення індексу «умови торгівлі». Показниками за критерієм якості/інноваційності визначено диверсифікація експорту країни; модернізація технологій та зростання кваліфікації кадрів; частка національної доданої вартості в структурі експорту; індекс концентрації експорту; індекс диверсифікації експорту. А показник індекс економічної свободи (особливо за критерієм «торговельна політика») покликаний оцінити національний експорт за критерієм добросовісності конкуренції [2, с. 163–224, 275].

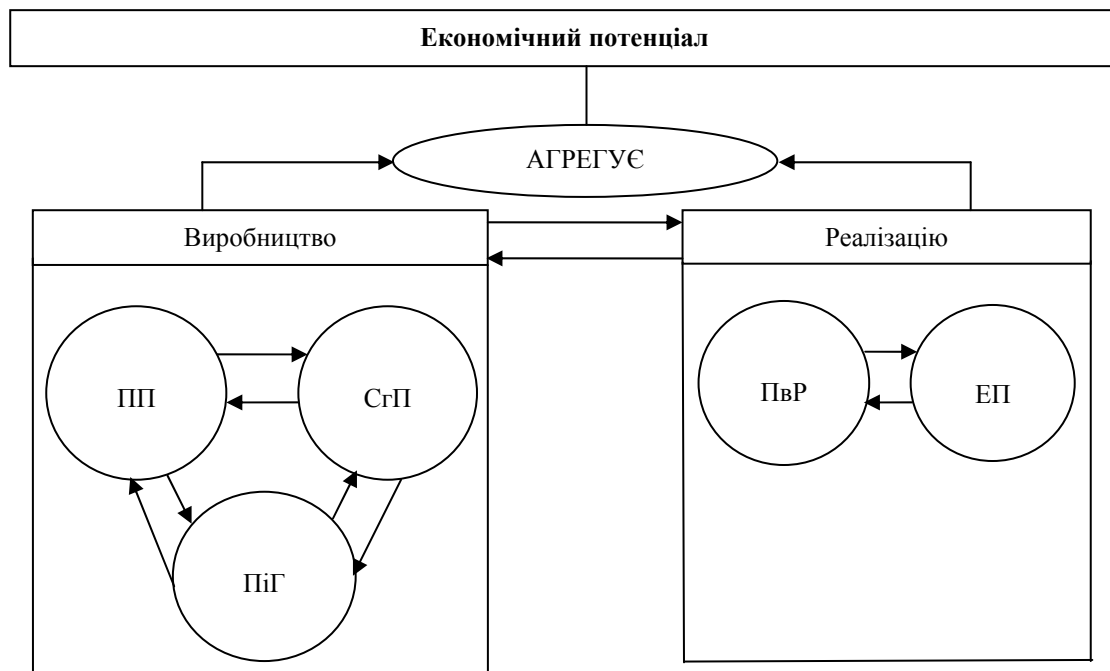
Спроектвавши рівні конкурентоспроможності (товару, фірми, галузі та країни) на цикл відтворення світового продукту (виробництво, розподіл, обмін і споживання), ми довели, що конкурентоспроможність експорту є певним проміжним рівнем конкурентоспроможності, який базується на товарній та фірмовій конкурентоспроможності й впливає на процес продажу товарів на зовнішніх ринках. Отже із дослідження випливає, що із трьох агрегованих компонентів конкурентоспроможності експорту двома є конкурентоспроможність: товару та фірми, а третій передбачає певну сукупність чи систему характеристик національного експорту, які забезпечують реалізацію товарів на за-

кордонних ринках з максимальною вигодою для економіки країни.

Аналіз публікацій, присвячених тематиці регулювання та управління експортом дає нам можливість стверджувати, що цим третім агрегованим компонентом конкурентоспроможного експорту є експортний потенціал. Цей висновок базується на результатах досліджень вітчизняних та російських науковців (див. вище), присвячених економічному, виробничому та експортному потенціалу. Аналіз підходів до визначення категорій економічного потенціалу, запропонованих зазначеними авторами дає нам змогу говорити, що експортний потенціал разом із потенціалом внутрішнього ринку є надбудовним компонентом економічного потенціалу, який базується на виробничому та відображає розвиток споживання економіки.

В одній з останніх публікацій, присвячених проблемі експортного потенціалу [3, с. 221–229], на нашу думку, дуже вдало зроблене узагальнення щодо структурування економічного потенціалу на два агрегованих компонента: виробництво та реалізація (споживання). Проведене автором дослідження аргументовано доводить, що спроможність країни, галузі чи фірми виробляти товари та послуги не є достатнім фактором гармонійного, стратегічно орієнтованого розвитку економіки в глобалізованому світі. Здатність виробляти конкурентоспроможний товар має підкріплюватися, а краще підсилюватися спроможністю споживати, а відтак реалізувати цей товар. Слідуючи цій логіці, автор показує ланцюг агрегованих компонентів економічного потенціалу, який ми, доопрацювавши, пропонуємо у вигляді схеми, представленій на рис. 1.

Враховуючи наведені аргументи, ми пропонуємо таке визначення експортного потенціалу, як спроможність економіки (національної, галузевої, корпоративної) забезпечувати зростання власної конкурентоспроможності в результаті збільшення споживання виробленої нею продукції шляхом її реалізації за кордоном. З огляду на це стає чітко зрозумілою роль експортного потенціалу як економічної категорії. Так експортний потенціал є, по-перше, інструментом підвищення конкурентоспроможності національного експорту; по-друге, агрегованим компонентом економічного потенціалу, реалізація якого є базовим завданням управління національною економікою орієнтованою на довгострокову конкурентоспроможність в умовах турбулентності зовнішнього середовища; по-третє, об'єктом експортної стратегії, на який направлені основні заходи розроблені з метою виконання довгострокових цілей тощо.



**Рис. 1.** Структура національного експортного потенціалу (розроблено авторами на основі роботи Т. Мельник [3, с. 223], де: ПП – промисловий потенціал; СгП – сільськогосподарський потенціал; ПіГ – потенціал інших галузей, наприклад, сфери послуг чи інноваційної сфери, залежить від особливостей структури економіки; ПвР – Потенціал внутрішнього ринку; ЕП – експортний потенціал; стрілками позначено кластери взаємозалежності агрегованих компонентів.

Одним із проміжних висновків Т. Мельник стосовно категорій економічного, виробничого, промислового, експортного тощо потенціалу стала ідентифікація відсутності аналогічних термінів у західній літературі. Така ситуація, на нашу думку, обумовлена схильністю американських та західноєвропейських дослідників використовувати в якості агрегованого інструмента категорію конкурентоспроможності, зокрема експорту.

На нашу думку, кількісна оцінка експортного потенціалу дає можливість визначити характер державних інструментів управління з точки зору переорієнтування географічної складової експортного потенціалу (як правило предмет інтеграційної стратегії) та з точки зору його товарної реструктуризації (предмет експортної стратегії). Найбільш простою і поширеною методологією аналізу, яка дозволяє робити висновки щодо якості реалізації національного експортного потенціалу, є кількісний та структурний аналіз розвитку країнового експорту у порівнянні з аналогічними світовими показниками та показниками країн-лідерів.

На початку кожного року збільшується кількість вітчизняних публікацій аналітичного характеру, предметом яких є розвиток української зовнішньої торгівлі, зокрема експорту. Стосовно останнього, висновки авторів практично не змінюються протягом багатьох років: як правило фактичні та розрахункові показники виявляють суттєві дисбаланси реалізації націо-

нального експортного потенціалу. На сьогодні негативними є як кількісні показники розвитку українського експорту, так і показники розвитку його товарної та географічної структури. Очевидними для аналітиків є наступні проблеми.

1. Попри зростання абсолютних показників експорту, як по торгівлі товарами, так і по торгівлі послугами, суттєве підвищення темпів зростання обсягів імпорту призвели до значного негативного сальдо балансу торгових операцій. Такий дисбаланс є загрозливим з точки зору його впливу на валютний ринок країни, рівень державної заборгованості, платоспроможність населення, що негативно впливає на внутрішній попит та пригнічує дії, спрямовані на активізацію ендогенних факторів розвитку та розширення внутрішнього ринку.

2. Обсяги світової торгівлі товарами та послугами в останні 5 років знаходяться приблизно у такому співвідношенні 80% до 20%, при цьому в структурі вітчизняного експорту частка послуг не перевищує 15% (14,9% у 2008 році) (розраховано за даними [1]), що свідчить про низьку конкурентоспроможність сектору та його експорту.

3. Традиційним є превалювання в структурі експорту послуг транспортної складової (65,2% у 2008 році), що аж ніяк не відповідає сучасним уявленням про конкурентоспроможність та відповідність експортного потенціалу інтересам суспільства адже транспортні послуги характеризуються негативним впливом на екологію та

низькою часткою доданої вартості порівняно з іншими видами послуг.

4. Також негативною традицією для нашої країни є збереження на провідних позиціях в товарній структурі експорту чорних металів та продукції хімічної промисловості (табл. 1). Найгіршим структурним явищем розвитку експорту є те, що частка машин та обладнання за період незалежного розвитку України поступово і неспинно зменшилась з 18,2% до теперішніх 9,47%, при цьому ми вже не входимо в коло країн, які здатні виробляти всю номенклатуру

машинобудівної продукції (США, Японія, Російська Федерація, Німеччині, Великобританія та Франція), як це було наприкінці 90-х. Втішає хіба факт нашого представництва в також досить вузькому колі країн, які можуть в значній мірі виробляти всю номенклатуру машинобудівної продукції: Китай, Канада, Італія, Україна, а більшість інших розвинутих країн та нових індустриальних країн спеціалізуються на виготовленні окремих видів машинобудівної продукції, з якими вони виходять на світовий ринок [4].

Таблиця 1.

**Товарна структура світового та українського експорту.**

Групи товарів	Частка у структурі експорту*	
	Світ, %	Україна, %
Всі товари	100	100
Недорогоцінні метали та вироби (чорні метали)	3,5	34
Мінеральні продукти	19,5	10,5
Продукція хімічної промисловості	10,9	7,5
Машини та обладнання	31,9	9,47
Інші товари**	34,2	38,53

\* дані по світу надані за 2007 р. [5], а по Україні за 2008 р. [1]

\*\* с/г продукція, текстиль, одяг, інші споживчі товари, продукція деревообробної промисловості тощо

5. Невтішною є й динаміка географічної структури товарного експорту. За період з 2003 по 2009 рр. частка країн Європи зменшилась з майже 40% до 29%, натомість частка країн СНД зросла з 26% до 36%, що в умовах високої імпортозалежності від Росії створює додаткові загрози національній безпеці. Збільшення частки країн Азії та Африки можна назвати позитивним фактором з точки зору диверсифікації експортних потоків, проте це зростання є досить малим, крім того ринки цих континентів характеризуються значно меншою ємністю.

Не існує єдиної успішної політики стимулювання експорту. Країни використовують різні стратегії щодо державного заохочення свого експорту. Багато в чому це залежить від стану економіки країни, етапу розвитку, на якому вона знаходиться, загальної економічної та політичної ситуації у світі [6, с. 22]. Аналіз світового досвіду показує, що стимулювання експорту відбувається двома основними методами: 1) через формування сприятливого макроекономічного клімату; 2) через створення для виробників і експортерів необхідних стимулів до експорту. Перший шлях є, безумовно, більш привабливим, оскільки він відповідає практиці країн з ринковою економікою і абсолютно не суперечить нормам СОТ. Заходи щодо стимулювання експорту також широко застосовуються як на державному рівні, так і в рамках регіональних утворень [6, с. 23], проте основний інструмент такого стимулювання – експортні субсидії є забороненими для країн-членів СОТ, як такі, що

суперечать принципу «справедливої конкуренції».

Останнім часом ряд розвинутих держав зосередили свою увагу не на програмах стимулювання експорту, а на його вдосконаленні [7]. Цим самим вони відреагували на розширення лібералізації правил зовнішньої торгівлі та зростання конкуренції з боку іноземних товарів. Удосконалення експорту відрізняється від стимулювання експорту тим, що воно націлене на виробництво нових експортних товарів та/або проникнення на нові ринки, які раніше були недоступні. Ціль діяльності по удосконаленню експорту полягає в тому, щоб визначити існуючі можливості та стимулювати створення сучасних фірм та засобів виробництва для задоволення попиту на нову продукцію, яка з'являється на міжнародному ринку. Такі дії, на нашу думку, є більш доцільними, як з точки зору ефективності використання бюджетних коштів, так і з точки зору стратегічної орієнтації та членства у СОТ.

Досвід таких країн-експортерів, як США, Канада, Франція тощо, показує, що держава здійснює дворівневий вплив стимулюючого характеру на експортерів: по-перше, на великих виробників та ТНК зорієнтовані лише заходи, які формують сприятливий макроекономічний клімат для здійснення експортного виробництва; по-друге, для стимулювання експорту малих та середніх фірм створюються державні органи, перед якими ставляться завдання зі здійснення кредитної, страхової, інформаційної, консуль-

тативної, дослідницької та іншої аутсорсингової допомоги. Японія, натомість, традиційно стимулює виробників до укрупнення та консолідації під час здійснення експортних операцій, крім того, в країні не застосовуються експортні субсидії, а основним інструментом державної підтримки є надання інформаційних та консультативних послуг [8, с. 51–55; 9, с. 559].

Корисним у теоретичному і практичному плані є вивчення досвіду стимулювання експорту «азійських тигрів» (Тайвань, Сінгапур, Гонконг і Південна Корея), які з закритих країн, пройшовши через етапи імпортозаміщення та експортоорієнтації, перетворилися на повноправних учасників світового торговельного співтовариства з досить високим рівнем лібералізації. Основними чинниками успіху політики експортоорієнтації країн цієї групи, на нашу думку, стали: по-перше, вдалий вибір галузей економіки, який вони почали орієнтувати на експорт; по-друге, ефективні програми стимулювання експорту, які передбачали: першочергове фінансування проєктів, спрямованих на створення експортних товарів; кредити під експортні операції; пільгове оподаткування експортерів з пониженням ставок за користування енергоресурсами; прискорення амортизації та інші заходи (в Південній Кореї нараховувалося приблизно 39 різних заходів стимулювання експорту); по-третє, підвищена увага до прикладних наук, пов'язаних з випуском експортної продукції (витрати Кореї тільки на освітні програми склали 9000 млн. доларів США [8]); по-четверте, проведення паралельних процесів лібералізації імпорту, що забезпечило позитивний імідж країн та трансфер технологій тощо. Крім того, в країнах широко використовували практику державної підтримки у створенні крупних торговельних компаній, які почали допомагати малим підприємствам у здійсненні експортної діяльності. При цьому, досвід Південної Кореї по застосуванню прямого субсидування експорту був абсолютно невдалим, після чого в країні з 1997 року повністю відмовилися від програм державного субсидування.

Вивчення досвіду зазначених вище країн, а також КНР, Польщі, ЄС, Росії тощо, дозволяє нам стверджувати, що сучасні інструменти стимулювання, вдосконалення і підтримки експорту можна поділити на такі групи: політико-дипломатичні, інформаційно-аналітичні та фінансово-економічні. При цьому спостерігаються наступні тенденції:

- *по-перше*, серед фінансових інструментів зменшується частка застосування прямого субсидування, за винятком сільського господарства, а зростає частка кредитування,

страхування і гарантування експорту, що пов'язано як з політикою СОТ, так і з практичним усвідомленням неефективності субсидування;

- *по-друге*, зростає значення інформаційно-аналітичної підтримки експортерів, що відповідає сучасним тенденціям розвитку інформаційних технологій в умовах турбулентності зовнішнього середовища та використання політико-дипломатичних інструментів, що відображає тенденцію набуття національними торговими політиками ознак конвенційності;
- *по-третє*, політико-дипломатичні інструменти поділяються на зовнішньоорієнтовані і внутрішньоорієнтовані; перші використовуються на міжнародній арені у процесах ведення торговельних переговорів, вирішення конфліктів чи ведення торгових війн і можуть бути агресивними, помірними та захисними; останні покликані забезпечувати ефективну співпрацю об'єктів та суб'єктів зовнішньоторговельного управління на всіх рівнях його здійснення;
- *по-четверте*, характерною особливістю підтримки національного експорту на даному етапі розвитку міжнародної торгівлі є урядова підтримка різних форм об'єднань та укрупнень експортерів, що пояснюється зростанням «ваги» та ролі ТНК на світовій арені.

В Україні програми по вдосконаленню експортного потенціалу мають стати важливим чинником формування нового конкурентного суспільства, а це, відповідно до теорії Стефана Гареллі [10], передбачає для держави такі три зовнішньоекономічні стратегічні орієнтири:

- 1) підтримування рівноваги між «глобальною» та «місцевою» економікою;
- 2) забезпечення наступальної поведінки країни на міжнародних ринках;
- 3) залучення на внутрішній ринок іноземних компаній, що виробляють продукцію з високою часткою доданої вартості.

Перший орієнтир, на нашу думку, передбачає комплекс державних завдань, методів та інструментів, покликаних унеможливити дисбаланси, пов'язані з надмірною орієнтацією національних виробників на внутрішній чи глобальний ринок. Як правило, у цьому контексті експорторієнтовані галузі мають піддаватися певному контролю, який здійснюватиметься задля забезпечення продажу за кордоном лише тих товарів, попит на які у власній країні задоволений повністю. Натомість галузі, орієнтовані передусім на внутрішній ринок, мають бути готовими до конкуренції з іноземними виробниками і завданням держави в цій площині є забезпе-

чення їх максимально можливою підтримкою, яка проте не передбачає тотального захисту.

Другий орієнтир передбачає комплекс державних завдань, методів та інструментів, покликаних забезпечити відповідність експорту критеріям конкурентоспроможності: усталеності, ефективності, якості/інноваційності, добросовісності конкуренції. При чому, ці завдання, методи та інструменти повинні враховуватись не лише в експортній політиці, а й в інших державних програмах розвитку: промисловій, валютно-кредитній, інтеграційній, інноваційній тощо. Ключовим завданням держави є створення внутрішньоекономічного клімату, за якого буде здійснюватись поступове переливання надлишкових капіталів із традиційних галузей, які виробляють товари з низькою часткою доданої вартості, в галузі нової економіки головними ресурсами яких є інформація, людина та знання. Крім того, вкрай важливого значення в умовах прискорення глобалізаційних процесів набуває державна інтеграційна політика, спрямована на покращення іміджу країни, нарощування її світової значимості і залучення конкурентних переваг ззовні. До прикладу, в нашому макрорегіоні діє п'ять найбільших торгово-економічних організацій: ЄС, Європейська Асоціація вільної торгівлі, Центральноевропейський договір, СНД та Асоціація Чорноморської економічної співпраці – відповідно, завданням для України має бути максимальний ступінь участі у їх діяльності.

Третій орієнтир формує завдання для державних програм, спрямованих на залучення прямих іноземних інвестицій. У цьому контексті, на нашу думку, варто враховувати наступні твердження:

- 1) стратегічний іноземний інвестор приходить в Україну не для того, щоб задовольняти потреби виключно вітчизняних споживачів, оскільки їх попит не підкріплений реальною платоспроможністю;
- 2) реальними чинниками іноземного інвестування в Україну є експортний потенціал нашої економіки та її ресурсна забезпеченість;
- 3) критеріями ефективного іноземного інвестування в Україну доцільно вважати трансферт технологій (виробничих, інформаційних, управлінських), побудова підприємств, продукція яких характеризується високою часткою доданої вартості, стратегічна орієнтованість тощо.

З урахуванням, з одного боку, ключових світогосподарських тенденцій, а з іншого, – умов, проблем і особливостей розвитку української економіки, стратегічними цілями торговельної політики мають стати:

- системна інтеграція у світове господарство із забезпеченням реальної міжнародної конкурентоспроможності;
- ефективна міжнародна спеціалізація, скоординована із внутрішньою структурною модернізацією та орієнтована на доступні прогресуючі сегменти світового ринку;
- спрямована на ліквідацію монопольної чи монопсонної залежності від окремих зарубіжних ринків міжнародна диверсифікація;
- становлення власних транснаціональних економічних структур з глобальним менеджментом;
- інтеграційна макровзаємодія із СНД, Європейським Союзом, Центральними і Східноєвропейськими угрупованнями країн;
- забезпечення належного рівня економічної безпеки з дійовими механізмами захисту від несприятливих змін міжнародної кон'юнктури та фінансових криз.

Розглянутий вище зарубіжний досвід стимулювання експорту доцільно використовувати при формуванні власної системи стимулювання розвитку експорту і забезпечення експортної безпеки в Україні.

Тому вітчизняна практика просування і стимулювання експорту має передбачати застосування наступних важелів: політико-дипломатичних, інформаційно-аналітичних та фінансово-економічних.

*Політико-дипломатичні заходи* мають включати удосконалення роботи торговельно-економічних місій; створення мережі торговельних представництв підприємств, комерційних агентів, виставкових центрів та інших структур за кордоном; організацію ефективної системи сертифікації експортної продукції; активізацію наукових досліджень у зовнішньоекономічній сфері; підготовку кваліфікованих кадрів для діяльності в зовнішньоекономічній сфері; створення та підтримку об'єднань експортерів, координацію їхньої діяльності на зовнішніх ринках; формування ефективної інфраструктури збуту товарів і послуг за кордоном, яка відповідала б світовим стандартам і забезпечувала швидке освоєння українськими товаровиробниками нових зовнішніх ринків; підвищення ролі закордонних представництв у дипломатичній підтримці важливих експортних операцій, попередніх маркетингових досліджень, зарубіжних виставок, ярмарок тощо; проведення інвентаризації договірно-правової бази та стану виконання довготермінових угод про торговельно-економічне співробітництво; приведення вітчизняного законодавства у відповідність з вимогами ГАТТ/СОТ; вдосконалення правової бази розвитку експортної діяльності.



Важливими *інформаційно-аналітичними заходами* мають стати налагодження широкої інформаційної системи у сфері зовнішньої торгівлі для задоволення потреб експортерів; здійсненні ефективного державного контролю за зовнішньоекономічними операціями з метою попередження зловживань; зборі інформації щодо ділової репутації та фінансового стану учасників зовнішньоекономічної діяльності.

Серед *фінансово-економічних заходів* доцільно використовувати наступні: активізацію інвестиційної діяльності з метою підтримки конкурентоспроможних проектів; сприяння подальшій активізації експортної діяльності у тих секторах економіки, де вже створено конкурентні переваги на світовому ринку; накопичення матеріальних і фінансових ресурсів для освоєння нових технологій та реалізації перспективних інвестиційних проектів; широкомасштабну диверсифікацію наукоємних виробництв; страхування експортних кредитів від комерційних та політичних ризиків; надання урядом гарантій щодо залучення кредитних ресурсів у експортоорієнтовані виробництва та запровадження спеціальної системи кредитування їхніх обігових коштів; надання державної фінансової підтримки експортерам промислової продукції; податкове заохочення експортерів (повернення податку на додану вартість у разі експорту продукції тощо); митно-тарифне стимулювання.

Результати проведеного дослідження дозволили дійти таких **висновків** теоретичного та практичного характеру.

1. Головним завданням національної експортної стратегії є не підтримка експортоорієнтованих галузей чи підприємств, а розвиток експортного потенціалу з подальшою переорієнтацією його на високотехнологічні галузі та товари з максимально високою часткою доданої вартості. Дійсний експортний потенціал України не може виконувати функцію джерела економічного розвитку нашого суспільства, оскільки він, з одного боку, не забезпечує достатнього рівня конкурентоспроможності експорту, а з іншого, – все частіше стає засобом вививання ресурсного потенціалу країни. Відтак перед державним апаратом та суспільством в цілому стоїть очевидна мета, яку можна брати за основу при розробці нової експортної макростратегії: формування експортного потенціалу, орієнтованого на постійне самовдосконалення та забезпечення максимального позитивного довгострокового ефекту від продажу за кордоном товарів та послуг, вироблених в Україні.

2. Вивчення досвіду трьох груп країн: країн Тріади (США, Канада, Японія, ЄС, Франція), нових світових лідерів (Китай, «азійські

тигри») та транзитних економік (Польща, Росія) показало, що активне використання інструментів стимулювання експорту є одним з найважливіших чинників підвищення його конкурентоспроможності і сприяє економічному зростанню країни. Так, фінансові інструменти стимулювання та інструменти інформаційно-аналітичної підтримки спрямовані на підвищення ефективності, якості/інноваційності та усталеності експорту, а інструменти політико-дипломатичної підтримки покликані сприяти усталеності та добросовісності конкуренції. Крім того, державне сприяння укрупненню експортерів, хоч певним чином суперечить критерію добросовісності конкуренції, все ж сприяє досягненню трьох інших критеріїв конкурентоспроможності.

3. Новітні напрями стимулювання розвитку експортного потенціалу України мають ґрунтуватися на використанні найкращих здобутків національної моделі управління експортом, адаптації найгармонічніших інструментів, що застосовуються країнами-лідерами глобальної торгової системи та орієнтуватися на товарну та географічну диверсифікацію із забезпеченням усталеності та ефективності як на традиційних, так і нових для України ринках експортування.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Офіційні дані Держкомстату України – 2004–2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку : монографія : у 2 т. – Т. 1 / [Д. Г. Лук'яненко, А. М. Поручник, Л. Л. Антонюк та ін.] ; за заг. ред. Д. Г. Лук'яненка, А. М. Поручника. – К. : КНЕУ, 2006. – 816 с.
3. Мельник Т. Експортний потенціал України: методологія оцінки та аналіз / Тетяна Мельник // Міжнародна економічна політика. – 2008. – № 8–9. – С. 221–244.
4. Єфіменко Н. А. Управління процесами відтворення машинобудування : монографія / Н. А. Єфіменко. – Черкаси : Вид-во ЧНУ імені Богдана Хмельницького, 2007. – 376 с.
5. Annual world trade report 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.wto.org>.
6. Николаева Л. Стимулирование экспорта: причины и стратегии / Л. Николаева // Международная экономика. – 2008. – № 10. – С. 156–162.
7. Введение в технологию стимулирования экспорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.unescap.org/tid/publication/tipud2107\\_chap7\\_rus.pdf](http://www.unescap.org/tid/publication/tipud2107_chap7_rus.pdf).
8. Опыт стран-членов ВТО по защите национальных интересов на внутреннем и внешнем рынках // Мировая экономика и международные отношения. – 2002. – № 8. – С. 12–121.

9. Kotabe Masaaki, Helsen Kristian. Global Marketing Management / Kotabe Masaaki, Helsen Kristian. – NY. : John Wiley & Sons. Inc. (Second Edition), 2001. – 741 p.

10. Гарелли С. О двух типах экономики: Менеджмент / С. Гарелли ; [пер. с англ.]. – М. : ЗАО «Олимп-Бизнес», 1999. – 466 с.

УДК 685

Кальченко Т. В.

## ГЛОБАЛЬНЕ СОЦІАЛЬНЕ ПАРТНЕРСТВО ЯК НОВИЙ ФОРМАТ МІЖДЕРЖАВНОЇ ВЗАЄМОДІЇ В ПРОЦЕСІ ПОДОЛАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ АСИМЕТРИЙ РОЗВИТКУ

*Розглянуто передумови, чинники, принципи і можливі варіанти формування глобального соціального партнерства в новітній системі глобального управління.*

**Ключові слова:** соціальна справедливість, партнерство, регулювання, партнерські відносини, глобальні проблеми, інститути, механізми управління, мобілізація ресурсів, національні інтереси, стратегія.

*Рассмотрены предпосылки, факторы, принципы и возможные варианты формирования глобального социального партнерства в новейшей системе глобального управления.*

**Ключевые слова:** социальная справедливость, партнерство, регулирование, партнерские отношения, глобальные проблемы, институты, механизмы управления, мобилизация ресурсов, национальные интересы, стратегия.

*The prerequisites, factors and principles together with possible options of global social partnership construction in new system of global governance.*

**Key words:** Social justice, partnership, regulation, partnership relations, global problems, institutes, management mechanisms, resources accumulation, national interests, strategy.

**Постановка проблеми.** Зміни, які відбуваються в останні десятиріччя в міжнародному середовищі, вимагають по іншому оцінити досягнення глобалізації, що проявляються в формуванні та впровадженні міжнародних трудових норм, принципів, механізмів і форм співпраці та партнерства. На міжнародних конференціях протягом 90-х років ХХ ст. були вироблені та погоджені глобальні напрями розвитку суспільства, які зазначені у Декларації тисячоліття ООН.

На «Засіданні високого рівня» було наголошено, що для того, щоб економічне зростання стало потужним засобом боротьби з бідністю, необхідно проводити більш виважену політику, залучати більші ресурси і підтримувати більш тісні партнерські стосунки.

**Аналіз літератури.** Питання глобального соціального партнерства як нового формату міждержавної взаємодії в процесі подолання економічних асиметрій розвитку присвячені роботи багатьох вчених-економістів, зокрема віділемо науковій праці В. Акопова, Ю. Гаджиева, Т. Кальченко, Н. Комара, Д. Долар та ін.

**Метою статті** є розкриття особливостей системи соціального партнерства.

**Виклад основного матеріалу.** Забезпечення сприятливого вирішення проблеми глобальної бідності й цілей, поставлених світовим то-

вариством, залежить від національних стратегій розвитку, досягнення сталого соціально-економічного зростання всіх країн світу, удосконалення технологій прийняття рішень міжнародних організацій, ефективного розподілу ресурсів на всіх рівнях управління. Саме на вирішення цих задач націлена система глобального соціального партнерства, що охоплює міжнародні та національні інститути. Якість пристосування країн до процесів глобалізації визначається здатністю розробити та послідовно реалізувати стратегію захисту національних інтересів у взаєминах з міжнародними суб'єктами та приймати участь у міжнародному співробітництві в межах системи глобального соціального партнерства.

Здійснення конкретних заходів щодо формування системи глобального соціального партнерства передбачає розробку національних програм щодо реалізації глобальних соціальних цілей зі застосуванням зовнішніх важелів зменшення бідності. У свою чергу необхідна мобілізація внутрішніх ресурсів, розвиток відповідних інститутів підтримки соціальної міжнародної взаємодії, здійснення відповідних стратегій розвитку.

Соціальне партнерство – це система інститутів, механізмів і процедур, які підтримують баланс інтересів сторін, що беруть участь у пе-

реговорах щодо оплати та умов праці (між підприємцями і робітниками), сприяють досягненню взаємоприйняттого компромісу для реалізації як корпоративних, так і загальносоціальних цілей.

Соціальне партнерство виступає як економічна категорія, що розкриває відносини між суб'єктами з приводу виробництва, розподілу і обміну благ суспільства, коли сумісна діяльність здійснюється на основі визнання і узгодженості інтересів різних суспільних сил, визнання права кожної групи мати власні економічні інтереси.

Становлення і розвиток системи глобального соціального партнерства вимагає нової ролі, статусу суб'єктів міжнародних економічних відносин: держави, інтеграційних об'єднань, міжнародних організацій, транснаціональних корпорацій, підприємств, громадських організацій [1]. Глобальне соціальне партнерство (ГСП) дозволяє створити механізм стабілізації довгострокового розвитку. Без соціального партнерства в умовах посилення глобалізаційних процесів і розвитку соціального діалогу неможливо збереження стабільності в міжнародному суспільстві. Головною функцією системи глобального соціального партнерства є забезпечення соціально-економічної стійкості суспільства, у т. ч. і міжнародного, на принципах рівності, соціальної справедливості громадянського суспільства в умовах глобалізації і необхідності пошуку нових форм і механізмів узгодження, координації, спільних дій всіх суб'єктів міжнародної діяльності.

Глобальне соціальне партнерство (ГСП) виступає як система колективних відносин між суб'єктами міжнародної економіки з приводу реалізації соціально-економічних інтересів щодо зменшення рівня бідності; як механізм, що сприяє підвищенню ефективності економіки, подоланню соціальних конфліктів шляхом колективних переговорів, консультацій, ратифікації угод, надання допомоги тощо.

Глобальне соціальне партнерство повинно реалізуватися у процесі укладання угод між такими партнерами, як МОП, ООН, Управлінням міжнародного розвитку, міжнародними інтеграційними угрупованнями, урядами країн, підприємцями, громадськими організаціями тощо. Суб'єктами глобального соціального партнерства можуть бути юридичні та фізичні особи.

З функціонального погляду, ГСП слід розглядати як міжнародну систему правових і організаційних норм, принципів, заходів, які спрямовані на забезпечення взаємодії між міжнародними суб'єктами з метою зниження рівня глобальної бідності, сприяння взаєморозумінню і зацікавленості між суб'єктами міжнародної економіки у підвищенні стандартів життя.

Метою глобального соціального партнерства є підвищення рівня соціальних стандартів в усіх країнах світу, формування особистих і суспільних цінностей, орієнтованих на підтримку малозабезпечених і подолання бідності.

В основу глобального соціального партнерства необхідно покласти такі завдання:

- 1) зниження рівня бідності;
- 2) підвищення якості освіти;
- 3) забезпечення охорони здоров'я;
- 4) розвиток партнерських відносин між суб'єктами;
- 5) здійснення контролю за виконанням угод [2].

Так, глобальне соціальне партнерство можна розглядати як усвідомлене бажання сторін дійти взаєморозуміння, погоджуватися на компроміси, співпрацювати в ім'я соціального миру, що є важливою передумовою поступового розвитку світової економіки, підвищення якості життя.

Реалізація завдань глобального соціального партнерства повинна базуватися на принципах універсальності; соціальної справедливості; трипартизму (поєднання розробки, прийняття міжнародних норм і контролю за їх виконанням); поетапного фінансування цілей розвитку в інтересах всіх учасників процесу (табл. 1).

Таблиця 1.

### Характеристика принципів ГСП.

Принцип	Характеристика
Універсальності	Реалізується на основі всеохопленості й доступності. Він забезпечує можливість вступу до партнерських відносин всіх бажаючих, які зацікавлені у зменшенні рівня бідності і підвищенні стандартів життя людини. Принципи універсальності передбачає певні зобов'язання сторін дійти згоди, мати відкриті соціальні зобов'язання щодо реалізації пріоритетних завдань і відповідних норм, захисту інтересів всіх сторін учасників процесу. Універсальність принципу виявляється у тому, що при розробці певних норм і стандартів та умов реалізації ГСП приймають участь всі суб'єкти партнерства на рівних умовах, що сприяє пристосуванню певних норм до міжнародної і національної політики та здійснюється задача встановлення мінімальних вимог до вирішення конкретної проблеми.
Соціальної справедливості	Базується на становленні гарантій рівності громадян перед законом, забезпечення рівних можливостей соціального та матеріального добробуту, реалізовується, спираючись на світовий досвід.

Трипартизм	В основі цього принципу лежить організація роботи щодо розробки, прийняття і контролю за виконання міжнародних зобов'язань зниження удвічі абсолютної бідності. Особливістю цього принципу є те, що участь у ГСП можуть приймати в рівній мірі всі суб'єкти партнерства: міжнародні організації, уряди країн, роботодавці тощо. При реалізації принципу поєднуються інтереси всіх учасників, координуються їх дії і результатом є контроль за виконанням прийнятих зобов'язань, угод, контрактів. Контроль за виконанням створює можливості виявити недоліки, перепони, які виникають при досягненні поставлених цілей.
Поетапного фінансування ЦРТ щодо подолання бідності	При реалізації довгострокової задачі зниження бідності важливо забезпечити поетапне фінансування означеної задачі і можливих ускладнень. При реалізації принципу формується певна система взаємовідносин між суб'єктами, яка вимагає інвестування і порядок певних виплат, допомоги. Цей принцип передбачає чіткі й послідовні дії щодо впровадження передбачених фінансових витрат і створення пайової участі у партнерстві. При зміні учасників повинна зберігатися направленість і масштаби фінансування, довгострокові цілі і задачі. Повинна зберігатися <i>першочерговість задач, реалізація яких вже проводиться</i> .

Принципи глобального соціального партнерства доцільно використовувати при формуванні та реалізації національних політик розвитку, у тому числі в стратегіях подолання бідності. Принципи універсальності та соціальної справедливості може бути покладено в основу механізму ГСП і реалізації програм гідної праці, які передбачають три цілі: наділення правами і повноваженнями учасників соціального партнерства завдяки розширенню їх потенціалу, що дозволяє їм приймати участь у заходах в рамках програм подолання бідності (ППБ); включення відповідних аспектів міжнародних принципів в стратегії подолання бідності; і формування та розвиток партнерських відносин з іншими зацікавленими учасниками цього процесу [6].

Відповідно до принципу поетапного фінансування, механізмом ГСП може бути мобілізація ресурсів на міжнародних фінансових ринках капіталу шляхом випуску довгострокових цінних паперів, відсотки по яким потім виплачуватимуться країнам-донорам протягом наступних років. Таким чином, необхідна кількість ресурсів на розвиток і зменшення бідності може бути отримана зразу, у той час як термін повернення цієї суми розповсюджуватиметься на тривалий період і здійснюватиметься з бюджетів допомоги розвинутих країн.

З метою реалізації завдань глобального соціального партнерства доцільно в межах ООН сформувати координаційну групу, яка має розробити типовий проект «Основні принципи глобального соціального партнерства».

Визначальною рисою розвитку сучасних міжнародних відносин є поступовий процес конвергенції національних правових систем. Все це передбачає наступні компоненти глобального соціального партнерства. По-перше, розширення бази знань ППБ. Це передбачає проведення регулярних спільних засідань Консультативного комітету МОП з ООН і СБ, Міжнародними профспілковими організаціями,

державами і різними громадськими угрупованнями з питань реалізації стратегії скорочення бідності. По-друге, підтримка на рівні країни ППБ і відповідних заходів щодо розширення потенційних можливостей малозабезпечених. По-третє, необхідність імплементації положень нормативних документів міжнародних організацій щодо праці і організації глобального соціального партнерства в законодавство держав, членів МОП, ООН та інших глобальних інститутів [4; 5].

Це передбачає необхідність комплексного підходу щодо формування глобального соціального партнерства і пріоритетних заходів в конкретних країнах та визначення моделі імплементації міжнародних договорів щодо національного законодавства.

Модель імплементації міжнародних договорів щодо національного законодавства стосується, перш за все, застосування норм міжнародного конвенційного права як частини національного законодавства. Не всі міжнародні договори, що укладаються державою, повинні проходити ратифікацію, це тільки деякі договори, дія яких є частиною національного законодавства і реалізація яких можлива лише за умови ратифікації. Така умова впливає або із самого договору, або національного законодавства. Так, наприклад, згідно зі ст. 7 Закону України «Про міжнародні договори України» ратифікації підлягають договори: по-перше, політичні про дружбу, взаємну допомогу й співпрацю, про нейтралітет; по-друге, загальноекономічні про економічну та науково-технічну співпрацю; по-третє, з загальних фінансових питань, із питань позики та кредиту, територіальні, мирні; а також ті, що стосуються прав та свобод людини та громадянина:

- про участь у міждержавних союзах та міждержавних об'єднаннях;
- про історичне та культурне надбання народу України; виконання яких обумовлює зміну діючих чи ухвалення нових законів України;

- про військову допомогу та стосовно направлення контингенту Збройних Сил України до інших країн чи допуску збройних сил іноземних держав на територію України;
- системах колективної безпеки;
- інші міжнародні договори, ратифікація яких передбачена законом чи самим міжнародним договором [3].

Важливим у ході імплементації заходів Глобального соціального партнерства є законодавче закріплення існування асоціацій, які реалізують програми глобального соціального партнерства, у різних правових формах: громадських організацій, благодійних фондів, політичних партій, професійних спілок, молодіжних організацій тощо.

Ступінь впливу міжнародного права на законодавство країн в більшості залежить від внутрішньої і зовнішньої політики і у значній мірі визначається ратифікацією основних міжнародних договорів. Існують випадки в деяких країнах формальної ратифікації міжнародних договорів, оскільки подальшої реалізації заходів не відбулося. Вплив міжнародного права на внутрішнє законодавство полягає у тому, щоб державне право визнало і прийняло міжнародні принципи і норми, виходячи з тих зобов'язань, які прийняла на себе держава. Після ратифікації міжнародного договору держава сама вирішує питання про те, яким чином приводити власне законодавство у відповідність щодо міжнародних зобов'язань. Міжнародне право не вимагає єдиного підходу щодо імплементації і реалізації договорів, вибір методів і форм забезпечення міжнародних зобов'язань належить до компетенції держави. Це потребує удосконалення механізму імплементації міжнародних договорів у відповідності до міжнародних вимог у сфері соціальної політики.

Реалізація принципів ГСП дозволяє встановити більш тісні міжнародні зв'язки для забезпечення економічного і соціального прогресу та забезпечити високий рівень захисту інтересів малозабезпечених, міжнародних партнерів.

Глобальне соціальне партнерство повинно стати головним механізмом регулювання соціально-трудових відносин. Найбільш суттєвими формами ГСП є консультативна і переговорна діяльність; укладання міжнародних договорів, угод, соціальних грантів; участь громадських організацій у вирішенні проблем забезпечення працею за кордоном на основі соціального контракту, виконання умов міжнародних організацій, що поліпшують забезпечення належної оплати праці тощо; обміні необхідною інформацією, досвідом; обмін працівниками між спі-

льними; ефективна робота профспілок в управлінні виробництвом і підтримка прав працюючих [7; 9].

Однак існує низка проблем у цій галузі. По-перше, невисока ступінь участі багатьох держав у підтримці соціально-економічних прав людини. Так, наприклад, учасниками Пакту про економічні, соціальні і культурні права є 92 держави, Конвенцію про захист заробітної плати реалізувало 88 держав, Конвенцію про боротьбу з дискримінацією у галузі освіти – 77 країн, Конвенцію про мінімальний вік прийому на роботу – 37 країн. По-друге, недосконалий механізм контролю за дотриманням соціально-економічних і культурних прав людини. Зокрема, цей механізм не передбачає можливості звернення (доступу) фізичних осіб до Комітету з економічних, соціальних і культурних питань, ООН. По-третє, відсутність спеціальних міжнародних угод, що направлені на захист прав найбільш незахищених верств населення: малозабезпечених, інвалідів тощо. Успішному вирішенню цих проблем сприятимуть наступні заходи в межах глобального соціального партнерства: активізація діяльності ООН в напрямку універсалізації міжнародних угод; розробка додаткових протоколів щодо участі фізичних осіб у процесах захисту їх прав і можливостей; розробка моделі імплементації міжнародних договорів у національні інституційні системи.

Вирішення комплексу завдань глобального соціального партнерства значною мірою залежить від подальшого зниження зовнішньої заборгованості держав, що розвиваються. Активізація залучення коштів МВФ, МБРР, та інших міжнародних фінансових організацій для фінансування інвестиційних проектів в бідних країнах світу, поліпшення їх міжнародного інвестиційного іміджу сприятиме стабілізації економіки і зменшенню бідності [8–11].

Наприклад, Світовим банком реалізовано спільно з Україною проект підвищення ефективності управління реформою соціальної допомоги, що передбачає аналітичну роботу, технічну допомогу та кредитування. Метою Програми є розробка механізмів вирішення проблем, пов'язаних з бідністю у сільській місцевості України, забезпечення життєздатності цих механізмів, реалізація через національну політику, відповідне законодавство і соціальні інвестиції.

Значний досвід соціального партнерства накопичено в Європі. Реалізація заходів здійснюється Комісією з економічних і соціальних питань ЄС. Поширюється співпраця у рамках «Європейського діалогу», узгодженого глобального плану дій між країнами Європи тощо.

Країни-члени ЄС координують свою діяльність з органами соціального партнерства ЄС. Соціальними партнерами вносяться пропозиції щодо соціальної політики та здійснюються договірні функції стосовно тих чи інших аспектів, що сприяють укладанню певних угод. Соціальні партнери мають можливість формувати законодавчу базу Європейського Союзу у сфері соціальної політики.

**Висновки.** Таким чином, ГСП передбачає різні рівні реалізації та дотримується мети організовує діяльність у трьох основних напрямках:

- 1) проведення тематичних досліджень щодо основних ризиків бідності і соціального виключення;
- 2) обмін досвідом між країнами, які включені у процес ГСП: проведення моніторингів і оцінка Програм подолання бідності; публікації звітів щодо бідності;
- 3) участь різних зацікавлених сторін і підтримка співпраці на різних рівнях: фінансування співпраці в межах партнерства; організація щорічних семінарів, конференцій щодо подолання бідності.

Головною елементами глобального соціального партнерства з питань подолання нерівномірності є:

- 1) партнерство є незалежним об'єднанням окремих осіб, дослідників, неурядових організацій, асоціацій, громадських організацій, дослідницьких інститутів, профспілок різних країн, які працюють над створенням суспільства соціально інтегрованого та вільного від бідності;
- 2) ГСП може працювати на державному, регіональному і міжнародному рівнях, розширюючи можливості співпраці та розробляючи можливості включення питань, пов'язаних з бідністю в політичні програми і удосконалені національні стратегії та ефективні механізми і заходи щодо зменшення бідності;
- 3) діяльність партнерства спрямована на контроль і аналіз розроблених стратегій, що проводяться в різних країнах, на те, щоб звернути увагу суспільства до світових тенденцій, які сприяють або заважають розвитку суспільства з рівними правами і можливостями;
- 4) партнерство дає можливість сформувати суспільний фонд інформації, ресурсів, які сприятимуть поінформованості суспільства про цю проблему, покращенню ситуації з бідністю шляхом збору і розповсюдження інформації про різні види діяльності, ефективні стратегії і тактики щодо подолання бідності; підтримки ініціативності і дослідницьких програм, пов'язаних зі зниженням бідності, з проведенням порівняльних дослі-

джень; організації сумісних публікацій про результати досліджень; організації сумісних семінарів, конференцій, присвячених цій тематиці;

- 5) ГСП заохочує і підтримує співпрацю своїх та інших партнерів з метою створення сумісних проектів і заходів без географічних і політичних обмежень з усіма бажаними фізичними і юридичними особами, що зацікавлені у подоланні бідності.

ГСП підтримує ЦРТ і націлено на відкриті партнерські відносини в галузі подолання бідності та соціальної інтеграції. Основою такого «відкритого методу партнерства» є сприяння всезагальній зайнятості й рівного доступу до ресурсів; зниження ризиків виключення з суспільного життя; допомога соціально незахищеним верствам населення; мобілізація зусиль всіх учасників партнерства.

З метою удосконалення системи глобального соціального партнерства необхідно здійснити наступні заходи:

- 1) розробити механізми прискорення приєднання країн до міжнародних угод у соціально-економічній галузі;
- 2) удосконалити міжнародні угоди щодо взаємопрацевлаштування громадян та їх соціальний захист;
- 3) стимулювати в національних законодавствах прийняття основних положень Конвенцій про сприяння зайнятості і захисту безробіття.

Закономірності глобальної економіки передбачають необхідність формування стратегії взаємодії з партнерами, розвитку співробітництва з міжнародними інститутами, урядами. Провідну роль у зниженні бідності відіграють глобальні умови, національні механізми і макроекономічні фактори розвитку. Глобалізація реалізує свої потенціальні можливості через партнерські відносини на всіх рівнях системи світового господарства з метою підвищення життєзабезпечення та соціально-економічної стійкості територіальних (політичних, економічних, соціальних) утворень.

Кінцевими результатами глобального соціального партнерства є створення і розширення потенційних можливостей національних інститутів і соціальних партнерів, розробка і проведення політики і програм, які сприяли б формуванню сприятливого клімату для ефективного пристосування міжнародних норм, принципів і зменшення бідності. Імплементация глобального соціального партнерства забезпечує реалізацію Цілей розвитку тисячоліття у рамках глобальної економіки, удосконалення глобального управління і демократизацію розробки комплексної стратегії скорочення бідності.

## ЛІТЕРАТУРА

1. Акопов В. Национальные и региональные модели благосостояния / В. Акопов, Ю. Гаджиев // Общество и экономика. – 2002. – № 6. – С. 121.
2. Белорус О. Глобальна бідність на фоні глобалізації / О. Белорус // Економіст. – 2002. – № 3. – С. 14–15.
3. Гнибіденко І. Соціальний вимір в умовах глобалізації як засіб забезпечення соціального захисту та прав людини / І. Гнибіденко // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 2. – С. 33–38.
4. Кальченко Т. В. Глобальна економіка: методологія системних досліджень : монографія / Т. В. Кальченко. – К. : КНЕУ, 2006. – 248 с.
5. Кальченко Т. В. Потенційні рівні та напрями формування глобальної архітектури / Т. В. Кальченко // Вісник Львівської комерційної академії. Серія: Економічні науки. Вип. 20. – 2006. – С. 49–54.
6. Комар Н. Розв'язання проблеми бідності в системі міжнародної допомоги / Н. Комар // Зб. тез доповідей III міжнародної наук.-практ. конференції молодих вчених «Економічний і соціальний розвиток України в XXI ст.: національна ідентичність та тенденції глобалізації». – Тернопіль, 2006. – С. 73–75.
7. Костюк Я. Ю. Визначення параметрів бідності у формуванні механізму соціального захисту населення / Я. Ю. Костюк // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. Вип. № 9. – К., 2004. – С. 152–155.
8. Реалізація Цілей Розвитку Тисячоліття ООН в Україні: подолання бідності та підвищення життєвого рівня населення / [Е. М. ЛІбанова, В. М. Новиков, Н. П. Сітнікова, І. Ф. Гнибіденко, М. А. Солдатенков та ін.] ; за ред. д.е.н., проф. В. М. Новикова. – К., 2004. – 138 с.
9. Система соціального партнерства нуждается в совершенствовании // Вестник Профсоюзов. – 2006. – № 6. – С. 15–33.
10. Сіленко А. Нові моделі соціального захисту в країнах Заходу та Центрально-східної Європи // Людини і політика. – 2000. – № 1. – С. 71–74.
11. Dollar D., Kraay A. Trade, growth and poverty. Policy research working paper No 2199, World Bank, Washington, D.C. – 2001. – 360 p.

УДК 334.758:330.341.44

Рябець Н. М.

## ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЦІЙНИХ МЕХАНІЗМІВ У ПРОЦЕСІ КОРПОРАТИВНОЇ КОНСОЛІДАЦІЇ

*У статті розглянуто та проаналізовано фактори формування організаційної системи управління підприємств та її рекомендовані типи в умовах корпоративної консолідації. Встановлено, що організаційна структура управління впливає не лише на якість, але й на швидкість досягнення синергійного ефекту у процесі консолідації підприємств.*

**Ключові слова:** консолідація підприємств, трансформація, реструктуризація, реорганізація, форми та механізми злиття, корпоративне управління.

*В статье рассмотрены и проанализированы факторы формирования организационной системы управления предприятий и её рекомендованные типы в условиях корпоративной консолидации. Установлено, что организационная система управления влияет не только на качество, но и на скорость получения синергетического эффекта в процессе консолидации предприятий.*

**Ключевые слова:** консолидация предприятий, трансформация, реструктуризация, реорганизация, формы и механизмы слияния, корпоративное управление.

*Factors of elaboration, forming, and implementation of integration mechanism such as forming of organisational structures of enterprise management, are improved in the article. It is proved that the organisational structures of enterprise management influences on not only the quality but the speed of the achieving of synergy in the corporate consolidation process.*

**Key words:** enterprise consolidation, transformation, re-structuring, reorganisation, form and mechanism of merging, corporate management.

**Постановка проблеми.** З метою підвищення ефективності діяльності підприємств впроваджуються нові організаційно-управлінські структури, використовуються нові форми та методи об'єднання діяльності компаній. Поряд із цим, поширюються процеси розукрупнення підприємств через неспроможність інвесторів забезпечити достатній обсяг інвестицій. Ієрархічна централізація при цьому замінюєть-

ся горизонтальними зв'язками, окремі ланки єдиного виробничого ланцюга передаються спеціалізованим підприємствам, на які перекладається ризик, пов'язаний із профілюванням виробництва, кон'юнктурою ринку, загостренням конкуренції.

У багатьох секторах національної економіки спостерігається зростання значення факторів, які підштовхують підприємства до різних

форм координування та спільної діяльності. Для українських компаній, особливо в умовах антикризового управління, злиття стає одним із перспективних елементів розвитку та захисту від ворожих поглинань.

**Метою статті** є розгляд результатів досліджень формування інтеративних механізмів корпоративного управління.

**Виклад основного матеріалу.** Як свідчить проаналізований практичний досвід консолідації підприємств, при здійсненні реструктуризації у процесі злиття виникають додаткові проблеми організації та підпорядкування структурних підрозділів, відділів, служб тощо. Особливо гостро постають питання побудови організаційних структур управління підприємствами. Управління підприємствами на засадах формування інтеграційних механізмів залежить від таких факторів, як форма та механізм злиття. В умовах консолідації акціонерних товариств можуть виникати різні види та форми можливого взаємного впливу або залежності підприємств, які визначаються ступенем або часткою взаємної участі у акціонерній власності.

Налагодження взаємодії, управління та регулювання спільної діяльності підприємств, акціонерних товариств у процесі злиття відбувається на засадах корпоративного управління. До головних характерних рис ефективного корпоративного управління, на основі узагальнення норм законодавства, світової та української практики корпоративного управління на прикладі підприємств, ми відносимо, зокрема, прозорість та розкриття фінансової інформації та інформації про діяльність підприємства, можливість здійснення контролю за діяльністю правління та рад директорів, дотримання захисту прав та інтересів акціонерів, наявність умов для незалежності спостережних рад, можливості доступу акціонерів до затвердження бізнес-планів та важливих господарських рішень, наявність прозорої системи найму членів правління, існування моніторингу діяльності та можливості звільнення членів правління.

Літературні джерела та практика свідчать, що сьогодні у світі корпоративного менеджменту існують дві системи корпоративного управління: інсайдерська та аутсайдерська [3]. Євтушевський В. А. стверджує: «Практика свідчить, що в Україні сформувалася змішана, але з відчутними аутсайдерськими рисами система корпоративного управління, яка потребує відповідного аналізу її позитивних та негативних сторін» [3]. Активний перерозподіл акціонерної власності, який розпочався із початком корпоративної хвилі злиття підприємств в Україні,

може суттєво вплинути на характер системи корпоративного управління.

Як свідчить проаналізований практичний досвід, у процесі злиття виникає необхідність реструктуризації підприємства. Це, відповідно, вимагає внесення коректив у організаційну структуру управління підприємством або її докорінної зміни як механізму інтеграції підприємств у одну господарську систему. Згідно із результатами такого аналізу, різні форми злиття вимагають різних ступенів реструктуризації самого підприємства. Найчастіше коректування або зміна організаційної структури управління підприємства називається у економічній літературі внутрішнім розвитком, а створення філій, представництв та дочірніх компаній – зовнішнім розвитком підприємства.

На основі аналізу джерел сучасної економічної літератури, досвіду злиття підприємств, встановлено, що організаційна структура управління впливає не лише на якість, але й на швидкість досягнення синергійного ефекту у процесі консолідації підприємств [5]. При розгляді даної проблеми слід враховувати, що при горизонтальному злитті необхідною умовою виникнення синергійного ефекту є можливість зниження адміністративних витрат підприємств або витрат на управління внаслідок об'єднання декількох підприємств. За рахунок ефекту масштабу виробництва, об'єднання зусиль підприємств у сфері управління, НДДКР тощо, знижуються витрати та собівартість одиниці продукції. При вертикальному злитті умовою досягнення ефективності новоутвореного підприємства є заміна ринкового механізму обміну між окремими підприємствами на виробничі зв'язки у середині одного підприємства. Відтак, зростає додана вартість, створена у процесі обробки сировини та матеріалів [2], яка розширює можливості підприємства у сфері управління витратами та зниження собівартості продукції.

Вирішальне значення для формування організаційної структури підприємства (ОСУ) в умовах злиття має форма злиття: об'єднуються підприємства у одне чи формуються, налагоджуються та регулюються координаційно-субординаційні зв'язки між ними. Перша форма передбачає створення організаційної структури управління на базі відділів, підрозділів підприємств з урахуванням їх функціональних зв'язків. Друга форма вимагає формування нових організаційних структур підприємств або перебудову існуючих з врахуванням необхідності координації спільної діяльності після злиття. Виходячи з принципів синергійної теорії, підприємства повинні об'єднати зусилля у тих сферах діяльності, де очікується отримання по-



зитивного синергічного ефекту. При горизонтальному злитті повинно відбуватися об'єднання відділів та підрозділів підприємств, функції яких дублюються. Це відповідає цілям злиття – зменшення витрат на адміністрування, збут тощо, які ставляться перед підприємствами.

Існують випадки та приклади горизонтального злиття підприємств, які володіють різними

торгівельними марками. Прикладом може бути купівля швейцарською компанією «Нестле» львівської кондитерської фірми «Світоч».

Цей та інші приклади злиття дали можливість визначити основні фактори, які впливають на вибір та формування організаційної структури підприємств при горизонтальному злитті (табл. 1).

Таблиця 1.

**Фактори формування ОСУ підприємств та їх рекомендовані типи в умовах злиття.**

<b>Вид злиття</b>	<b>Фактори формування ОСУ</b>	<b>Рекомендований тип ОСУ</b>
Горизонтальне	Існування значних географічних віддалей	Дивізійна територіальна
	Орієнтація продукції підприємств на різних споживачів	Дивізійна споживча
	Наявність значних відмінностей у виробничих технологіях	Дивізійна продуктова
	Існування різних типів ОСУ	Перебудова існуючих ОСУ з урахуванням попередніх факторів або побудова ОСУ матричного типу
Вертикальне	Рівень інтеграції виробничих технологій: - повністю інтегровані	Лінійно-функціональна
	- частково інтегровані	Лінійно-штабна
	Географічна віддаленість підприємств	Матрична
	Рівень охоплення етапів виробництва кінцевої продукції: - охоплені усі етапи	Лінійно-функціональна
	- охоплена частина етапів	Лінійно-штабна
	Існування різних типів ОСУ підприємств	Перебудова існуючих ОСУ з урахуванням попередніх факторів або побудова ОСУ матричного типу
Конгломеративне або конгенеретивне	Необхідності координації окремих дій у: - фінансовій сфері	Холдингова
	- маркетинговій або виробничій сферах	Конгломератна
	Необхідність координації виробничо-господарської діяльності об'єднання в цілому	Координаційна
	Орієнтація на розробку, виконання певних складних проектів, виконання великих складних замовлень	Проектна або програмно цільова

При розробці рекомендацій щодо формування ОСУ в умовах злиття ми виходили із загальновідомого факту у науці управління, що поняття «ідеальна організаційна структура» у практиці управління не існує [4; 5]. Організаційна структура управління повинна формуватися та будуватися таким чином, щоб сприяти реалізації напрямків розвитку та трансформації підприємства.

При горизонтальному злитті ОСУ повинна забезпечити можливість зменшення умовно-постійних витрат, витрат на маркетинг тощо. При вертикальному злитті – зменшення змінних та трансакційних витрат тощо. При здійсненні конгломеративного або конгенеретивного злиття організаційна структура управління повинна відповідати цілям диверсифікації діяльності, зменшення за допомогою диверсифікації фінансових та підприємницьких ризиків підприємства тощо.

До найважливіших характеристик ефективної організаційної структури підприємства в умовах злиття на основі узагальнення низки літературних джерел нами віднесено такі: чітко визначені роль, вплив та значення головної компанії у інтегрованих підприємствах, при цьому функції вищого керівництва виконуються з мінімальною кількістю працівників; окремі підрозділи або інтегровані компанії орієнтовані на обслуговування своїх сегментів ринку (створення підрозділів на базі однакових видів продукції або послуг може викликати конкуренцію в середині підприємства); кожен підрозділ несе відповідальність за фінансові результати, здійснення маркетингу та збуту, а також існує особиста відповідальність керівників різних ланок за виконання завдань та досягнення результатів діяльності. Організаційна структура повинна забезпечувати прийняття та реалізацію ефективних управлінських рішень.

У економічній літературі серед причин не-ефективності злиття виділяють, зокрема, негативну реакцію персоналу [6; 1]. Всупереч фінансовим розрахункам, які свідчать про ефективність такої форми трансформації, можуть виникати проблеми, пов'язані із, так званим, «опором персоналу». Опір персоналу полягає у негативній реакції на організаційні зміни: приховуванні інформації, зниженні продуктивності праці, страйках, звільненнях за власним бажанням тощо [5]. Ці явища перешкоджають створенню єдиної злагодженої організації та обміну знаннями і досвідом між групами працівників [1]. Отже, у процесі перебудови організаційної структури управління доцільно враховувати цей фактор. У цілому, фактори побудови ОСУ інтегрованих підприємств слід розділити на групи, які відповідають умовам злиття та їх окремим видам. Але, навіть за умови такого поділу, з наукової точки зору, віднайти єдине правильне рішення щодо типу ОСУ, є важким завданням.

**Висновки.** Формування ОСУ як одного із механізмів інтегрування підприємств впливає не лише на якість, але й на швидкість досягнення позитивного ефекту від злиття. Різні форми консолідації вимагають різних ступенів реструктуризації підприємства: коректування та

зміни ОСУ, створення філій, представництв, дочірніх або материнських компаній. На формування ОСУ підприємства впливає, зокрема, система корпоративного управління компанії, що засвідчив аналіз структури акціонерного капіталу та типів ОСУ на низці підприємств.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Андреева Т. Преодоление сопротивления персонала при слияниях и поглощениях / Т. Андреева // Экономические стратегии. – 2008. – № 5–6. – С. 84–93.
2. Голубева С. Актуальные аспекты теории транснациональной кооперации предприятий / С. Голубева // Российский экономический журнал. – 1996. – № 6. – С. 94–97.
3. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління : навч. посібник / В. А. Євтушевський. – К. : Знання-Прес, 2002. – 317 с.
4. Еванс Ф. Оценка компаний при слияниях и поглощениях: Создание стоимости в частных компаниях / Ф. Еванс, Д. Бишоп ; [пер. с англ.]. – М. : Альпина Паблишер, 2004. – 332 с.
5. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения: о пользе и вреде непрофильных активов / Н. Б. Рудык. – М. : Дело, 2006. – 384 с.
6. Malatesta P. H. The wealth effect of merger activity and the objective functions of merging of merging firms / P. H. Malatesta // Journal of Financial Economics. – 1983. – Vol. 11, № 2. – P. 155–181.

УДК 339.92.+650.00

Сейдаметова Л. Д.

### ФАКТОРИ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТНК

*У роботі розглянуті чинники інвестиційно-інноваційної діяльності ТНК та основні тенденції сприяючі процесу глобалізації і конкурентоспроможності.*

**Ключові слова:** інвестиції, інновації, глобалізація, транснаціональні корпорації, конкурентоспроможність.

*В работе рассмотрены факторы инвестиционно-инновационной деятельности ТНК и основные тенденции, содействующие процессу глобализации и конкурентоспособности.*

**Ключевые слова:** инвестиции, инновации, глобализация, транснациональные корпорации, конкурентоспособность.

*The factors of investment-innovative activity of TNK and basic tendencies are in-process considered contributory infringing the process of globalization and competitiveness.*

**Keywords:** investments, innovations, globalization, multinational corporations, competitiveness.

**Постановка проблеми.** Сучасну світову економіку важко представити без транснаціональних корпорацій (ТНК). Інтернаціоналізацією охоплені практично всі сфери діяльності: виробництво, освіта, фінанси й т. д., ключовим елементом якої є інвестиції й інновації, і саме ТНК, що володіють величезними фінансовими й інтелектуальними активами, найчастіше є ключовим чинником даного процесу. Дистанціюватися від процесу інтернаціоналізації не-

можливо, оскільки це нерозривно пов'язане з рейтингом країни на світовій арені і її постійним економічним зростанням. Ігнорування національними економічними системами (НЕС) процесу інтернаціоналізації приводять до втрати конкурентоспроможності, наслідком чого, у свою чергу, може стати те, що ці країни можуть виявитися на грані банкрутства.

Отже, щоб уникнути подібних негативних наслідків всі учасники даного процесу не тіль-

ки не ігнорують його, але і є активними учасниками й проходять весь процес еволюції разом з ним. Таким чином, складається певна модель розвитку світового господарства, невід'ємної складової, який є транснаціональні корпорації, а вони, у свою чергу, диктують умови національним економічним системам і визначають стратегію їхнього розвитку на перспективу.

**Аналіз останніх досліджень.** Проблемі корпоративного управління інвестиційно-інноваційною діяльністю присвячені роботи багатьох вчених-економістів, серед яких виділимо роботи З. Адаманової, В. Андрєєва, Д. Белла, В. Гейця, В. Головотюка, А. Зельднера, О. Киричка, Ф. Лисиця, Д. Лук'яненко, Дж. Нейсбитта, Н. Паршина, Е. Пасичного, М. Портера, Л. Руденко, С. Сильвестрова, В. Соловйова, Э. Тоффлера, Ф. Фукуями, О. Чернеги, Й. Шумпетера, М. Енге й др.

**Метою даної статті** є визначення факторів інвестиційно-інноваційної діяльності транснаціональних корпорацій.

**Вклад основного матеріалу.** Конкурентоспроможність української держави визначається здатністю національної економічної системи здійснити інституціональні перетворення, які у свою чергу повинні привести до формування нової конкурентоспроможної структури національної економіки. Однак конкурентоспроможність не можна розглядати тільки в рамках НЕС, вона також характеризується й рівнем конкурентоспроможності компаній (у тому числі й ТНК), що працюють на національному ринку, які повинні стати, з одного боку, – суб'єктами економічного зростання НЕС, а з іншого боку, – інструментом реалізації інвестиційно-інноваційної політики, що забезпечує конкурентоспроможність економіки даної держави.

Таким чином, основним завданням НЕС є створення й розробка механізму державного регулювання забезпечення конкурентоспроможності економіки, яка б, по-перше, сприяла би створенню великих національних корпорацій і залученню на національний ринок іноземних, по-друге, – підтримувала б конкуренцію й не допускала б виникнення монополії на ринку товарів і послуг.

В. Гейць акцентує увагу на тому, що стан інноваційної сфери української держави критичний: це характеризується тим, що не більше 10% підприємств країни ведуть роботу з інноваційного відновлення виробництва. На думку В. Гейця, інноваційні ініціативи повинні бути з'єднані з розвитком соціальної активності громадян, від результату такої синергії буде залежати й відновлення виробництва, і зростання

доходів населення, у першу чергу за рахунок росту заробітної плати – дешева робоча сила не має здатності до інновацій і підвищення продуктивності праці [1].

Як відомо, у сучасному світовому господарстві основним джерелом інноваційного розвитку НЕС є транснаціональні корпорації. По даним ЮНКАД, в 2009 р. у світі значиться 82000 корпорацій, філіальна мережа яких становить 810000 підприємств, більша частина яких базується в країнах, що розвиваються. ТНК володіють 80% патентів і ліцензій на науку, нову техніку й технології, приблизно 75–80% загальносвітового обсягу НІОКР у цивільному секторі, а на 700 промислових фірмах світу доводиться половина всього комерційного використання винаходів: у Норвегії – 48,6%, Франції – 51,5%, Канаді – 52,5%, Великобританії – 59,0%, Ірландії – 95,6% [1; 2, с. 11].

Як відзначається у роботі [3], розвиток сучасної світової економіки в першу чергу визначається глобалізаційними процесами, які охопили всі сфери громадського життя. Основною складовою цього процесу є глобалізація економічного життя, що виражається в лібералізації світової економіки, інтернаціоналізації суспільної діяльності, транснаціоналізації суспільного відтворення, активізації регіональної економічної інтеграції й міжнародної кооперації, спеціалізації науково-виробничої діяльності.

Таким чином, можна сказати, що основним фактором інвестиційно-інноваційної активності ТНК є процес глобалізації світової економіки, що є безперервним і незворотнім процесом взаємодії НЕС у результаті збільшення й розширення обсягів міжнародної торгівлі як товарів, послуг і капіталу, з одного боку, так і збільшення обміну інтелектуальним капіталом і інформацією, – з іншого. На думку, О. О. Киричка, основними тенденціями глобалізації є

- технологічний прогрес;
- лібералізація світової торгівлі;
- розширення сфери діяльності міжнародних організацій і ТНК;
- досягнення єдиної думки щодо оцінки стану світової економіки [4, с. 4].

З. О. Адаманова відзначає: «Глобалізація світового господарства обумовило інтернаціоналізацію науки й техніки й розширення міжнародної науково-технічної кооперації. Активно формуються глобальні й регіональні інноваційно-інформаційні мережі, що обумовлено економічною доцільністю, діяльністю ТНК, жорсткістю міжнародної конкуренції й глобальними проблемами» [5, с. 109]. Все це обумовлено, насамперед, зростанням обсягу отриманих ПІІ; посиленням процесу транснаціоналі-

зації й міжфірмовою кооперації. Крім того, даний процес характеризується кооперацією навчальних закладів і науково-дослідних інститутів.

Синтез всіх цих складових є сумарним показником конкурентоспроможності, яку необхідно розглядати як здатність національної економіки ефективно конкурувати на світових ринках, забезпечувати постійне зростання реальних доходів, конкурентоспроможності національних компаній і товарів (робіт і послуг), вироблених цими компаніями на світовому ринку.

Таким чином, на нашу думку, базові принципи конкурентоспроможності повинні опиратися на

- інноваційні зміни;
- часовий період проведення реформ у державі;
- політичну стабільність;
- інвестиції в НІОКР;
- державне регулюванні ринкової економіки (активізація ринкових механізмів);
- національну й економічну безпеку.

Світова фінансово-економічна криза показала, що учасники процесу глобалізації перестали враховувати фактор ризику – глобальний

системний ризик для ТНК. У роботі [7, с. 475–477] розглядається три основних елементи ризику ТНК. Перший з них – корпоративна фінансова структура, що включає дві складові: фінансову й трансляційні відкриті валютні позиції. Фінансовий ризик пов'язаний з нездатністю компанією виконувати свої зобов'язання, а ризик трансляційних відкритих валютних позицій пов'язаний в першу чергу з активами й пасивами ТНК, накопиченими у іноземній валюті. Другий основний елемент ризику пов'язаний із систематичними світовими змінами: він включає ризик змін у світовому середовищі, у якій працює ТНК (зміну світових цін на товари, роботи й послуги, світова економічна криза й несприятливі зміни у світовому інституціональному середовищі). Третій елемент включає специфічні несистемні ризики, яким ТНК підданий у тої або іншій НЕС, що включає в себе різні економічні й політичні фактори.

Розглянемо обсяг отриманих й вилучених прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у економіку країн світу за період з 2005 по 2008 рр. (табл. 1, рис. 1) і вплив глобального системного ризику на діяльність ТНК.

Таблиця 1.

Отримані та вилучені ПІІ в економіку країн миру за період з 2005 по 2008 рр.

Країни й регіони	Отримані ПІІ								Вилучені ПІІ							
	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%	2005	%	2006	%	2007	%	2008	%
Розвинені країни	613,1	62,97	972,8	66,58	1358,5	68,65	962,3	56,69	742	84,41	1157,9	82,89	1809,5	84,3	1506,5	81,09
Європа	506,1	51,98	631,7	43,23	899,6	45,46	518,3	30,53	689,9	78,49	799,6	57,24	1270,5	59,19	944,5	50,84
Японія	2,8	0,29	6,5	0,44	22,5	1,14	24,4	1,44	45,8	5,21	50,3	3,60	73,5	3,42	128,0	6,89
США	104,8	10,76	237,1	16,23	271,2	13,71	316,1	18,62	9,1	1,04	83,8	6,00	87,1	4,06	122,3	6,58
Країни, що розвиваються	329,3	33,82	433,8	29,69	69,2	3,50	620,7	36,57	122,7	13,96	215,3	15,41	285,5	13,3	292,7	15,76
Китай	72,4	7,44	72,7	4,98	83,5	4,22	50,7	2,99	12,3	1,4	21,2	1,52	22,5	1,05	52,2	2,81
Південно-східна Європа	4,8	0,49	9,9	0,68	12,8	0,65	10,9	0,64	0,3	0,03	0,4	0,03	1,4	0,07	0,6	0,03
СНД	26,1	2,68	44,7	3,06	78,1	3,95	103,5	6,1	14	1,59	23,3	1,67	50,1	2,33	57,9	3,12
Всі країни світу	<b>973,6</b>		<b>1461,1</b>		<b>1978,8</b>		<b>1697,4</b>		<b>879</b>		<b>1396,9</b>		<b>2146,5</b>		<b>1857,7</b>	

\*розроблено на основі [2, с. 19]

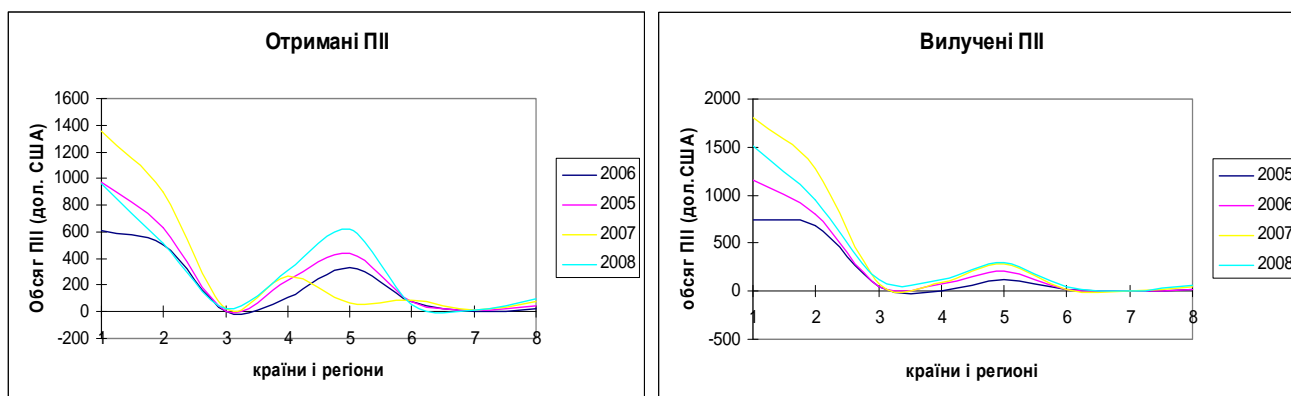


Рис. 1. Графік отримання й вилучення ПІІ у світову економіку.

Таким чином, можна констатувати той факт, що починаючи з 2008 р. спостерігається зменшення прямих іноземних інвестицій по всіх регіонах світу; ця тенденція характеризується впливом кризи. Крім того на такий розподіл ПІІ в регіональному розрізі, впливає діяльність ТНК, які перерозподіляють свої фінансові ресурси з розвинених країн у країни, що розвиваються.

Що стосується факту прямого іноземного інвестування в економіку України, то, згідно даним РБК України, обсяг отриманих прямих іноземних інвестицій в економіку нашої країни в 2009 р. склав близько 4 млрд. дол. США, в 2010 р. даний показник повинен скласти 6 млрд. дол. США. Однак їхній відтік в 2009 р. склав 6191,2 млн. дол. США, у т. ч. у країни ЄС – 5899,4 млн. дол. США (95,3% загального обсягу), у країни СНД – 196,5 млн. дол. США (3,2%), в інші країни світу – 95,3 млн. дол. США (1,5%). Загальний обсяг прямих інвестицій в економіку інших країн світу, включаючи позиковий капітал, склав 6314,6 млн. дол. США. Прямі інвестиції з України здійснювалися до 51 країни світу, більша їх частина спрямована до Кіпру [6].

Визнаємо, що спостерігається явний дисбаланс між отриманим та вилученим капіталом. Однак капіталу, що вивозиться, характерна втеча в офшор, а не інвестування в іноземні активи. Все це є свідомим політичної й економічної нестабільності в нашій країні.

Крім того, ще одним свідомим нестабільності є те, що на сьогоднішній день в Україні зареєстровано 367 іноземних філій ТНК і одна материнська компанія ТНК («Індустріальний союз Донбасу»). Даний показник діяльності ТНК в інших країнах СНД істотно вище. Ще більш істотна різниця цього показника із центральноєвропейськими й країнами, що розвиваються. Так, наприклад, у країнах ЄС іноземних філій 208 тис., а материнських компаній – більше 39 тис., у Китаї – 280 іноземних філій, Сінгапурі – 14 тис., Малайзії – більше 15 тис. Однак зазначимо, що дані країни є не тільки приймаючими ПІІ, але й водночас активними їх експортерами, тобто процес інвестування йде паралельно і являє собою вулицю із двостороннім рухом [1].

На нашу думку, уряд повинен враховувати тенденції глобалізації, оскільки без обліку цих тенденцій НЕС залишається поза рамками глобального світового простору.

Ігнорування процесу глобалізації приводить до того, що економічна система країни залишається в умовах безінвестиційного зростання, оскільки необхідний обсяг інвестицій для проведення модернізації й інституціональних перетворень може бути отриманий на світових фінансових ринках, а провідниками капіталу можуть бути тільки ТНК, що працюють на глобальному ринку.

Таким чином, перед Україною встали проблеми, по-перше, залучення великих світових ТНК на національний ринок, по-друге, перенесення центра ваги від торгово-розподільної діяльності ТНК до виробничої, по-третє, використання науково-технічних розробок (з найбільшого українського виробництва).

Крім цього, необхідно

- адаптувати корпоративні стратегії закордонних ТНК із урахуванням пріоритетів національного економічного розвитку;
- забезпечити безпеку національної економіки від ризику відтоку капіталу у вигляді репатріації прибутку або короткострокових активів за рубіж через зниження ступеня довіри до економічної політики держави;
- підтримати рівень конкурентоспроможності українських підприємств і недопущення монополії й олігополії.

Рішення всіх вищезазначених проблем приведе до «прискорення економічного росту» за рахунок підвищення конкурентоспроможності НЕС у світовій економіці. При цьому, як відзначає А. Хемільток, вирішальними ланками конкурентоспроможності НЕС є реорганізація сфери бізнесу, розвиток системи трансграничної національної специфікації в науково-технічній сфері, удосконалювання системи розподілу інновацій у масштабах національного господарства, використання передових технологій і організаційних тенденцій у промисловості [8, с. 34–39].

У роботі [5, с. 124–125] автором виділені такі передумови формування конкурентоспроможності НЕС: інституціональні, суспільно-політичні й економічні (табл. 2).

Таблиця 2.

**Умови формування конкурентоспроможності НЕС.**

Передумови формування конкурентоспроможності	Умови
Інституціональні	Стабільність ринкових і державних інститутів, законодавчо-правової бази; розробка норм і правил економічної поведінки; стабільність концепції економічного розвитку, державній й корпоративній стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку.

Суспільно-політичні	Стабільне політичне положення, високий рівень демократизації й суспільного розвитку, стабільність політичного курсу розвитку НЕС; реалізація геополітичної й гео економічної стратегії; використання історичних передумов і успішні суспільні трансформації; благополуччя в суспільстві.
Економічні	Висока ефективність національної економіки держави і її державного регулювання; розвиток і кооперація в НІОКР; створення ринку інноваційної продукції, економічне партнерство корпоративного й державного секторів.

\*складено автором на підставі роботи [5]

Виходячи із усього викладеного, можна зробити **висновки**.

1. Основним фактором розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності ТНК є конкуренція, яка спрямована на реалізацію конкурентних переваг національної економіки на основі нововведень та опирається на інституціональні, суспільно-політичні й економічні передумови.

2. Для впевненого позиціонування ТНК на національному ринку необхідна розробка державної політики регулювання діяльності ТНК в Україні, що враховують тенденції їхнього розвитку й формування глобальних ТНК.

3. Рішення проблеми інтеграції України в глобальну світову економіку укладається в створенні національних ТНК і їхня участь у світових проектах. Конкурентоспроможність національних ТНК буде забезпечена тільки тоді, коли вони будуть мати структуру потужних фінансово-економічних утворень, що адекватно конкурують із глобальними ТНК.

#### ЛИТЕРАТУРА

1. Инновационное развитие: венгерский опыт и украинские реалии [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zn.ua/2000/2020/55829/>.

2. Доклад о мировых инвестициях 2009 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/esa/economic/investment2009.pdf>.
3. Губский Б. Интеграция украинской экономики / Б. Губский, Д. Лукьяненко, В. Сиденко // Экономика Украины. – 2000. – № 9. – С. 15–16.
4. Киричек А. А. Государственное регулирование деятельности транснациональных корпораций в условиях трансформации российской экономики : автореф. дис. на соискание ученой степени канд. экон. наук : спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством (макроекономика)» / Алексей Александрович Киричек. – СПб., 2002. – 20 с.
5. Адаманова З. О. Инновационные стратегии экономического развития в условиях глобализации : монография / З. О. Адаманова. – Симферополь : Крымучпедгиз, 2005. – 504 с.
6. Приток прямых иностранных инвестиций [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ucb.com.ua/tag/inostrannyx/>.
7. Энг М. В. Мировые финансы / Максимо В. Энг, Френсис А. Лис, Лоренс Дж. Мауер ; [пер. с англ.]. – М. : ООО ИКК «ДеКА», 1998. – 768 с.
8. Хэмилтон А. Инновационная и корпоративная реструктуризация в мировой экономике / А. Хэмилтон // Проблемы теории и практики управления. – 2000. – № 6. – С. 34–39.

УДК 330.341

Черничи́нець С. В.

## РОЗВИТОК ВЕНЧУРНОГО БІЗНЕСУ ЯК СКЛАДОВОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

*В статті розглядається питання регулювання ризиків в інвестиційній діяльності. Основна увага зосереджена на висвітленні діяльності інституціональних інвесторів, які займаються венчурним бізнесом і операціями на фондовому ринку. У роботі наводяться поняття інвестиційного простору та системи risk-mix.*

**Ключові слова:** інвестиційна діяльність, інституціональний інвестор, ризик, венчурний бізнес, фондовий ринок, risk-mix.

*В статье рассматривается вопрос регуляции рисков в инвестиционной деятельности. Основное внимание сосредоточено на освещении деятельности институциональных инвесторов, занимающихся венчурным бизнесом и операциями на фондовом рынке. В работе приведены понятия инвестиционного пространства и системы risk-mix.*

**Ключевые слова:** инвестиционная деятельность, институциональный инвестор, риск, венчурный бизнес, фондовый рынок, risk-mix.

*In this article the issue of risk regulation in the investment activities is examined. The main attention is paid to the activities of institutional investors that are involved in venture business and operations on the stock market. The consents of investment space and risk-mix systems are adduced in the article.*

**Key words:** investment activity, institution investor, risk, venture, stock market, risk-mix.

**Постановка проблеми.** Головною умовою раціонального розвитку інвестиційної сфери є підвищення економіко-організаційного, нормативно-правового, адміністративного, фінансово-кредитного регулювання діяльності та розвиток суб'єктів інфраструктури ринку як професійних, інституціональних, індивідуальних і корпоративних учасників інвестиційного процесу.

Активізація ролі держави у вирішенні завдань по зростанню економіки повинна не перешкоджати принципам ринкового регулювання, а поєднуватись з ними через синтез державного регулювання та ринкового саморегулювання з метою досягнення як короткотермінових, так і довготермінових завдань економічного росту.

Раціональному розвитку інвестиційної діяльності сприяє застосування різноманітних форм і типів механізмів регулювання, пов'язаних з соціальним, інтелектуальним, правовим потенціалом населення, а також поєднання суспільних та ринкових еквівалентних відношень.

У даний час на сучасному економічному просторі України заслуговує уваги утворення багатоступінчастої моделі інвестиційної діяльності, структуризація та інституціоналізація якої, з розмежуванням функцій і завдань між різними суб'єктами господарювання, дає змогу відобразити ставлення різних типів людей до ризику й діяльності, пов'язаної з ним. Побудова цієї моделі та її застосування в системі державного управління є актуальним та важливим завданням сьогодення.

**Аналіз останніх досліджень.** Існуючі проблеми інвестиційних ризиків різного типу знайшли висвітлення у наукових працях багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Зокрема, в роботах Дагаєва А., Дворжака И., Кочишової Я., Прохазкої П. Пропонуємо зосередитися на формуванні наукового уявлення щодо суб'єктного представлення системи мінімізації небажаних ризиків та їх регулювання.

**Метою даної статті** є висвітлення діяльності фінансових інституцій, зокрема інституціональних інвесторів, які перебирають ризики з метою управління ними.

Для вирішення поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

- 1) визначити поняття венчурного бізнесу і венчурного капіталу та передумови його виникнення за кордоном і в Україні;
- 2) виділити поняття венчурні фірми і фірми спін-офф;
- 3) проаналізувати систему законодавчо-нормативного регулювання венчурного фінансування в Україні;

- 4) виокремити групи інвесторів та механізми інвестування на ринку цінних паперів;

- 5) побудувати модель діяльності інституціональних інвесторів та фінансових посередників.

**Виклад основного матеріалу.** В країнах Західної Європи та США економічний простір характеризується розмежуванням діяльності суб'єктів інвестиційного ринку. Частина з них займається венчурним бізнесом, частина – операціями на фондовому ринку. Характерною ознакою венчурного бізнесу є розробка наукової ідеї, започаткування фірми та масовий випуск продукції, емісія акцій і вихід на ринок цінних паперів, а вже потім продаж своєї частини активів і пошук нових привабливих проєктів.

Розглянемо особливості трактування поняття «венчурний бізнес» у західній школі. Терміни «венчурний капітал» і «венчурний бізнес» беруть початок від англійського слова «venture», яке перекладається в словнику В. К. Мюллера як «ризикове підприємство», «спекуляція», «сума, яка підлягає ризику».

Окремі схеми венчурного фінансування застосовувались в 30-х роках ХХ ст. і навіть раніше, проте це явище набуло сучасних рис у США лише після Другої світової війни. Прообразом сучасних фірм з управління венчурним капіталом стало фінансове партнерство «Дж. Х. Уїтні енд Компані», засноване колишнім послом США у Великобританії Дж. Х. Уїтні, акціонерної компанії «Амерікен Рісерч енд Дівелопментс», створеної у цьому ж році під керівництвом генерала Ж. Д. Доріо, і фонду «Венрок», заснованого в кінці 40-х – початку 50-х років сімейством Рокфеллерів [2].

Вирізняють основні ринки венчурного капіталу – США і Канади та Європи. Звичайно, під європейським ринком розуміють ринок Західної Європи. Ринки Південно-Східної Азії, Ізраїлю, Індії і Австралії також вважаються перспективними. На рахунок потенціалу Китаю думки експертів розходяться, однак, на нашу думку, він є великим.

На цих ринках склалась певна спеціалізація венчурного капіталу. У країнах Західної Європи венчурні інвестиції спрямовуються переважно на розвиток компаній. При цьому посилюється інтерес до венчурного капіталу з боку управлінського персоналу з метою придбання своїх підприємств. Особливо підвищеним попитом венчурне фінансування користується у Франції, Великобританії та інших країнах.

Для США характерно залучення венчурного капіталу в нові наукоємні технології. Найбільш привабливим вважається фінансування у

нові інноваційні об'єкти, незважаючи на високий рівень ризикованості подібних вкладень. Для зниження ризиків використовуються механізми венчурного інвестування окремих проектів.

В середині 90-х загальний світовий ринок венчурного капіталу перевищив 100 млрд. дол. За один тільки 1996 р. нові інвестиції венчурного капіталу в США становили майже 10 млрд. дол., а на європейському континенті – майже 8 млрд. дол. [2].

Загальний річний обсяг у 1997 р. оцінювався в 20–25 млрд. дол., причому на ринок венчурного капіталу США припадало 12,7 млрд. дол., Європи – 10 млрд. екю (без врахування інвестицій в країни ЦСЄ) [3].

У малих фірм немає шансів витримати конкуренцію на ринку. Саме життя штовхає їх на ризикований шлях радикальних інновацій, оскільки найчастіше останні мало зв'язані з витратами. Не випадково у швидко прогресуючих новітніх галузях електроніки, біоінженерії і біотехнології, у виробництві споживчих товарів діє безліч дрібних фірм.

У США, Японії, країнах Західної Європи в малому інноваційному бізнесі використовуються такі організації, як венчурні – фірми «ризикованого» капіталу і спін-офф – фірми-«нащадки», різні інвестиційні фонди. Спочатку діяльність таких фірм нерідко фінансується великими компаніями, що не бажать ризикувати, але контролюючими цей ризик. У випадку успіху велика компанія одержує готове нововведення.

Венчурний (ризиковий) бізнес – якісно новий вид підприємницької діяльності, при якому здійснюється фінансування ризикованого підприємства, що працює над впровадженням у виробництво певної новації.

Венчурний капітал – це промисловий капітал, використовуваний в формі прямих інвестицій для фінансування підприємств, що мають значний потенціал росту, знаходяться на різних стадіях розвитку і належать до різних галузей економіки. При цьому процес венчурного фінансування супроводжується підвищеним ступенем ризику в порівнянні з іншими альтернативними джерелами фінансування, якщо такі наявні, високими нормами дохідності та ступінню залучення венчурного інвестора в процес прийняття рішень.

Фірми спін-офф організуються (започатковуються) при вузах, спеціальних лабораторіях і державних дослідницьких центрах з метою комерційного впровадження науково-технічних досягнень, отриманих у ході виконання великих нецивільних проектів: військових розробок,

космічних програм, фундаментальних досліджень [6].

Венчурні фірми і фірми спін-офф працюють на етапах росту і насичення винахідницької активності з початком падіння активності наукових вишукувань.

Створення венчурних фірм припускає наявність наступних компонентів:

- інноваційної ідеї – нової технології, нового виробу;
- суспільної потреби і підприємця, готового на основі ідеї організувати фірму;
- ризикового капіталу для фінансування.

Венчурний капітал може бути вкладений не тільки великою чи компанією банком, але і державою, страховим чи пенсійним фондом. На відміну від інших, дана форма інвестування має специфічні умови:

- пайова участь інвестора в капіталі фірми в чи прямій опосередкованій формі;
- надання засобів на тривалий термін;
- активна роль інвестора в управлінні фінансованою фірмою.

У США на початкові етапи розвитку бізнесу в підготовчий і стартовий періоди приходить 39% венчурних інвестицій. Середній річний рівень прибутковості американських венчурних фірм складає близько 20%, що в 3 рази вище, ніж у цілому по економіці США. Але в більшості венчурні фірми неприбуткові, тому що не займаються виробництвом. Вони передають свої результати фірмам-експлерентам, пацієнтам, віолентам і комутантам.

В наслідок ефективної державної політики та фінансової підтримки зі сторони венчурного капіталу отримали путівку в життя такі досягнення людства, як мікропроцесори, персональні комп'ютери, технологія рекомбінантних молекул ДНК (генна інженерія). Низка раніше невідомих фірм, таких як «Майкрософт», «Діджітл екуіпмент», «Джінентек», піднялися на «дріжджах» венчурного капіталу до рівня лідерів нових галузей сучасного наукоємкого виробництва.

В Україні інвестиційна політика держави потребує вдосконалення, оскільки не стимулює розвиток науково-технічного потенціалу на користь найсучаснішого високотехнологічного виробництва.

Модель розвитку інвестиційної діяльності, яка побудована на венчурному бізнесі як окремому виді підприємництва, є необхідною для успішного розвитку економіки України і поступу всього суспільства.

Однак вона вимагає ряд передумов, зокрема законодавчого врегулювання венчурного бізнесу, наявності певної кількості інвесторів із



достатнім обсягом капіталу, які зможуть стати суб'єктами венчурної діяльності.

Сам термін «венчурний бізнес» уже протягом кількох років зустрічається в низці законодавчих актів України, зокрема в Рішенні Державної Комісії з цінних паперів та фондового ринку від 8 січня 2002 р. №№ 8 та 9, Постанові Верховної Ради «Про дотримання законодавства щодо розвитку науково-технічного потенціалу та інноваційної діяльності в Україні» від 16 червня 2004 р., проте досі не дано визначення суті, функцій, принципів діяльності саме венчурних фондів і венчурних фірм. Актуальність і необхідність розвитку цих інститутів, зокрема, зазначена в Програмі діяльності Кабінету Міністрів «Назустріч людям» [4].

Уперше на законотворчому рівні функціонування венчурних фондів було передбачено Законом України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)». Проте в цьому законі йдеться лише про інвестиційні фонди, які проводять діяльність, пов'язану з об'єднанням (залученням) грошових коштів інвесторів із метою отримання прибутку від *вкладення їх у цінні папери* інших емітентів, корпоративні права та нерухомість, тобто інвестиції в уже існуючий бізнес, або нерухомість.

Закон України «Про інноваційну діяльність» не вирішує питання венчурного фінансування. Ним передбачено лише процедуру фінансової підтримки Державною інноваційною фінансово-кредитною установою інноваційних проектів шляхом надання кредитів чи передавання майна у лізинг, яка здійснюється за умови наявності гарантій повернення коштів у вигляді застави майна, договору страхування, банківської гарантії, договору поруки тощо.

Крім того, запроваджено процедуру ліцензування компаній з управління активами інститутів спільного інвестування. Державною комісією регулювання ринку цінних паперів та фондового ринку протягом 2003 р. видано 27 ліцензій на здійснення діяльності з управління активами інститутів спільного інвестування. В Єдиному державному реєстрі інститутів спільного інвестування зареєстровано 32 інститути спільного інвестування, з яких 22 венчурні фонди [1].

На кінець 2007 року відповідно до Закону України «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» створено 334 фонди. 326 компаній з управління активами мали ліцензії на здійснення професійної діяльності на ринку цінних паперів – діяльність з управління активами. Відповідно до Положення про порядок подання інформації

компанією з управління активами про результати діяльності інститутів спільного інвестування (пайових та корпоративних інвестиційних фондів), затвердженого рішенням Комісії від 01.08.2002 № 216, 54 Компанії з управління активами надали адміністративні дані щодо управління активами 136 Інститутів спільного інвестування. За станом на 31.12.2007 р. Інститути спільного інвестування проводили свою діяльність у 9 областях України, найбільша кількість Інститутів спільного інвестування зосереджена в Київській області – 97 [1].

Слід відмітити, що загальною рисою, притаманною для венчурного фінансування, є пряма залежність між ризиком і можливістю отримати інвестиції – чим вищий фінансовий ризик, тим важче підприємцю отримати необхідне фінансування для його проектів і тим вищу ціну потрібно платити за залучені кошти у вигляді процентів, або в обсязі прибутків майбутньої фірми.

Проте виявляється, що в умовах інтенсивного науково-технічного прогресу відмова від здійснення ризикових, але перспективних підприємницьких проектів на практиці несе загрозу значно більших фінансових втрат для економіки і суспільства загалом через втрату конкурентоспроможності національних виробників на внутрішньому і зовнішньому ринках.

На наш погляд, американська модель венчурного бізнесу є найбільш прийнятною для України. Високий рівень ризику відрізняє її від більш поширених механізмів підтримки бізнес-проектів, таких як, наприклад, інвестування в цінні папери або банківські кредити. Для венчурного бізнесу в Україні можна виділити три найбільш суттєві особливості, що відповідають завданням його розвитку, зокрема.

1. Виділення коштів під перспективну ідею без гарантованого забезпечення власністю, збереженнями або іншими активами підприємця. Якщо проект провалиться, максимум, на що може претендувати інвестор, це частина активів даної фірми, пропорційна його частці в зареєстрованому статутному фонді. Інвестор венчурного капіталу йде на розділення всієї відповідальності і фінансового ризику разом з підприємцем. Потреба в одержанні кредитів такого роду часто виникає у початківців або дрібних підприємців, винахідників, учених і інженерів, які намагаються самостійно реалізувати нові оригінальні і перспективні розробки. Слід зазначити, що під такі проекти кредити не надають з наступних причин:

- проекти починають приносити прибуток не раніше ніж через 3–5 років, тому вони погіршують баланс банку;

- проекти пов'язані з дуже високим ступенем фінансового ризику;
- банки будуть обов'язково вимагати забезпечення застави або гарантій.

2. Активна участь інвесторів в управлінні фінансуванням проектів на всіх етапах, починаючи з експертизи ідей підприємців і закінчуючи забезпеченням ліквідності акцій створеної фірми.

3. Венчурні фонди готові вкладати кошти в наукомістські розробки навіть тоді, коли існує висока ступінь невизначеності. Адже саме тут приховано найбільший потенційний резерв одержання прибутку.

Зрозуміло, що інвестори венчурного капіталу йдуть назустріч підприємцям, виходячи не з альтруїстичних міркувань. Інтерес інвестора полягає якраз у тому, щоб отримати від своїх капіталовкладень прибуток, який буде суттєво вищим, ніж розміщення вільних фінансових коштів на банківських депозитах, або при їх вкладенні в державні цінні папери з фіксованим прибутком. За опублікованими в середині 80-х

років даними обстежень 38 американських фондів, що спеціалізувалися на здійсненні ризикових капіталовкладень, їх середня норма прибутку до обкладання податками становила в 1970–1974 рр. 23,4% у рік, у 1975–1980 рр. 32,5% у рік, в 1984 році – 40%. Це дуже високі за мірками реальної ринкової економіки показники, що набагато переважають аналогічні показники для обробної промисловості США в цей же час [2].

Для отримання таких результатів потрібно було проведення великої підготовчої роботи із вивчення рівня підготовки і особистих якостей підприємців, аналізу бізнес-планів, оцінці відповідних ризиків і можливих шляхів їх зменшення. На це націлена відпрацьована за багато років на практиці технологія відбору і супроводу ризикових інвестиційних проектів, що включає в себе рекомендації науки управління, особистий досвід та інтуїцію спеціалістів венчурного бізнесу.

Спрощену схему процесу відбору пропозицій зображено на рис. 1.

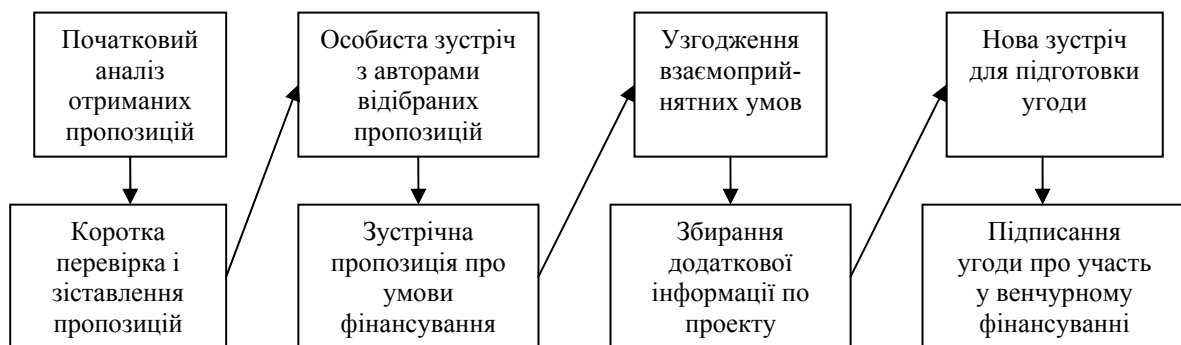


Рис. 1. Схема процесу відбору пропозицій [2].

Багато чого залежить від суб'єктивного (інституційного) представлення діяльності, тобто від інвесторів на ринку цінних паперів.

Інвестор на ринку цінних паперів – фізична або юридична особа, яка купує цінні папери від свого імені та за свій рахунок з метою одержання доходу чи збільшення вартості цінних паперів або набуття відповідних прав, що надаються власнику цінних паперів відповідно до чинного законодавства.

На ринку цінних паперів інвесторів поділяють на індивідуальних та інституційних. У розвинених країнах інституціональні інвестори є основною категорією на фондовому ринку. Серед них найбільш активними є пайові та корпоративні інвестиційні фонди; крім того, інвестиційною діяльністю займаються інші фінансові посередники, зокрема комерційні банки, пенсійні фонди, страхові компанії.

Відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Украї-

ні» визначається, що метою державного регулювання ринку цінних паперів є гарантування прав власності на цінні папери. Досягненню цієї мети має слугувати страхування професійної відповідальності осіб, діяльність яких може заподіяти шкоду третім особам. Це дасть можливість розподілити ризики, послабити тиск ризиків на інвестора.

Жодна держава сьогодні не може допустити, щоб похитнулася віра до ринку цінних паперів як з боку зовнішніх інвесторів, так і з боку населення країни і щоб люди, які вклали свої заощадження в цінні папери своєї країни або будь-якої іншої, раптом втратили їх у результаті якихось катаклізмів, економічних криз чи шахрайства.

Створення умов для формування повноцінного фондового ринку забезпечить вільний обіг акцій на вторинному ринку цінних паперів, а це є головний показник, який дозволяє визначити ефективність роботи підприємств.

Із сукупності суб'єктів економічної діяльності можна виділити множину, елементи якої виступають у ролі інвестиційних донорів або акцепторів інвестицій. Ця множина утворює інвестиційний простір, який стосовно ризиків і методів мінімізації їх негативного впливу розпадається на дві підмножини:

- науково-дослідна діяльність, виробництво, сфера послуг, фінансове посередництво та інші – усі ті, для кого поява ризиків, зокрема фінансових, є небажаною і призводить до втрат;
- споживачі ризику – ті, хто бере на себе чужі ризики, сподіваючись отримати у майбутньому великий виграш.

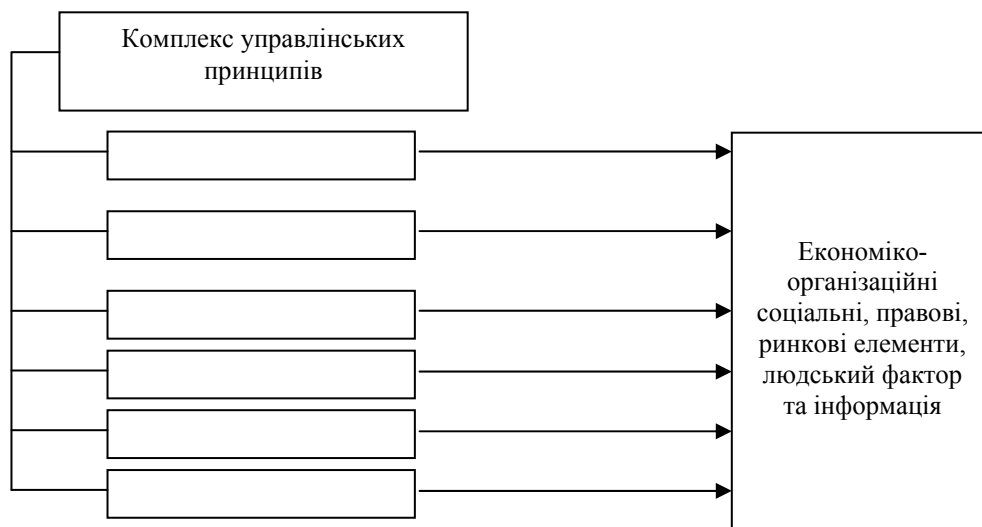


Рис. 2. Система Risk-mix.

Така система має певні завдання та методи їх вирішення.

Діяльність елементів інвестиційного простору буде успішною за умови застосування елементів risk-mix у комплексі. Використання окремих складових комплексу не дає бажаних результатів, оскільки вони взаємозалежні й відображають різні напрями інвестиційної діяльності [5].

Враховуючи те, що Українська держава переходить на інвестиційну модель розвитку, сьогодні набирає особливого значення державне регулювання інвестиційного процесу в Україні, яке виражається у створенні певних передумов:

- введення відповідної законодавчої бази, контролю за дотриманням законодавства;
- стимулювання розвитку венчурного бізнесу та Інститутів спільного інвестування;
- забезпечення прозорості, чесної конкуренції на виробництві, у сфері послуг і банківському секторі, що унеможливить отримання суперприбутків, використовуючи екстенсивні чинники ведення бізнесу;

З метою формування інвестиційного простору на підставі результатів дослідження нами розроблено комплексне управління рівнем інвестиційного ризику, який пропонується назвати risk-mix.

Risk-mix водночас є наукою і практичною діяльністю, його можна розглядати як систему, яка поєднує Risk-маркетинг і Risk-менеджмент.

Risk-mix як система – комплекс управлінських принципів впливу на взаємопов'язані економіко-організаційні, соціальні, правові, ринкові елементи, людський фактор та інформацію щодо діяльності суб'єктів інвестиційного простору (рис. 2).

- підготовки спеціалістів-професіоналів, які зможуть іти на виправданий ризик;
- ведення єдиної бухгалтерської звітності замість двох чи трьох: для податкової, акціонерів і для себе;
- проведення пенсійної реформи.

**Висновки і пропозиції.** Враховуючи високий рівень ризику для реалізації довгострокових інвестиційних проектів, необхідність інвестицій у наукомісткі розробки і відсутність достатніх передумов для отримання коштів у фінансових посередників, для України найбільш прийнятною є американська модель венчурного інвестування.

Головними суб'єктами проведення державної політики у сфері венчурного капіталу повинні виступати Державна комісія з регулювання ринку фінансових послуг разом з Державною комісією регулювання ринку цінних паперів та фондового ринку.

До складу керівництва координаційної ради, створеної з метою координації діяльності державних органів з питань функціонування ринку цінних паперів, необхідно включити Го-

лову Державної комісії з регулювання ринку фінансових послуг.

Значна увага та контроль має приділятися питанням патентування і гарантування прав інтелектуальної власності, яка в даних умовах стає рушієм і необхідним компонентом інвестиційної сфери.

Формування та забезпечення реалізації єдиної державної політики щодо захисту інвесторів, залучення інвестиційних капіталів і технологій (ноу-хау), розвиток та функціонування ринку цінних паперів та їх похідних, вільний обіг акцій на вторинному ринку цінних паперів, сприяння адаптації національного фондового ринку до міжнародних стандартів є тією рушійною силою, яка здатна оживити механізм реальної інвестиції.

Перспективним в даному напрямку досліджень є визначення державної політики щодо формування необхідних передумов для венчурного фінансування, зокрема в сфері податкової політики, митного законодавства.

#### ЛІТЕРАТУРА

1. Річний звіт Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку за 2007 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ssmc.gov.ua/4/2007/2.1.6.shtml>.
2. Дагаев А. А. Механизмы венчурного (рискового) финансирования: мировой опыт и перспективы развития в России / А. А. Дагаев // Менеджмент в России и за рубежом. – 1998. – № 1. – С. 101–117.
3. Дворжак И. Венчурный капитал в странах Центральной и Восточной Европы [Електронний ресурс] / И. Дворжак, Я. Кочишова, П. Прохазка. – Режим доступу : [http://www.cfin.ru/investor/east\\_europe.shtml](http://www.cfin.ru/investor/east_europe.shtml).
4. Княжанський В. Продається «українська ідея». Без венчурного капіталу інновацій не буде / В. Княжанський // День. – 2003. – № 9. – С. 36–43.
5. Фатхутдинов Р. А. Инновационный менеджмент / Р. А. Фатхутдинов. – СПб. : Питер, 2002. – 400 с.
6. Черничинець С. П. Методичні вказівки до вивчення дисципліни «Інноваційний менеджмент» / С. П. Черничинець, А. Б. Кривокульський. – Тернопіль : ТДЕУ, 2005. – 54 с.