

РАЗДЕЛ 2. МИРОВАЯ ЭКОНОМИКА

УДК 339.9

Абдулгасис В. С., Абибуллаева Д. С.

ОСОБЕННОСТИ СТАНОВЛЕНИЯ И СОВРЕМЕННЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ТНК В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Проведено дослідження особливостей становлення транснаціональних корпорацій, вивчені основні етапи і сучасні тенденції їх розвитку в умовах глобалізації економіки.

Ключові слова: транснаціональні корпорації, міжнародна економіка, глобалізація економіки, транснаціоналізація економіки, етапи розвитку транснаціональних корпорацій, прями іноземні інвестиції.

Проведено исследование особенностей становления транснациональных корпораций, изучены основные этапы и современные тенденции их развития в условиях глобализации экономики

Ключевые слова: транснациональные корпорации, международная экономика, глобализация экономики, транснационализация экономики, этапы развития транснациональных корпораций, прямые иностранные инвестиции.

Research of features of becoming multinational corporations is conducted, the basic stages and modern their progress trends are studied in the conditions of globalization of economy.

Key words: multinational corporations, international economy, globalization of economy, transnationalization economies, stages of development of multinational corporations, direct foreign investments.

Постановка проблемы. Проблемы формирования транснациональных корпораций и воздействия на национальную и мировую экономику являются одними из наиболее значимых в условиях интенсификации мирохозяйственных связей.

Ведущая роль ТНК как субъектов международных экономических отношений признается как западной, так и отечественной наукой. Причиной столь динамичного развития транснациональных корпораций являются преимущества их интегрированной структуры, положительные эффекты от централизации и концентрации финансово-кредитных ресурсов, позволяющие доминировать на мировом рынке.

Устойчивость функционирования отечественной экономики все больше зависит от деятельности зарубежных и отечественных транснациональных корпораций. Потенциал транснациональных корпораций в условиях нестабильной экономической конъюнктуры способен оказывать благоприятное воздействие на состояние экономики принимающих стран. Это связано с осуществлением ТНК производственных, торговых, научно-технических и других международных операций при более свободном (по сравнению с национальными фирмами) использовании финансово-кредитных ресурсов.

В то же время усиление присутствия ТНК в ряде случаев усугубляет кризисные явления в странах базирования. Следовательно, возникают проблемы согласования стабильности развития экономики в условиях глобализации, ее нацио-

нальных интересов с положительными результатами функционирования ТНК.

Анализ литературы. Анализ процессов формирования и развития транснациональных корпораций, причинам и механизму их устойчивости, формам и особенностям их деятельности посвящено достаточно много работ ученых всех школ и направлений экономической мысли прошлого столетия. Влиянию глобализации на деятельность фирм и корпораций уделено внимание в работах исследователей А. И. Михайлушкина, П. Д. Шимко [7], В. В. Полякова, Р. К. Щениной [8] и др. Организационно-экономическим аспектам функционирования ТНК посвящены работы отечественных ученых Л. Абалкина, Э. А. Савченко, Т. В. Крейдич [5], С. В. Сафронова, А. Г. Мовсисяна, С. Б. Огневцевой, И. Г. Владимировой [12], Р. А. Куликова [6], А. Сапунова [9], Г. П. Солодкова [10], Э. Т. Рубинской [10], Г. П. Черникова [12] и др. В разработку концептуальных подходов формирования и развития транснациональных корпораций внесли существенный вклад такие зарубежные ученые, как Дж. Гэлбрейт [3], Дж. Даннинг, Дж. Диболд, Р. Уолтерс, Д. Блейк, К. Шмиттхофф и др.

Однако современной теории недостаточно исследованы проблемы особенностей и механизма функционирования транснациональных структур. Кроме того, дискуссионной является проблема становления и расширения деятельности ТНК. Транснациональная корпорация является сложной системой, находящейся во взаи-

модействии как с национальным, так и мировым рынками, что недостаточно исследовано в современных экономических публикациях.

Цель статьи – исследование особенностей становления транснациональных корпораций и изучение тенденций их развития в условиях глобализации экономики.

Изложение основного материала. Становление глобальной экономики, способной работать как единая система и в масштабе всей планеты, характеризуется стремительным развитием процессов транснационализации производства.

На международном уровне в рамках Межправительственной комиссии ООН по транснациональным корпорациям был разработан «Кодекс поведения транснациональных корпораций», в котором ТНК определяется как «предприятие, независимо от страны происхождения и формы собственности, включая частные, государственные или смешанные предприятия, имеющее отделения в двух или более странах, независимо от юридической формы и сферы деятельности этих отделений, которые функционируют в соответствии с определенной системой принятия решений, позволяющей проводить согласованную политику и общую стратегию через один или несколько центров по принятию решений, и в рамках которой отделения таким образом связаны между собой, будь то отношениями собственности или иными отношениями, что одно или несколько из них может оказывать значительное влияние на деятельность других» [6].

Необходимо отметить, что на сегодняшний день в западной и отечественной экономической литературе не выработано единых подходов к определению природы ТНК.

Согласимся с определением И. Г. Владимировой: «транснациональная корпорация – это комплекс, использующий в своей деятельности международный подход и предполагающий формирование транснационального производственного, торгового и финансового комплекса с единым центром принятия решений в стране базирования и с филиалами в других странах» [2].

Причины становления и развития ТНК весьма разнообразны, но все они в той или иной степени связаны с несовершенством рынка, существованием ограничений на пути развития международной торговли, сильной монопольной властью производителей, валютным контролем, значительными транспортными издержками, различиями в налоговом законодательстве разных стран [7].

Транснациональные корпорации в своём развитии прошли несколько этапов, и поэтому их можно условно разделить на пять поколений.

Первое поколение ТНК (с периода их зарождения до 1918 г.) занималось в основном разработкой и добычей сырьевых ресурсов в колониальных странах Азии, Африки, Латинской Америки, а также их переработкой в странах-владельцах колоний. ТНК представляли собой картели и синдикаты [9].

Второе поколение ТНК (1918–1939 гг.) занималось производством вооружений и военной техники для удовлетворения военных потребностей ведущих стран Европы, Америки и Японии. Эти ТНК формировались в виде трестов.

Третье поколение ТНК (1945–1960 гг.). ТНК основывались на научно-технических достижениях в области новейших отраслей науки и промышленности (атомная энергия, электроника, космос, приборостроение и др.). ТНК представляли собой концерны и конгломераты [11].

Четвёртое поколение ТНК стало формироваться в 1970–1980 гг. Именно в этот период ускорился процесс слияний и поглощений, которые способствовали концентрации капитала и производства у ТНК, наиболее успешно развивающих крупный международный бизнес.

Пятое поколение ТНК развивается в начале XXI в. в условиях ускоряющихся процессов региональной экономической интеграции, особенно в Европе (ЕС), Северной и Южной Америке (НАФТА и МЕРКОСУР), Азии (АСЕАН и АТЭС). Для ТНК присуща опора на современную науку и инновационный бизнес, что делает их главными генераторами научных идей и концепций и их распространителями совместно с новыми высокими технологиями. Необходимо отметить, что в ходе глобализации произошла эволюция ТНК: если первоначально их деятельность была связана с разработкой сырьевых ресурсов периферийных стран и производством военно-технической продукции, то в последние два десятилетия на мировой арене утвердились глобальные ТНК с планетарным видением рынков и процессов конкуренции [5].

Интенсивному развитию ТНК в мире во второй половине XX в. способствовали следующие источники эффективной деятельности:

- преимущества владения и доступа к природным ресурсам, капиталу и результатам научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР);
- горизонтальная диверсификация в разные сырьевые отрасли или вертикальная диверсификация по технологическому принципу в рамках одной отрасли, обеспечивающие в том и другом случаях экономическую стабильность и финансовую устойчивость ТНК;
- возможность оптимального распределения предприятий головной (материнской) компа-

нии в разных странах с учетом размеров их национальных рынков, темпов экономического роста, цен, доступности экономических ресурсов, а также политической стабильности;

- реальность скорейшего аккумуляирования капитала в рамках всей системы ТНК, включая заемные средства в странах размещения зарубежных филиалов, и приложение его в наиболее выгодных для корпорации обстоятельствах и местах;
- непосредственная близость к потребителям продукции зарубежного филиала ТНК и возможность получения достоверной информации о перспективах развития местных рынков и конкурентном потенциале аналогичных компаний принимающей страны;
- предоставление возможности использовать в интересах ТНК государственную внешнеэкономическую политику в различных странах;
- растущая способность продлевать жизненный цикл технологий и продукции ТНК, «сбрасывая» их по мере устаревания в зарубежные филиалы и сосредоточивая ресурсы подразделений ТНК на разработке новых технологий и изделий в материнской компании в стране базирования;
- возможность за счет прямых инвестиций преодолевать экспортные барьеры на пути внедрения своих товаров на рынок той или иной страны;
- широкое использование финансовых ресурсов многих стран мира;
- непрерывная информированность о конъюнктуре товарных, валютных и финансовых

рынков в разных странах, что позволяет оперативно направлять потоки капиталов в те страны, где складываются благоприятные условия для получения максимальной прибыли;

- оптимальная организационная структура всей корпорации, которая находится под пристальным вниманием и контролем руководства ТНК и постоянно совершенствуется [8].

Специфическая особенность транснационального бизнеса состоит в том, что ТНК имеют возможность учитывать потребности мирового рынка и в значительной степени формировать спрос на свою продукцию до начала ее производства. Поскольку реализация монопольной сверхприбыли становится возможной лишь при сознательном ограничении размеров производства в соответствии с существующим общественным спросом на данную продукцию и с уже сформированными производственными мощностями, то рамки, создаваемые корпорациями, становятся необходимым условием существования самих же ТНК.

В настоящее время ТНК контролируют более 50% мирового промышленного производства, более 60% мировой внешней торговли, а также около 80% мировой базы патентов и лицензий на новую технику, технологии и ноу-хау [10]. Количество ТНК растет быстрыми темпами: в 1970 г. в мире насчитывалось 7,3 тыс. ТНК, их оборот составлял около 626 млрд. долл. На начало 90-х гг. их число составляло 37 тыс. с оборотом в 7 млрд. долл., а в 2008 г. в мире насчитывалось около 82 тыс. ТНК и их оборот составлял более 30 трлн. долл. (табл. 1) [4].

Таблица 1.

Динамика роста числа ТНК и их дочерних компаний за 1991–2008 гг.

Годы	Количество материнских компаний	Дочерние компании / филиалы
1991	35000	150000
1995	39000	270000
1998	52000	510000
2000	63000	630000
2002	64000	870000
2005	77175	773019
2007	79000	790000
2008	82000	810000

Для современного этапа характерна тенденция увеличения числа ТНК из стран с развивающимися рынками и переходной экономикой, что обусловлено воздействием глобализации на экономику этих государств.

В начале 1990-х гг. в развитых странах базировалось около 90% материнских компаний ТНК и функционировало около 50% зарубежных филиалов, в развивающихся (в том числе странах с переходной экономикой) – 12 и 43%

соответственно. Со второй половины 1990-х гг. наблюдается активизация деятельности ТНК этих стран, которые к 2008 г. увеличили свою долю в общем количестве материнских компаний ТНК мира до 28,4% (развивающиеся страны – 26,4%, с переходной экономикой – 2%) и дочерних компаний и филиалов до 55% (53 и 2% соответственно) [1].

Практически во всех странах мира внешняя торговля из относительно изолированного сек-

тора экономики превратилась во всеобщий элемент хозяйственного процесса. За период 1990-х годов объем международной торговли товарами увеличился на 60%, в то время как масштабы совокупного мирового производства возросли только на 20%. В 2001 г. годовой объем экспорта товаров и услуг составил 7,615 трлн. долл., а в 2008 г. – 19,695 трлн. долл., увеличившись на 62%. Совокупное мировое производство товаров и услуг за этот же период возросло на 35%, реальный объем мирового валового внутреннего продукта (МВВП) вырос только на 15%. По некоторым оценкам, в настоящее время во всех странах мира до 40–45% занятых в обрабатывающей промышленности и примерно 10–12% занятых в сфере услуг прямо или косвенно связаны с внешней торговлей [5; 14].

Доля ТНК в международной торговле по подсчетам различных экономистов и международных организаций превышает половину, а в экспорте и импорте отдельных развитых стран доходит до 80% [13]. Количество занятых на предприятиях корпораций по всему миру в 2008 г. достигло 77 млн. человек, что превышает вдвое работоспособное население Германии. Общий объем продаж 200 ведущих ТНК превышает совокупный ВВП 187 стран мира, что составляет более 30% мирового ВВП при количестве занятых менее одной трети мирового населения [13].

Одним из наиболее важных показателей общего роста транснациональных корпораций являются прямые иностранные инвестиции (ПИИ). Общий приток ПИИ за период с 1982 по 2006 гг. вырос в текущих ценах в 20 раз – с 59 до 1230 млрд. долл. По оценке UNCTAD, приток ПИИ в мире в 2010 г. составил 1240 млрд. долл. Это на 5% больше, чем в предыдущем году, но почти на 37% ниже рекордного уровня 2007 г. и на 15% ниже среднего предкризисного уровня 2005–2007 гг. Прогнозируется рост притока ПИИ в 2011 г. (в трлн. долл.) до 1,4–1,6, в 2012 г. – до 1,7 и в 2013 г. – до 1,9.

При этом приток ПИИ в страны СНГ в целом вырос в 2010 году лишь незначительно, хотя в крупнейшую страну региона – Российскую Федерацию – он увеличился (в млрд. долл.) на 4,7 (до 41,2), а в Украину – на 1,7 (до 6,5). Наибольшее сокращение притока ПИИ среди стран СНГ произошло в Казахстане – с 13,8 до 10,0, Туркменистане – с 3,9 до 2,1 и Беларуси – с 1,9 до 1,3. В отличие от стран СНГ приток ПИИ в страны с переходной экономикой Юго-Восточной Европы сокращался третий год подряд. В целом по этой группе стран снижение составило 47% и особенно сильно затронуло Хорватию и Сербию. Усилившаяся неравномерность распределения ПИИ наблюдалась и по основным группам развивающихся стран. Так, в

странах Южной, Восточной и Юго-Восточной Азии приток ПИИ в целом вырос на 24% (до 300 млрд. долл.), в страны Латинской Америки и Карибского бассейна – на 13% (до 159 млрд. долл.), тогда как в странах Африки произошло сокращение на 9% (до 55 млрд. долл.) и в странах Западной Азии – на 12% (до 58 млрд. долл.). В группе развитых стран в 2010 г. отмечалось дальнейшее сокращение притока ПИИ в Западную Европу – на 19% (до 313 млрд. долл.) и рост в США на 49% (до 228 млрд. долл.).

Более 70% всех прямых иностранных инвестиций осуществляется посредством слияний и поглощений, преимущественно среди фирм развитых стран. Межфирменные слияния и поглощения реализуются в рамках глобальных стратегий ТНК, отражающих дальнейшую транснационализацию их деятельности и превращающих их в крупные интегрированные структуры.

В центре внимания находятся государственные корпорации. Согласно оценке UNCTAD, в настоящее время в мире насчитывается как минимум 650 государственных транснациональных корпораций (ГТНК), которые имеют более 8500 зарубежных филиалов по всему миру и становятся все более важным источником ПИИ. Хотя количество ГТНК относительно мало (менее 1% всех транснациональных корпораций), на них в 2010 г. приходилось примерно 11% глобальных потоков ПИИ. При этом на сырьевой сектор приходится менее 9% от общего числа действующих в мире ГТНК, тогда как около 70% из них приходится на сектор услуг (в том числе 19% на финансовую сферу и 16% на транспорт и связь) и около 22% на обрабатывающую промышленность [14].

Поэтому особое внимание уделяется прямым иностранным инвестициям, являющимся одной из движущих сил мирового экономического роста. Динамика ПИИ и выработка оптимальных условий для их привлечения и регулирования долгое время находятся в центре внимания экономистов и политиков, в том числе и украинских.

Факторы, способствующие глобализации мировой экономики:

- развитие коммуникаций;
- культурный обмен и выравнивание культурных ценностей;
- развитие транспортной инфраструктуры;
- межгосударственная конкуренция за ресурсы;
- развитие мирового финансового и фондового рынка и др. [5].

ТНК осуществляют инвестиции, приносят новые технологии производства и управления, увеличивают ВВП, положительно влияют на платежный баланс, увеличивая экспортную выручку или снижая импорт – эти изменения ук-

репляют экономику страны, повышают уровень жизни ее граждан.

Основные угрозы глобализации и роста ТНК: монополизация рынка, угроза суверенитета малых государств, угроза экологии и др. [5].

Поэтапный анализ развития ТНК позволяет сделать вывод, что транснациональные корпорации ускоряют продвижение мировой экономики к глобализации, что вызывает существенные изменения ее характера в современных условиях. Уже в начале XXI в. только четверть мировой экономики функционирует в условиях свободного рынка, а три четверти – в своеобразной плановой системе, где внутри ТНК не работают законы свободного рынка, и внутренние (трансфертные) цены определяются самими корпорациями. В итоге совершенно очевиден «переход к конвергентной экономической системе, сочетающей в себе плановые и рыночные начала». Можно с уверенностью сказать, что ТНК, наращивая экономическую мощь и оказывая все большее влияние на международные экономические отношения и мировую экономику в целом, становятся важнейшими экономическими субъектами в мировой системе хозяйствования.

Выводы. Превратив мировое хозяйство, по существу, в транснациональное производство, ТНК во многом обусловили его прогресс по разным направлениям: от повышения технического уровня, качества продукции и эффективности производства до совершенствования форм менеджмента и управления компаниями. Через дочерние компании и филиалы во многих странах мира они действуют по единой научно-производственной и финансовой стратегии, формируемой в их материнских компаниях, обладают громадным научно-производственным и рыночным потенциалом, обеспечивающим динамичное развитие мировой экономической системы [7]. Поэтапный анализ развития ТНК позволяет выявить следующие тенденции транснационализации мировой экономики:

- бурное развитие сверхкрупных корпораций, которые становятся основными игроками в мировой экономике (в том числе за счет роста филиальной сети ТНК);
- снижение степени «привязки» ТНК и производимой ими продукции к материнским странам за счет развития мирового фондового рынка и использования механизма стратегического альянса;
- концентрация капитала, т. к. в условиях рыночной экономики она является фактором выживания в конкурентной борьбе, обеспечивая снижение издержек производства, возможность наилучшего осуществления НИОКР,

эффективную рекламу, минимизацию накладных расходов и других затрат;

- прямые иностранные инвестиции, являются одной из движущих сил мирового экономического роста;
- образование и рост ТНК как результат интернационализации экономики и развития мирового рынка;
- транснационализация капитала становится характерной чертой институционального развития всей современной экономики.

ЛИТЕРАТУРА

1. Владимирова И. Г. Глобализация мировой экономики: проблемы и последствия / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 3. – С. 45–61.
2. Владимирова И. Г. Исследование уровня транснациональности компаний / И. Г. Владимирова // Менеджмент в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – С. 99–114.
3. Гэлбрейт Джеймс. Кризис глобализации [Электронный ресурс] / Гэлбрейт Джеймс. – Режим доступа : <http://www.ptpu.ru/6-99>.
4. Кони́на Н. Ю. Менеджмент в международных компаниях / Н. Ю. Кони́на. – М. : Проспект, 2008. – 557 с.
5. Крейдич Т. В. Тенденции транснационализации мировой экономики в условиях глобализации / Т. В. Крейдич // Вестник МГТУ. – 2010 – Т. 13, № 1. – С. 209–214.
6. Куликов Р. А. К вопросу определения критериев понятия ТНК / Р. А. Куликов // Международное публичное и частное право. – 2004. – № 1. – С. 3–11.
7. Михайлушкин А. И. Экономика транснациональной компании : учеб. пособие для вузов / А. И. Михайлушкин, П. Д. Шимко. – М. : Высшая школа, 2005. – 335 с.
8. Поляков В. В. Мировая экономика и международный бизнес / В. В. Поляков, Р. К. Щенина. – М. : КноРус, 2005. – 656 с.
9. Сапунов А. Методологические основы оценки деятельности транснациональных корпораций / А. Сапунов // Инвестиции в России. – 2007. – № 1. – С. 27–32.
10. Солодков Г. П. Международный бизнес: организация и управление : учеб. пособие / Г. П. Солодков, Э. Т. Рубинская, Э. Д. Рубинская. – Ростов-на-Дону : Феникс, 2009. – 379 с.
11. Филиппов В. А. Аналитические центры и транснациональные корпорации / В. А. Филиппов, Л. В. Богатырева. – М. : ЛЕНАНД, 2008. – 152 с.
12. Черников Г. П. Очень крупные транснациональные корпорации и современный мир / Г. П. Черников, Д. А. Черникова. – М. : Экономика, 2008. – 399 с.
13. World Investment Report 2008: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2008.
14. World Investment Report 2011: Transnational Corporations and the Infrastructure Challenge. – UNCTAD, UN, New York, Geneva, 2011.

БЕЗОПАСНОСТЬ УКРАИНЫ В БЕЗОПАСНОСТИ МИРА

У статті розглядаються погрози безпеки існування світу й окремих країн у ньому. Улаштовуються необхідність створення умов колективної безпеки. Оцінюється економічна ситуація в Україні, що не вселяє надії на успішність стратегій «розвитку, що доганяє» і можливість реалізації стратегії «випереджального розвитку». Запропоноване ініціювати об'єднання вчених для розробки «ідеальної» моделі суспільства майбутнього.

Ключові слова: безпека, погрози безпеки, колективна безпека, стратегія «випереджального розвитку», «ідеальна» модель суспільства майбутнього.

В статье рассматриваются угрозы безопасности существования мира и отдельных стран в нём. Обосновывается необходимость создания условий коллективной безопасности. Оценивается экономическая ситуация в Украине, не внушающая надежды на успешность стратегий «догоняющего развития» и возможность реализации стратегии «опережающего развития». Предложено инициировать объединение учёных для разработки «идеальной» модели общества будущего.

Ключевые слова: безопасность, угрозы безопасности, коллективная безопасность, стратегия «опережающего развития», «идеальная» модель общества будущего.

The article deals with threats to the security of the existence of the world and individual countries in it. The need to create conditions of collective security is justified. It is assessed the economic situation in Ukraine which does not inspire hope for the success of the catching up development strategy and the possibility of implementing the strategy of «advanced development». To initiate consolidation of scientists to develop an «ideal» model of future society is proposed.

Key words: security, threats to the security, collective security, strategy of «advanced development», «ideal» model of future society.

Постановка проблеми. Очевидно, что выбор приоритетных направлений социально-экономической деятельности общества должен осуществляться с учётом основных тенденций его объективного развития, с одной стороны, и целей общества, – с другой. При этом цели могут как соответствовать объективным тенденциям, так и вступать с ними в противоречие. Фантастические достижения научно-технического прогресса и вместе с тем их нерациональное использование духовно деградируемым обществом ведут, как свидетельствует наука, к гибели по меньшей мере цивилизации, возможно в целом жизни на Земле и, не исключено, к разрушению самой планеты.

Отсюда безопасность любой страны в настоящее время, будь то национальная, государственная, экономическая, политическая, военная, информационная или любая другая, всё в большей мере зависит от безопасности мира в целом, которому угрожают потепление климата, дыры в защитном озоновом слое над полюсами, повсеместное присутствие токсичных химических веществ, загрязнение пищевых продуктов остатками пестицидов и вымиранием огромного числа видов по мере отступления лесов перед растущим народонаселением планеты, техногенная деятельность людей и вооружённые конфликты конкурирующих на мировом рынке сторон.

Анализ публикаций. Проблеме экономической безопасности в мире и Украине посвящены работы С. Аптекаря, О. Амоши, М. Билопольского, А. Бузния, В. Геейца, В. Головина, Е. Филиппова, Е. Омаровой, А. Панченко, Е. Степановой, А. Усикова, Т. Цихана, С. Юрия и др.

Цель статьи – провести анализ экономического состояния Украины и обосновать и предложить возможный путь к решению проблем сохранения цивилизации на планете Земля.

Изложение основного материала. В настоящее время Украина стремится выйти на мировой рынок в качестве конкурентоспособного государства. Однако оснований для такого позиционирования у нашего государства крайне мало. По различным показателям конкурентоспособности Украина в рейтингах стран мира занимает далеко не первые и даже не средние позиции, что не является её характерным состоянием. До 1990 г. Украина была первой в десятке наиболее развитых европейских государств по производству зерна, сахара, мяса и ряда других важнейших продуктов и имела позитивные приросты национального дохода (2% – в 1986 г., 4,9% – в 1987 г., 2,3% – в 1988 г., 4,1% – в 1989 г.). В 1989 г. объем произведенного национального дохода увеличился (против 1985 г.) на 14% [1]. Но за годы неумелого вхождения в рынок и неудачных попыток адаптации к нему ситуация в Украине резко изменилась (табл. 1).

Таблица 1.

Сопоставительные данные по некоторым показателям экономики Украины за 1990 и 2008 гг.*

Основные показатели	1990 г.	2008 г.	2008 г. к 1990 г., %
Произведено электроэнергии, млрд. кВт-год	298,5	192,6	43,41
Производство основных видов продовольственных товаров, тыс. т			
Сахар-песок	6791	1571	23,1
Мука	7670,9	3030	39,49
Хлеб и хлебобулочные изделия	6701,0	1978,2	29,5

*По данным статистики [2; 3].

До настоящего времени производство в Украине не достигло показателей дореформенного уровня развития. В целом жизненный уровень абсолютного большинства населения страны ка-

тастрофически упал в связи с сокращением уровня реальной заработной платы (табл. 2) и непомерным ростом цен на товары первой необходимости (табл. 3) [4].

Таблица 2.

Сопоставительные данные по размеру месячной заработной платы в Украине отдельных категорий работников за 1988 и 2010 гг.

Профессия	Размер месячной заработной платы		
	1988 год		2010 год, грн.
	в рублях	в пересчёте на гривни с учётом индексации	
Шахтёр	600	9000	3500
Учитель физики средней школы	180	2700	1500
Доцент вуза	320	4800	4000
Врач-терапевт в поликлинике Киева	150	2250	1200
Токарь киевского завода «Большевик»	250	3750	3000
Разнорабочий на стройке	90	1350	2500
Инженер «АНТК Антонова»	250	3750	3000
Армейский полковник	500	7500	3500
Милиционер (опер УГРО лейтенант)	230	3450	1500
Банкир (нач. отдела)	170	2550	7000
Студент (стипендия)	40	600	630
Пенсионер (средняя пенсия)	95	1425	980
Чиновник (глава райгосадминистрации)	350	5250	5000
Пилот на международных рейсах	400	6000	30000
Комбайнёр (или тракторист)	200	3000	3500

Таблица 3.

Сопоставительные данные по ценам на потребительские товары массового спроса в Украине за 1988 и 2010 гг.

Товар	цена		Количество товара, которое можно приобрести на среднюю зарплату: 195 руб. (2925 грн.) / 2110 грн.	
	1988 г., руб.	2010 г., грн.	1988 г., руб.	2010 г., грн.
	Батон	0,14	2,62	1392
Колбаса любительская, 1 кг	2,6	50	75	42
Свинина, 1 кг	3	50	65	42
Водка, 0,5 л	7,8	19	25	111
Обед в ресторане Киева (салат, горячее, 100 г. водки, кофе)	10	150	20	14
Джинсы «Ливайс» (фирменные)	150	700	20	14
Цветной телевизор среднего класса	600	1200	0,3	1,8
Автомобиль среднего класса	8000	60000	0,025	0,035
Бензин А-95, 1 л	0,4	7,8	487	270
Кварт. пл. + газ + коммуналка + свет (2-комн. квартира «хрущовка», 3 чел.)	12	360	16	6
Проезд на такси 15 км.	3	45	65	47
Авиаперелёт Киев – Симферополь	20	830	10	2
Отдых в Крыму среднего класса (без льгот)	300	6300	0,75	0,33

Опыт перехода Украины к рыночным отношениям по модели «шоковой терапии» с самоустранением органов управления от регулирования ценовых, отраслевых и межотраслевых связей привёл государство к системному кризису. Только в первые пять лет реформ ВВП Украины и производство основных видов продукции сократились в два и более раз (табл. 4) [2].

Однако именно этот кризис страна не преодолела до настоящего времени, о чём сейчас уже не пишут, ссылаясь главным образом на мировой экономической кризис последних двух лет. В то же время Украинская экономика после 20 лет преобразований до сих пор не вышла по основным экономическим показателям на дореформенный уровень.

Таблица 4.

Индексы экономических показателей Украины в первые годы реформ.

Основные показатели	в % к 1990 г.				
	1991	1992	1993	1994	1995
Валовой внутренний продукт	91,3	82,26	70,58	54,42	47,78
Объёмы продукции промышленности	95	89	82	60	52
Продукция машиностроения и металлообработки	104	100,5	107	66	50
Продукция химической и нефтехимической промышленности	93	81	61	45	41
Товары народного потребления	95	86	72	54	45
Продукция пищевой промышленности	87	75	65	53	47

Для сравнения можно взять аналогичные по сроку, но более тяжёлые для экономики украинского государства периоды с 1922 по 1940 гг. и

с 1940 по 1965 гг. (из них нужно вычесть годы войны, когда вся экономика была ориентирована на нужды фронта) (табл. 5) [5].

Таблица 5.

Важнейшие показатели экономического и социального развития Украины.

Основные показатели	1922 г.	1940 г.	1965 г.
Темпы роста общего объёма продукции промышленности	1	19	104
Темпы роста валовой продукции сельского хозяйства	1	2,4	4,0
Темпы роста розничного товарооборота	1	2,1	8,7

Как известно, это было время становления и возрождения государства в условиях крайней разрухи. Оно происходило при господстве плановой экономики государственного управления, результаты которого весьма красноречивы.

Если накануне индустриализации СССР, в составе которого важным звеном была Украина, в техническом отношении отставал от передовых капиталистических стран на 50–100 лет, то уже в 1940 г. в стране производилось продукции машиностроения и металлообработки в 35 раз больше, чем в 1913 г., а выработка электроэнергии превысила уровень 1913 г. в 25,4 раза. По объёму производства машиностроительной продукции СССР занял перед войной второе место в мире и первое в Европе. С момента образования СССР (1922 г.) всего за 18 лет национальный доход страны вырос в 11 раз, производство всей промышленной продукции – в 24 раза, ввод в действие основных фондов – в 24 раза, капиталовложения – в 26 раз.

Появились новые отрасли промышленности: автомобильная, тракторная, авиационная, электротехническая, радиопромышленность. И даже годы сокрушительной войны не остановили её поступательного развития. При этом гигантский промышленный подъём страны социализма происходил на фоне небывалого экономического кризиса капиталистического мира

1929–1933 гг., сменившегося затем длительной депрессией, и нового кризиса с 1937 г., длившегося до начала второй мировой войны.

Таким образом, напрашивается вывод о необходимости повышения роли государства в регулировании рыночных отношений, укреплении плановости хозяйствования. Другим важнейшим признанным в мире приоритетом являются инновации. Но они требуют серьёзных инвестиций. В Украине же не только недопустимо мало вкладывают в науку (менее 1% ВВП), но и распределение этих средств, по данным Института экономического прогнозирования Академии наук Украины, происходит отнюдь не в самые передовые технологии (табл. 6) [6; 7].

Вследствие этого говорить о поступательном развитии экономики Украины пока не приходится. Между тем именно переход к экономическому развитию должен стать императивом экономической политики. При этом стратегия «догоняющего развития» может иметь перспективу лишь в условиях стагнации других стран-конкурентов. Пока сильно отставшая в своём экономическом развитии Украина достигнет сегодняшнего уровня развития передовых стран (а это может произойти не ранее, чем к 2020–2025 годам), страны-конкуренты продвинулись значительно дальше. Следовательно, должна быть избрана концепция «опережающего развития».

Таблица 6.

Характеристика технологической многоукладности экономики Украины.

Показатели	Технологические уклады			
	3-й	4-й	5-й	6-й
Объем производства продукции	57,9%	38%	4%	0,1%
Финансирование научных разработок	6%	69,7%	23%	0,3%
Затраты на инновации	30%	60%	8,6%	0,4%
Инвестиции	75%	20%	4,5%	0,5%
Капитальные вложения на техническое перевооружение и модернизацию	83%	10%	6,1%	0,9%

Миссия опережающего развития в самом общем плане состоит в том, что планируемый на перспективу результат должен не только превышать базовый вариант, но и превосходить

сравниваемый с базовым конкурентный аналог, при этом в его возможном развитии к планируемому периоду (рис. 1).

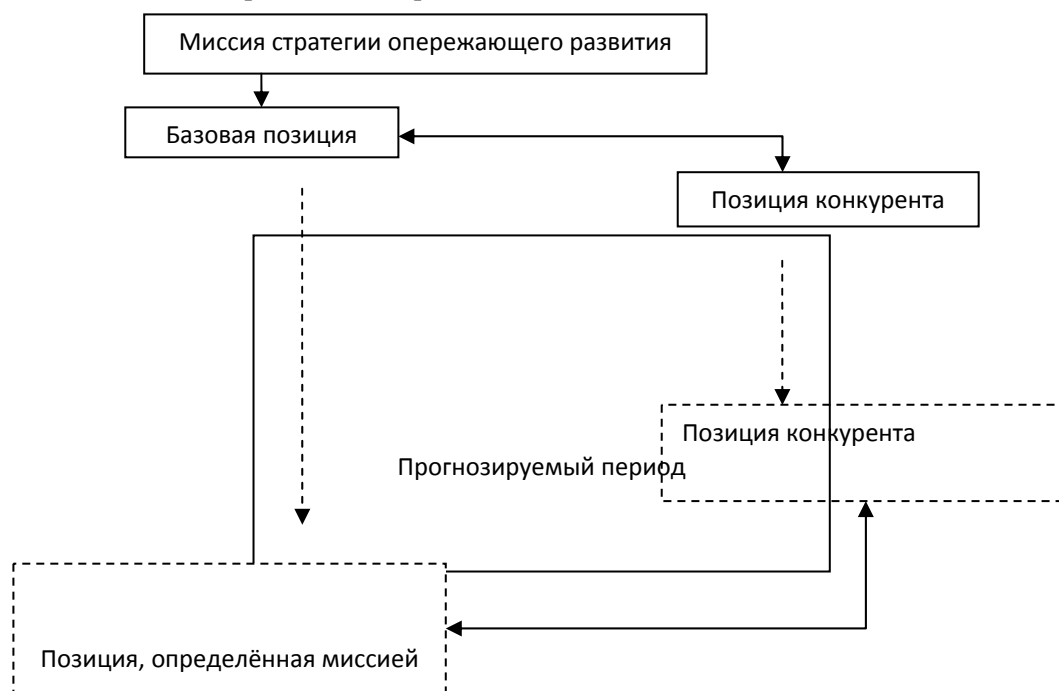


Рис. 1. Схема стратегии опережающего развития.

Разумеется, опережающее развитие требует адекватных стратегических ресурсов: человеческих, информационных, организационных, материально-технических, необходимых и в других моделях, но отличающихся от них в первую очередь, нацеленностью на инновации, обеспечивающие в прогнозируемом будущем конкурентные преимущества, характеризующиеся большей полезностью и привлекательностью для потребителя.

Для стратегии «обгоняющего развития» необходимы три составляющие: достаточный инновационный потенциал; соответствующие инвестиции; реальная государственная политика стратегии инновационного развития.

Со второй составляющей при нынешнем состоянии бюджета Украины и, главное, его распределения, при котором на содержание аппарата Президента, Верховной Рады и Кабинета Министров расходуется средств больше, чем на

всю науку Украины, надеяться на опережающее развитие довольно проблематично.

Ещё сложнее выбрать основной вектор стратегии «опережающего развития», её парадигму, где бы имеющийся инновационный потенциал имел шанс опередить страны-конкуренты. В этом направлении, конечно, можно и нужно искать прорывные пути, однако, Украине необходимо по-новому осмыслить свое место и роль на континенте и в мире. Нужен свежий взгляд в будущее, ощущение уверенности в достойном завтра не только для живущих сейчас, но и для следующих поколений украинцев [8].

С нашей точки зрения, необходим принципиально иной подход, основанный не на конкурентной стратегии опережения и победы в битве за рынок, чего Украина вряд ли достигнет, а планетарный подход с позиции всеобщей необходимости сохранения жизни на Земле.

Экономика и рынок, играющие свою исторически необходимую роль становления и совершенствования индустриально развитого общества, приводят, однако, к настолько острому конкурентному противостоянию между институтами, что духовно обнищавший в экономических интересах мир оказался на грани жизни и смерти, политической, межэтнической и экологической катастрофы. Поэтому становится очевидным, что рыночная парадигма должна уступить место иной системе производства и распределения.

Индустриализация, а затем и супериндустриализация мирового хозяйства, динамичное ускорение научно-технического прогресса, вступление в век информатизации позволяют создавать базу для возможности производства благ, необходимых для равнодостаточного распределения, создания условий бытия, достойных для каждого члена общества. Для этого формируются следующие основные условия:

- сегодня при наличии миллионов голодающих проблема состоит в доступности питания, а не его производстве, объёмы производимых в мире благ превышают их потребление и в принципе могут быть доведены современным производством до уровня, соответствующего оптимальным потребностям всего населения планеты;
- вовлечение работников предприятий в управление производством, в получение прибыли; образование крупных ассоциированных производственных систем приводит к размыванию сути частной собственности;
- развивающиеся информационные технологии позволяют учесть с необходимым уровнем точности и достоверности численность населения, его состояние, миграцию, потребности;
- совершенствующиеся транспортно-коммуникационные системы позволяют доставлять в любые районы земного шара необходимые производимые в достатке блага, требующиеся для той или иной общности.

Главными детерминантами при этом остаются:

- принципы распределения – кто должен распределять, как сочетать гуманность при распределении со справедливостью, т.е. сочетать созидательные возможности того или иного индивида с фактической его самоотдачей, с его трудом;
- принципы свободы и власти – побуждение, принуждение к труду, предотвращение преступности и наказание за преступление;
- принципы институциональной формы районных, региональных и надрегиональных

образований как структурных единиц управляемой мирохозяйственной системы;

- принципы представительства региональных образований в едином полюсе регулирования механизмом хозяйствования.

В соответствии с существующей тенденцией образования различных международных институтов управления происходит усиление централизации управления на основе демократического участия региональных образований.

Возникает необходимость разработки принципов распределения по потребностям с преобразованием антигуманных рыночных отношений в производственно-распределительную систему [9, с. 471–477].

Сегодня учёные работают над созданием к 2045 г. полноценного искусственного человека (киборга, Е-существа, гомонкулуса). Несомненно, такие управляемые создания будут выполнять вспомогательную роль в жизни общества, однако они могут стать и чрезвычайно опасными для него в условиях неуправляемости самого общества. Существует идея организации международного междисциплинарного центра для решения задачи создания «нового человека», но представляется гораздо более важной организация центра для решения задачи создания «нового общества», которое объединёнными усилиями будет защищать себя от стихий природы, создавая одновременно и благоприятные условия для существования самой природы, которое защитит своих членов от несправедливости в распределении благ, вызывающей войны, междоусобицы, конфликты, терроризм, защитит и воплотит в жизнь свою древнейшую мечту – создать общество равных.

Одним из путей решения этой глобальной проблемы, по нашему мнению, может быть создание институционального объединения учёных для динамического моделирования «идеального» общества будущего с достойной жизнью для каждого его члена, разработки требований, детерминантов такого общества. Вопросы о месте (статусе) такого объединения в общей мирохозяйственной системе, его структуре, составе персонала, источниках финансирования, подотчётности и ряд других не менее важных в организационном плане проблем можно было бы обсудить на существующих ныне международных форумах учёных, таких как Римский клуб, международный съезд учёных и др. Разумеется, создание такой организации невозможно без межправительственного соглашения всех или большинства государств.

Выводы. Для достижения безопасности мира необходимо создание глобального объединения государств во главу угла которого бу-

дуг положены не политические интересы того или иного государства, а интересы мира в целом. Финансировать данное объединение должно из бюджетов, очевидно, всех государств на пропорциональной основе (скажем, в долях процентов от ВВП, приходящегося на душу населения) в объеме, достаточном для осуществления всей научной и хозяйственной деятельности. Состав персонала формируется из делегируемых научной общественностью стран профессиональных специалистов и по приглашению самого объединения.

Украинские учёные могли бы выступить с инициативой создания такого объединения и тем самым сделать важный шаг к сохранению мира на Земле и просвещённой цивилизации.

ЛИТЕРАТУРА

1. Народное хозяйство Украинской ССР в 1990 году. Статистический ежегодник. – К. : Техника, 1991. – 19 с.
2. Статистичний щорічник України за 1985 рік / [відп. за вип. В. В. Самченко] ; Міністерство статистики України. – К. : Техніка, 1996. – 576 с.
3. Статистичний щорічник України за 2008 рік. – К., 2009. – 359 с.
4. Закуска дороже, водка дешевле / [А. Панченко, А. Рафал, И. Серов и др.] // Сегодня. – К., 2010. – № 183. – (3607), 20 августа. – С. 1–12.
5. Народное хозяйство СССР. 1922–1982 : юбил. стат. ежегодник / ЦСУ СССР. – М. : Финансы и статистика, 1982. – 624 с.
6. Геєць В. Наука і виробництво: партнери чи конкуренти? Деякі аспекти сучасної інноваційної політики України / В. Геєць // Президентський вісник. – 2004. – № 3. – 7 квітня.
7. Цихан Т. В. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т. В. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – № 1.
8. Путь в XXI век: стратегические проблемы и перспективы российской экономики / рук. авт. колл. Д. С. Львов ; отд. экон. РАН ; науч.-ред. совет изд-ва «Экономика». – М. : ОАО «Издательство «Экономика», 1999. – 793 с.
9. Бузні А. М. Інноваційна парадигма розвитку України у світовій економічній системі / А. М. Бузні // Структурні реформи економіки: світовий досвід, інститути, стратегії для України : монографія / [О. І. Амоша, С. С. Аптекарь, М. Г. Білопольский, С. І. Юрій та ін.] ; ІЕП НАН України, ТНЕУ МОНМС України. – Тернопіль : Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 848 с.

УДК 339.9.012(477.75)

Ваниева Э. А., Усманова Э. А.

ТЕНДЕНЦИЯ РАЗВИТИЯ ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИХ СВЯЗЕЙ АВТОНОМНОЙ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ СО СТРАНАМИ ЕВРОПЕЙСКОГО СОЮЗА

Розглядаються і аналізуються сучасні міжнародні економічні відносини Автономної Республіки Крим з країнами Європейського союзу.

Ключові слова: *зовнішньоекономічні зв'язки, експорт, імпорт, динаміка і структура товарних потоків.*

Рассматриваются и анализируются современные международные экономические отношения Автономной Республики Крым со странами Европейского союза.

Ключевые слова: *внешнеэкономические связи, экспорт, импорт, динамика и структура товарных потоков.*

The modern international economic relations of Autonomous Republic Crimea with the countries of the European union are examined and analysed.

Key words: *external economic connections, export, import, dynamics and structure of commodity streams.*

Постановка проблеми. Европейский выбор нашего государства открывает новые перспективы сотрудничества с развитыми странами континента, предоставляет возможности экономического развития, укрепления позиций Украины и АР Крым в мировой системе международных отношений. Стратегической целью украинской внешнеэкономической политики является активное привлечение страны к европейским интеграционным процессам.

Отношения ЕС и АР Крым характеризуются широким спектром связей и предусматривают торгово-инвестиционное, региональное сотрудничество, предоставление технической помощи. АР Крым – уникальный регион Украины, в котором соединены мощный природно-климатический и производственно-технологический потенциалы. Одним из наиболее весомых преимуществ Крыма является его геополитическое и геоэкономическое положение, которое возлага-

ет на республику ответственную миссию представительства Украины в Черноморском регионе.

Крым расположен на пересечении дорог между Европой и Азией: важные железнодорожные и автомобильные магистрали, морские и аэропорты обуславливают выгодные условия для внешнеэкономического сотрудничества АР Крым с соседними странами.

Существенным фактором региональной конкурентоспособности крымской экономики является естественно-культурный комплекс Крыма: уникальное географическое положение, разнообразный ландшафт (Крымские горы), благоприятный климат, богатство природного потенциала (Черное и Азовское моря, водные, лесные ресурсы), историко-культурный потенциал (общее количество архитектурно-исторических и культурных памятников в Крыму составляет около 11500 объектов), рекреационный потенциал (100 месторождений минеральных вод, 22 месторождения лечебных грязей).

Учитывая все вышеизложенное, можно сказать, что данная тема является одной из наиболее актуальных и своевременных. Динамически развиваются традиционные формы международных связей – торговля и инвестиционное сотрудничество. Растут объемы торговли товарами – выход из посттрансформационного кризиса способствовал стремительному наращиванию внешнеторгового оборота между АРК и странами ЕС.

Анализ литературы. Решению проблемы динамики и структуры товарных потоков экспорта-импорта посвящены работы Н. Андрусевича [1], К. Бека [2], В. Валенчука [3], С. Гайкалова [4], А. Говдя [5], О. Карпенко [6], В. Колодийчука [7], К. О. Конченко [8], А. Марченко [9], В. Р. Сиденка [10], А. Фиалко [11], Ф. Шевченко [12] и многих др.

Однако практически все работы посвящены Украине, а также остаются нерешенными такие важные аспекты проблемы как тенденции, закономерности и причинно-следственные взаимосвязи во внешнеэкономической деятельности, определения и оценка стратегических принципов развития экспортного потенциала на этапе выхода из кризиса.

Нерешенные методологические и методические вопросы стимулирования экспорта, повышения конкурентоспособности экспортной продукции АР Крым. Приобретает теоретическое и практическое значение выявление резервов повышения эффективности экспорта, обоснования условий для создания благоприятного инвестиционного климата.

Цель работы – исследование внешнеэкономических связей между АР Крым и странами Европейского союза и определение основных направлений их совершенствования.

Изложение основного материала. Современные международные экономические отношения АР Крым приобретают всестороннее развитие, определяют комплексное сотрудничество в инвестиционной деятельности, создании совместных предприятий, внедрении новых технологий и инноваций, повышении конкурентоспособности. Все это помогает нашему региону выйти на новый уровень развития.

Правительством Крыма также ведется активная работа по привлечению Европейского Союза к социально-экономическому развитию автономии, поскольку стратегический выбор Украины – обретение полноправного членства в Европейском Союзе [13].

Стабильная сбалансированная внешняя политика развития стратегического партнерства с Европейским Союзом и странами-членами Европейского Союза является наилучшим способом реализации национальных интересов построения экономического и демократического государства, усиления позиции в мировой системе международных отношений.

В АР Крым созданы все условия для стабильного развития внешнеэкономической деятельности. Автономия постоянно наращивает объемы экспорта товаров и услуг. На протяжении многих лет АР Крым имеет положительное сальдо внешнеторгового баланса. Крым поддерживает внешнеторговые отношения с партнерами из 111 стран мира.

Международные экономические отношения республики предполагают комплексное сотрудничество, создание совместного капитала и инвестирование его в экономику. АР Крым входит в десятку регионов Украины, в которую наиболее активно привлекаются иностранные инвестиции.

Как показал анализ (рис. 1), внешнеторговое сотрудничество Автономной Республики Крым со странами Европейского Союза, стабильно развивается (начиная с 2004 г. экспорт возрос более, чем в 2 раза, импорт – почти в 2 раза).

На конец 2009 г. АР Крым сотрудничала со всеми 27 странами Европейского Союза, а это четвертая часть всех стран-партнёров республики.

Следует отметить, что с 2004 г. и по настоящее время наблюдается положительное сальдо во внешней торговле товарами со странами ЕС, т. е. вполне очевиден возрастающий интерес к крымским товарам со стороны европейских стран.

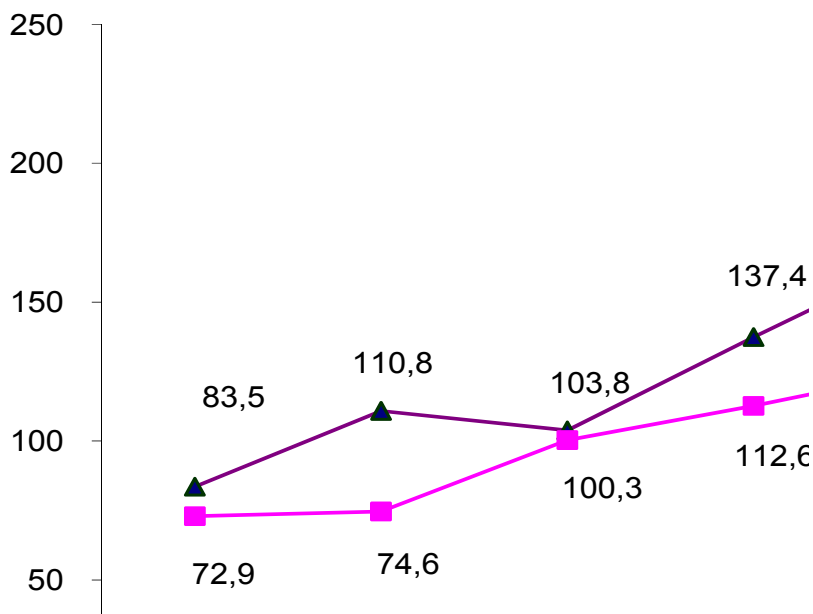


Рис. 1. Динамика экспорта – импорта товаров АРК со странами ЕС, млн. долл. США.

*Составлен автором по материалам [14].

По данным Государственной таможенной службы Украины объёмы экспорта товаров в страны Европейского Союза в 2009 г. составили 202,2 млн. долл. и по сравнению с 2008 г. увеличились на 23,6%. В АР Крым растёт спрос на импортную продукцию из стран Европейского Союза, объём которой в 2009 г. составил 139,4 млн. долл., что больше объёма 2008 г. на 13%.

Наибольшие объёмы экспортных поставок в 2009 г. осуществлялись, как и в прошлые годы, в Италию (37,8 млн. долл.), Нидерланды (35,1 млн. долл.), Германию (16,2 млн. долл.), Кипр (14,9 млн. долл.), Испанию (11,0 млн. долл.), Польшу (9,0 млн. долл.), Чешскую Республику (6,2 млн. долл.) (рис. 2; в процентах к общему объёму).

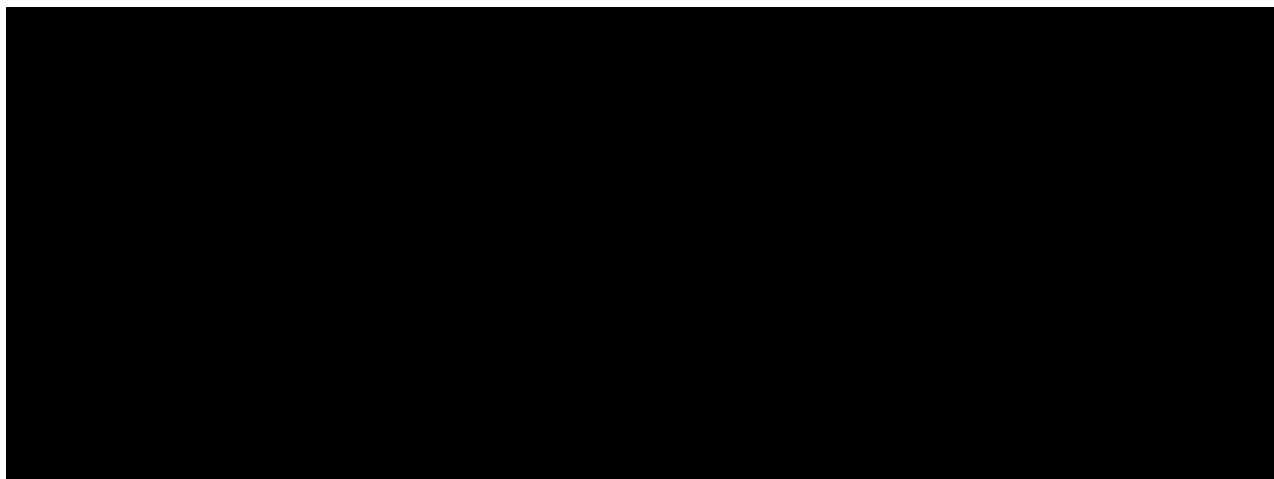


Рис. 2. Основные страны-партнёры в экспорте товаров в 2009 году.

*Составлен автором по материалам [14].

По сравнению с 2008 г. увеличился экспорт товаров в Нидерланды на 16,7 млн. долл., на Кипр – на 14,9 млн. долл., в Италию – на 12,0 млн. долл., Португалию – на 4,2 млн. долл. Но, вместе с тем, меньше экспортировано товаров в Польшу на 6,1 млн. долл., Чешскую Республику – на 1,2 млн. долл., Австрию – на 0,9 млн. долл., Финляндию – на 0,7 млн. долл., Швецию – на

0,6 млн. долл. В 2009 г. наибольшие импортные поступления осуществлялись из Италии (31,3 млн. долл.), Германии (30,2 млн.долл.), Финляндии (10,9 млн.долл.), Польши (9,2 млн.долл.), Австрии (6,9 млн.долл.), Нидерландов (6,5 млн.долл.), Испании (4,9 млн.долл.), Словакии (4,3 млн.долл.) (рис. 3, в процентах к общему объёму).



Рис. 3. Основные страны-партнёры в импорте товаров в 2009 году.

*Составлен автором по материалам [15].

В целом увеличение объемов внешнеэкономических связей Крыма и их экономическая результативность будут определяться процессом общего оздоровления экономики региона и выбором правильной внешнеэкономической политики.

Для улучшения структуры внешней торговли и содержания внешнеторгового сальдо в допустимых пределах необходимо выполнить следующие мероприятия:

- 1) ускорить внедрение механизмов экспортного кредитования и экспортного страхования, создать специализированное финансовое учреждение для гарантирования и страхования экспортных кредитов; внесение залоговых взносов для участия в тендерах, компенсации расходов на установление контактов за рубежом и начальных расходов на маркетинг мировых рынков и т.п., предусмотрев финансирования этого учреждения и соответствующих мероприятий в Государственном бюджете Украины;
- 2) разработать предложения относительно льготного налогообложения совместных предприятий или предприятий с иностранным капиталом, которые производят импортозамещающую продукцию, и предоставление льготного таможенного режима для ввоза оборудования этими предприятиями с целью модернизации производственных мощностей;
- 3) совместно с Минпромполитики Украины, Госкомстатом Украины определить систему критериев высокотехнологичных секторов и продуктов и кодифицировать их по адаптированным к европейским классификаторам; сформировать реестры отечественной высокотехнологичной продукции и высокотехнологичных производств; провести сплошное обследование предприятий с целью определения возможностей выпуска высокотехно-

логичной продукции, конкурентоспособной на внешнем рынке;

- 4) ввести механизм обеспечения правовой и информационной поддержки деятельности предприятий – экспортеров высокотехнологичной продукции путем усовершенствования системы информирования реальных и потенциальных покупателей и продавцов относительно количественных, качественных и ценовых предложений, особенностей международного законодательства, обеспечения удобного доступа к такой информации;
- 5) разработать программу трансграничного сотрудничества, где предусмотреть расширение прав местных органов власти в этих процессах и широкое привлечение к внешнеэкономической деятельности среднего и малого бизнеса;
- 6) проводить еженедельный мониторинг спроса на товары, которые производятся в Украине, на мировых рынках и сообщать украинским производителям относительно возможностей наращивания экспорта, предоставляя преимущества экспортным операциям, которые будут способствовать диверсификации географической структуры экспорта;
- 7) разработать порядок более быстрого возвращения экспортного НДС для компенсации недостатка ликвидности и оборотных средств украинских производителей;
- 8) рассмотреть возможность применения разрешенных ВТО механизмов государственного субсидирования высокотехнологичного сектора (субсидии регионального развития; субсидии на программы реструктуризации; государственные закупки; государственное финансирование НИОКР; привлечение иностранных инвестиций в производство технически сложной продукции и развитие научно-инновационной и информационной инфраструктуры).

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрусевич Н. Инструмент европейского соседства и партнерства – новые возможности для Украины / Н. Андрусевич. – Львов, 2008. – 160 с.
2. Бек К. Украина між Росією та Заходом / К. Бек // Національна безпека і оборона. – 2008. – № 4. – С. 11–14.
3. Валінчук В. Україна – ЄС: таке непросте стратегічне партнерство / В. Валінчук // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 9. – С. 19–21.
4. Гайкалов С. Інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки / С. Гайкалов // Економічний часопис-XXI. – 2008. – № 7. – С. 21–25.
5. Говдя А. Інформаційне забезпечення євроінтеграційної стратегії України / А. Говдя // Економічний вісник. – 2006. – № 8. – С. 27–30.
6. Карпенко О. Сучасний стан і тенденції присутності України на ринках ЄС / О. Карпенко // Сучасна торгівля. – 2009. – № 10. – С. 21–24.
7. Колодійчук В. Євро регіони: організаційна форма взаємодії прикордонних регіонів ЄС / В. Колодійчук // Збірник наукових праць НДФІ. – 2007. – № 1. – С. 31–34.
8. Конченко К. О. Динаміка і структура експорту / К. О. Конченко, І. А. Сторожук // Прогнозування і розробка програм : методичні рекомендації. – К. : Науковий світ, 2007. – С. 278–279.
9. Марченко А. Регіональна політика Європейського Союзу: історія і сучасність / А. Марченко // Світова економіка. – 2009. – № 5. – С. 24–27.
10. Сіденко В. Розширення Європейського Союзу на схід: наслідки для України / В. Сіденко // Національна безпека і оборона. – 2010. – № 3. – С. 7–10.
11. Фіалко А. Проблеми та перспективи співпраці України з ЄС / А. Фіалко // Національна безпека і оборона. – 2009. – № 9. – С. 15–19.
12. Шевченко Ф. Економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною та ЄС / Ф. Шевченко // Економічний вісник. – 2009. – № 1. – С. 16–18.
13. Стратегія економічного і соціального розвитку Автономної Республіки Крим на 2011–2020 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ark.gov.ua/blog/2010/12/15/strategiya-ekonomicheskogo-i-socialnogo-razvitiya-avtonomnoj-respubliki-krum-na-2011-2020-gody/>.
14. Статистичний щорічник Автономної Республіки Крим за 2009 рік / Головне управління статистики в АР Крим ; [за ред. В. І. Колеснік]. – Сімферополь : Головне управління статистики в АР Крим, 2010. – 617 с.

УДК 339.9

Джеппарова З. Р., Абдулгасис В. С.

МИРОВЫЕ ФИНАНСОВЫЕ КРИЗИСЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ

Вивчений вплив глобалізації економіки на поширення фінансових криз і визначена необхідність нових міжнародних механізмів регулювання економік держав і міжнародних економічних відносин.

Ключові слова: світова фінансова криза, міжнародна економіка, глобалізація економіки, міжнародні економічні відносини, міжнародні механізми регулювання економіки.

Изучено влияние глобализации экономики на распространение финансовых кризисов и определена необходимость новых международных механизмов регулирования экономик государств и международных экономических отношений.

Ключевые слова: мировой финансовый кризис, международная экономика, глобализация экономики, международные экономические отношения, международные механизмы регулирования экономики.

Influence of globalization of economy is studied on distribution of financial crises and the necessity of new international mechanisms of adjusting of economies of the states and international economic relations is defined.

Key words: world financial crisis, international economy, globalization of economy, international economic relations, international mechanisms of adjusting of economy.

Постановка проблеми. Во второй половине XX в. современный мир начал входить в глобализационную стадию своего развития. Это этап принес в развитие человеческого общества немало новых черт. Его характеристикой стало создание мировой глобальной экономики, приобретающей новые специфические особенности, черты и структуры. В настоящее время экономисты подчеркивают и то обстоятельство, что к

числу наиболее значимых явлений следует отнести формирование глобальной информационной и финансовой системы. [1; 2].

По общепризнанному выводу экономистов, степень негативного воздействия экономических сбоев в условиях глобализации существенно повышается. Разрушительные последствия кризисов в современных условиях многократно возрастают. Кризис в одной из сфер экономики

может в чрезвычайно короткие сроки, в силу процесса глобализации, разрушить экономику ряда стран и вызвать цепную реакцию социальных и политических конфликтов. Постепенное включение экономики Украины в мирохозяйственный оборот побуждает обратиться к исследованию тех проблем, которые связаны с поиском наиболее эффективных методов и путей адаптации страны к современной структуре мировой экономики [3].

Динамизм и рискованность финансовых рынков – та область, которая становится для отечественной экономики (в теоретическом и практическом плане) чрезвычайно важной. Умение получать максимальный эффект и одновременно четкое знание степени риска в данной сфере, механизма распространения финансовых кризисов, а также умение применять защитные меры – все это представляет актуальную научную и практическую задачу в современной украинской экономике.

Анализ литературы. Большое внимание проблемам современных финансовых кризисов в условиях глобализации экономики уделено в исследованиях А. В. Аникина [4], О. Власовой [5], В. Колташова [3], Ю. В. Кузовкова [6], В. Панькова [7] и других отечественных экономистов. Исследования особенностей современных мировых валютных, финансовых кризисов отражены в трудах таких зарубежных ученых, как Дж. Гэлбрейт [1], К. Лоуренс [2], Л. Риччи, Дж. Сакс, Дж. Стиглиц, И. Фишер.

В то же время вопросы повышения устойчивости трансформируемых экономик в условиях их интеграции в мировую финансовую систему (под влиянием фактора глобализации) и поиск международных механизмов регулирования национальных экономик в условиях мирового финансового кризиса на сегодняшний день недостаточно изучены.

Цель статьи – определить влияние глобализации экономики на распространение финансовых кризисов и раскрыть сущность и необходимость новых наднациональных механизмов регулирования экономик государств и международных экономических отношений.

Изложение основного материала. Глобализация экономики – одна из закономерностей мирового развития. Неизмеримо возросшая по сравнению с интеграцией взаимозависимость экономик различных стран связана с формированием экономического пространства, где отраслевая структура, обмен информацией и технологиями, география размещения производительных сил определяются с учётом мировой конъюнктуры, а экономические подъёмы и спады приобретают планетарные масштабы [4].

Глобализация экономики – сложный и противоречивый процесс. С одной стороны, она облегчает хозяйственное взаимодействие между государствами, создает условия для доступа стран к передовым достижениям человечества, обеспечивает экономию ресурсов, стимулирует мировой прогресс. С другой, глобализация несет негативные последствия: закрепление периферийной модели экономики, потеря своих ресурсов странами, не входящими в «золотой миллиард», разорение малого бизнеса, распространение на слабые страны глобализации конкуренции, снижение уровня жизни и др. [3].

Несмотря на значительный импульс, который глобализация экономики придала росту мировой экономики и мировому социально-экономическому прогрессу в последние 20 лет, очевидно, что наряду с позитивными моментами глобализация экономики несет в себе существенные противоречия, диспропорции и изъяны [7].

Теневые стороны глобализации экономики отчетливо обнаружили в условиях глобального финансового кризиса, обозначившегося в полной мере в начале осени 2008 г., а на старте 2009 г. переросшего уже в мировой экономический кризис. Одно из важнейших проявлений последнего – неуправляемость мировой экономики.

В 1960–70-е гг. первоначально в рамках ЕЭС вследствие бурно протекавших там интеграционных процессов стало ясным, что при определенной степени зрелости интернационализации последняя может вести к ослаблению регулирования на национально-государственном уровне, что вызывает объективную необходимость формирования компенсирующих это ослабление механизмов регулирования на транснациональном (наднациональном) уровне [2].

Глобализация, существенно ослабив традиционные национальные системы государственного регулирования экономики, в то же время не привела к созданию таких международных, а тем более наднациональных механизмов регулирования, которые восполняли бы возникший в результате этого пробел. Исключением из этого правила в значительной степени является лишь ЕС, особенно еврозона (Европейская валютная система), которая, однако, покрывает далеко не все пространство, на котором развернулась и продолжает развиваться глобализация экономики. Неразрешенность данного противоречия глобализации экономики выражается в снижении управляемости мировой экономики, что характерно и для системы международных отношений в целом.

Тенденция к снижению управляемости международной системы доминировала в первой половине 2000-х гг. и еще продолжает превалировать, хотя ее влияние сокращается. Видимо, этот тезис адекватно отражает ситуацию в сферах политики и обеспечения безопасности [8], но он лишь частично применим к мировой экономике: с одной стороны, данная тенденция проявилась раньше – уже в последнем десятилетии прошлого века, на начальном этапе глобализации экономики; с другой стороны, ее влияние, к сожалению, не сокращается до сих пор, а скорее растет, о чем наглядно свидетельствуют кризисные явления в мировом хозяйстве в конце 2008 г. – начале 2009 г. [6].

Эти феномены все более настоятельно требуют контрмер со стороны мирового сообщества, компенсирующих на международном уровне ослабление национальных систем государственного регулирования экономики.

Развитые и продвинутое развивающиеся государства (не говоря уже о прочих участниках мирового сообщества), обладая лишь давно известным, ослабевшим в эпоху глобализации инструментарием регулирования экономики, не получая компенсирующей поддержки на транснациональном уровне регулирования, который в текущем десятилетии не вырос ни количественно, ни качественно, вновь и вновь испытывают дискомфорт от симптомов собственного бессилия даже в не самых сложных и тяжелых ситуациях наподобие кризиса на рынке ипотечного кредитования в США, в итоге «родившего» глобальный финансовый кризис. По мнению многих экономистов, именно США положили начало мировому финансовому кризису, и в этом, несомненно, «помощь» им оказала глобализация экономики [3].

Глобализация нередко отождествляется с американизацией. Это связано с усилившимся во второй половине XX в. влиянием США в мире (Голливуд выпускает большую часть фильмов для мирового проката; в США берут свое начало мировые корпорации: Microsoft, Intel, AMD, Coca-Cola, Procter&Gamble, Pepsi и многие др.).

Новая острая вспышка кризиса в финансовой системе США в сентябре 2008 г., приведшая к тяжелым кризисным явлениям во всей международной валютно-финансовой системе, побудила правительство США к разработке «плана Полсона», направленного на поддержку оказавшихся на грани банкротства американских кредитных институтов путем улучшения их ликвидности за счет государственных бюджетных расходов в 700 млрд. долларов США.

Утвержденный Палатой представителей конгресса США 3 октября 2008 г. этот план, реализация которого сама по себе может смягчить кризис на следующий день, к сожалению, не встретил поддержки со стороны ЕС. На встрече лидеров Франции, Германии, Великобритании и Италии в Париже не получила одобрения французская идея о создании на уровне ЕС фонда для спасения «тонущих» европейских банков по аналогии с «планом Полсона».

Участникам встречи не осталось ничего иного, как высказаться за такого рода антикризисные меры на национальном уровне, которые и были приняты в отдельных странах ЕС без необходимой для получения масштабного позитивного эффекта взаимовязки [7].

Подобные меры сами по себе, конечно, можно приветствовать, но лишь как антикризисный паллиатив, которому в настоящее время нет более эффективной альтернативы на международном (глобальном уровне). При этом необходимо четко осознавать, что такого рода национальные действия, накладываясь на глобальный по своей природе нынешний кризис в международной валютно-финансовой системе, направлены против симптомов, а не причин этого кризиса. Тем более они не решают более масштабную проблему – кризиса неуправляемости мировой экономики и присущей ей системы международных экономических отношений в условиях глобализации.

В этом контексте довольно неоднозначными оказались результаты саммита G20, экстренно собранного в Вашингтоне 15 ноября 2008 г. для выработки согласованных мер по преодолению глубокого мирового финансового кризиса и противодействию надвигающейся глобальной экономической рецессии [5].

С одной стороны, как следует из итоговой декларации саммита, стороны договорились на национальном уровне принять меры для стабилизации финансовых рынков и стимулирования внутреннего спроса, повышения прозрачности финансовых рынков. С другой стороны, участники саммита, возложив не оправданные как раз последними событиями на мировом финансовом рынке надежды на его национальные регуляторы, отказались от идеи создания нового глобального финансового регулятора.

Проблема снижения управляемости мировой экономики во многом связана с отсутствием на глобальном уровне международного института (органа), более или менее полномочного в принятии совместных решений по ключевым мирохозяйственным проблемам, способного контролировать и направлять процесс их претворения в жизнь.

Наиболее часто в таком контексте упоминается «большая восьмерка» с ее ежегодными саммитами. Однако ни по своему составу, в который входят далеко не все страны-лидеры мировой экономики, ни по своим полномочиям G8 даже приблизительно не отвечает этим требованиям.

Особенно ярко это продемонстрировал последний финансовый кризис – западные банки, столкнувшись с масштабными списаниями, часто были вынуждены прибегать к помощи арабских, китайских и азиатских финансовых институтов.

Без участия Китая или Индии G8 не может принимать никаких квалифицированных решений по вопросам изменения климата. Принимать решения по глобальным экономическим и финансовым вопросам без них уже тоже нельзя. А без участия Бразилии, одного из крупнейших экспортеров продовольствия, обсуждение вопросов продовольственных рынков тоже становится малоэффективным. Именно поэтому на саммит в Японии, как и на предыдущие саммиты, были приглашены «внешние участники» – Бразилия, Китай, Индия, Мексика, ЮАР. Но они до сих пор остаются всего лишь на правах гостей, что еще раз доказывает архаичность G8. Конечно, встает вопрос о том, окажется ли более удачным формат G13 или даже G16, если включить пару влиятельных стран мусульманского мира.

Возникает также вопрос, нужно ли, чтобы в «восьмерке» Европу представляли четыре страны, а не Евросоюз в целом, который суммарно значительно сильнее и экономически, и по своему потенциальному политическому влиянию. Эти вопросы членам нынешнего клуба ведущих стран следует обсуждать и, в идеале, решать. В любом случае G8 не сможет эффективно справиться с ключевыми мировыми проблемами без реформы [7].

Выводы. Финансовые кризисы последнего десятилетия приобрели тенденцию быстро распространяться из страны в страну, представляя собой «финансовую эпидемию». Основные каналы распространения – торговый валютный и финансово-кредитный.

Неуправляемость мировой экономики в условиях глобализации экономики приобрела черты глобальной проблемы современности, свойственные и другим проблемам такого рода (продовольственной, экологической, энергетической и др.): она так или иначе затрагивает интересы всего или, по меньшей мере, большинства человечества; оказывает существенное влияние на его судьбы и будущее; требует скорей-

шего решения согласованными усилиями всего мирового сообщества.

Правда, ее нерешенность не угрожает – в отличие от других глобальных проблем (экологической, энергетической, продовольственной, бедности и отсталости преобладающей части человечества) – самим устоям жизнедеятельности мирового сообщества, но, будучи одним из весомых негативных последствий глобализации, приходит во все более острое противоречие с задачами обеспечения устойчивого развития мирового сообщества.

Как показали события, связанные с кризисом в международной валютно-финансовой системе 2008–2009 гг., для решения проблемы неуправляемости мировой экономики национально-обособленных мер недостаточно, даже если они в рамках отдельных стран значительно активизируются.

Очевидно, особенно актуальным и требующим скорейшего решения стал вопрос о формировании новой архитектуры (включающей в себя новые механизмы регулирования на международном уровне) мировой валютно-финансовой системы, включающей международный (наднациональный) уровень ее регулирования. Без этого последняя может хотя бы временно превратиться из наиболее глобализованного сектора МЭО и одной из «несущих опор» глобализации в фактор деглобализации и одно из серьезных препятствий для обеспечения стабильного развития мирового хозяйства.

ЛИТЕРАТУРА

1. Гэлбрейт Джеймс. Кризис глобализации [Электронный ресурс] / Гэлбрейт Джеймс. – Режим доступа : <http://www.ptpu.ru/6-99>.
2. Лоуренс К. Глобализация: вызов национальным экономикам / Клейн Лоуренс // Проблемы теории и практики управления. – 1998. – № 6. – С. 44–49.
3. Колташов В. Кризис глобальной экономики / [под ред. В. Колташова]. – М. : ИГСО, 2009. – 448 с.
4. Аникин А. В. История финансовых потрясений. От Джона Ло до Сергея Кириенко / А. В. Аникин. – М., 2000. – 384 с.
5. Власова О. Пасмурный саммит / О. Власова, Г. Мирзаян // Эксперт. – 2008. – 14–20 июля. – С. 17.
6. Кузовков Ю. В. Глобализация и спираль истории / [под ред. Ю. В. Кузовкова]. – М. : Аним-Пресс, 2010. – 258 с.
7. Паньков В. Глобализация экономики: некоторые дискуссионные вопросы / В. Паньков // Безопасность Евразии. – 2008. – № 1 [Электронный ресурс] – Режим доступа : <http://www.crizis.ru/articles>
8. Россия и мир. Новая эпоха. 12 лет, которые могут все изменить / [отв. ред. и рук. авт. кол. С. А. Караганов]. – М. : АСТ: Русь-Олимп, 2008. – 176 с.

ПРИНЦИПОВИЙ ПІДХІД ДО ДІЛОВИХ ПЕРЕГОВОРІВ ІЗ ЗАРУБІЖНИМИ КОНТРАГЕНТАМИ

У статті розглянуто сутність принципового підходу до проведення ділових переговорів із зарубіжними контрагентами, визначені його переваги та характерні риси, проведено компаративний аналіз підходів до ведення ділових переговорів, виявлено умови використання принципового підходу.

Ключові слова: *переговори, принциповий підхід, «м'який» підхід, «жорсткий» підхід, Гарвардський проект.*

В статье рассмотрено сущность принципиального подхода к проведению деловых переговоров с зарубежными контрагентами, определены его преимущества и характерные черты, проведен компаративный анализ подходов к проведению деловых переговоров, выявлены условия использования принципиального подхода.

Ключевые слова: *переговори, принципиальный подход, «мягкий» подход, «жесткий» подход, Гарвардский проект.*

In the article the essence of the principal approach to the business negotiations with foreign counterparts is examined, its advantages and typical features are determined, comparative analysis of business negotiations approaches is carried out, conditions of principal approach applying is determined.

Key words: *negotiations, principal approach, «soft» approach, «hard» approach, Harvard project.*

Постановка проблеми. Переговори стають все більш значущою складовою життя сучасної людини, особливо у сфері бізнесу. Зі збільшенням масштабів інтернаціоналізації та глобалізації зростає і кількість проведених операцій та укладених угод, а, отже, і кількість переговорних процесів. Від ефективності переговорів залежить зростання і процвітання компаній, їх позиція на національному та міжнародному ринках. Успіх переговорів, досягнення поставлених цілей і завдань багато в чому залежить від ступеня підготовленості учасників до переговорного процесу, і зокрема від підходу, якого дотримуються учасники під час ділових переговорів. Тому доцільним є аналіз принципового підходу до проведення переговорів, як одного з найбільш популярних у бізнес-колах на сьогоднішній день, та виявлення його специфічних особливостей та переваг.

Аналіз літератури. Дослідження основних принципів та технік проведення бізнес-переговорів проводили такі зарубіжні та вітчизняні вчені як Р. І. Мокшанцев, Ч. Осгуд, Г. Г. Почепцов, С. Сіджел, Р. Фішер, Л. Фурекер, М. В. Цыбульская, С. Г. Шеретов, У. Юрі, Е. С. Яхонтова та ін.

Проте базові характеристики та переваги принципового підходу до переговорів порівняно з іншими підходами досі залишаються не досить вивченими.

Метою статті є вивчення сутності принципового підходу до проведення ділових переговорів із зарубіжними контрагентами, вивчення його специфічних особливостей та переваг відносно інших підходів.

Викладення основного матеріалу. Переговори можна визначити як механізм вирішення (врегулювання) конфлікту, спільну діяльність опонентів з пошуку взаємоприйнятної рішення проблеми [1]. Ефективність та успішність переговорів багато в чому залежить від підходу до їх проведення, який оберуть сторони. Під підходом до переговорів розуміється основний принцип, з якого виходять їх учасники: розглядають вони переговори як продовження боротьби або як процес вирішення проблеми, що передбачає спільні зусилля.

У науковій літературі виділяється кілька таких підходів, зокрема «жорсткий», «м'який» та принциповий підхід. Історично першими були два протилежні підходи до проведення переговорів – «жорсткий», або торг, і «м'який», або спільний з партнером пошук вирішення проблеми.

Родоначальниками «жорсткого підходу» до переговорів були американські дослідники С. Сіджел і Л. Фурекер, які вважали, що поступки на переговорах однією стороною спричиняють посилення іншої.

Автором концепції «м'якої» стратегії проведення переговорів є Ч. Осгуд, на думку якого найбільші вигоди на переговорах можна отримати в результаті спільних поступок [2].

Найбільш успішною моделлю переговорів вважаються принциповий переговор або Гарвардський проект. В основі даної моделі, яка була запропонована наприкінці 1970-х рр. дослідниками з Гарварду Р. Фішером і У. Юрі, лежить ідея, що в ході переговорного процесу найбільша увага повинна приділятися не позиціям та

пошуку їх розв'язання, а інтересам сторін. Принциповий підхід до переговорів означає жорсткий підхід до розгляду сутності справи, але передбачає м'який підхід до відносин між учасниками переговорів [3].

Згідно Гарвардського проекту виділяються наступні принципи, що соціально нормують переговори:

- виховання дружби і солідарності, які в результаті змушують думати про стан інших учасників;
- соціальний тиск, що вимагає виконання норм;
- система санкцій у разі ухилення від виконання норм.

В основі Гарвардського проекту знаходяться наступні чотири основні пункти: люди, інтереси, варіанти, результат.

У першому пункті проекту стверджується, що потрібно робити розмежування між учасниками переговорів і предметом переговорів. Той факт, що в процесі переговорів учасники ототожнюють опонента з проблемою, суттєво шкодить ефективності переговорів.

Є необхідним розуміння, що розбиратися треба з проблемою, а не один з одним. Для досягнення позитивного ефекту в переговорах, слід поставити себе на місце протилежної сторони. Потрібно розвивати взаєморозуміння, довіру та повагу у ході переговорів, уникати переваги емоцій на раціональним мисленням.

Автори принципового підходу до проведення бізнес-переговорів акцентують увагу на тому, що необхідно бути жорсткими при вирішенні проблеми, м'якими у відносинах з людьми. Ефективним способом уникнути міжособистісних конфліктів в ході переговорів є поліпшення дружніх відносин з учасниками переговорного процесу від іншої сторони до початку проведення переговорів. Будівництво соціальних зв'язків на ранніх стадіях допомагає гарантувати дружні і продуктивні переговори.

Стосовно другого пункту (інтересів) автори підходу відзначають, що в ході переговорів потрібно зосередитись на інтересах, а не на позиціях. Інтереси – це те, чого сторони хочуть досягти за допомогою переговорів, тоді як позиціонування – це те, що сторони вирішили за інтересами. Сутність суперечності в переговорах представляється не в позиціях, а в інтересах,

тобто необхідним є формулювання переліку інтересів сторін [4]. З метою оптимізації переговорного процесу, опоненти повинні бути точними щодо питань, що обговорюються, повинні визнати інтереси іншої сторони і продемонструвати це, підтримувати процес суворо в рамках об'єктивних критеріїв, стандартів і принципів, однак учасники переговорів повинні бути привітні і ввічливі, але в той же час, негнучкі стосовно принципів та об'єктивності.

У третьому пункті Гарвардського проекту (варіанти) відзначається, що перш ніж вирішити, що робити, необхідним є виділення кола можливостей. Це може бути одним з найбільш складних і напружених аспектів проведення переговорів. Прийняття тільки одного рішення як вірного приводить переговорний процес у глухий кут, оскільки спостерігається відсутність варіантів. Доцільним представляється розширення спектру варіантів ще перед початком переговорів, узгодження різних інтересів і уподобань, визначення взаємовигідних інтересів в якості цілей. Можливі рішення повинні враховувати загальні інтереси учасників. Узгодження інтересів допомагає знайти варіанти, які будуть взаємовигідними [5].

У останньому пункті (результат) говориться про те, що потрібно наполягати на тому, щоб результат ґрунтувався на якійсь об'єктивній нормі. Визначення об'єктивних критеріїв є фундаментальним завданням, що забезпечує можливість використовувати Гарвардський метод, як метод заснований на принципах, ясних цінностях та неупередженості. При визначенні критеріїв, варто приймати до уваги, баланс взаємних інтересів учасників переговорів.

Таким чином, всі питання повинні бути чіткими і не мають яких-небудь неточностей. Краще всього мати прозорість, неупередженість і впевненість, що всі стандарти приймаються іншою стороною, що вони легко і доречно розуміються. До об'єктивних критеріїв належать традиції, звичаї, шановні обома сторонами, правила, професійні норми, закони, інструкції, прецеденти, загальні цінності, моральні принципи і т. д.

Доцільним представляється порівняння трьох, перерахованих вище підходів до переговорів з метою виявлення їх основних характеристик, яке представлено в табл. 1.

Таблиця 1.

Компаративний аналіз підходів до ведення переговорів.

Параметр	«М'який» підхід	«Жорсткий» підхід	Принциповий підхід
Суб'єкти	Друзі	Противники	Разом вирішують проблему
Мета	Угода	Перемога	Розумний результат, що досягнутий ефективно та дружельно

Поступки	Робити поступки для культивування відносин	Вимагати поступки як умову для продовження відносин	Відокремити людей від проблеми
Курс при вирішенні проблем	М'який курсу у відносинах з людьми та при вирішенні проблеми	Жорсткий курсу у відносинах з людьми та при вирішенні проблеми	М'який курсу у відносинах з людьми, проте жорсткий при вирішенні проблеми переговорів
Довіра	Довіряти іншим	Не довіряти іншим	Продовжувати переговори незалежно від ступеня довіри
Позиція	Легко змінювати свою позицію	Твердо дотримуватися своєї позиції	Концентруватися на інтересах, а не на позиціях
Поведінка	Робити пропозиції	Загрожувати	Аналізувати інтереси
Прихована думка	Розкривати свою приховану думку	Вводити у оману відносно своєї прихованої думки	Уникати виникнення непотрібної лінії
Односторонні поступки	Допускати односторонні втрати заради досягнення угоди	Вимагати односторонніх відведів як плати за погодження	Обмірковувати взаємовигідні варіанти
Відповідь	Шукати єдину відповідь: ту, на яку вони погодяться	Шукати єдину відповідь: ту, на яку погодитись ви	Розробляти багатопланові варіанти вибору: приймати рішення потім
Фокусування	Наполягати на погодженні	Наполягати на своїй позиції	Наполягати на застосуванні об'єктивних критеріїв
Змагання волі	Намагатися уникнути змагання волі	Намагатися виграти в змаганні волі	Намагатися досягнути результату, керуючись критеріями, що не мають відношення до змагання волі
Тиск	Піддаватися тиску	Застосовувати тиск	Розмірковувати та бути відкритим для доводів інших; поступатися доводам, а не тиску

Варіант принципового ведення переговорів краще використовувати для досягнення інтегрованих рішень, що дозволяє вирішити проблему, ніж розподіл вигод у манері «виграш / програш», яке має місце при позиційному торзі [6].

Стратегія принципового ведення переговорів, заснованих на врахуванні інтересів сторін, використовується в тих випадках, коли

- інтереси сторін взаємозалежні;
- не ясно, про яку конкретно суму виплат ведуться переговори;
- відносини сторін у майбутньому представляються значимими;
- сторони більшою мірою бажають співпраці, ніж суперництва;
- сторони бажають прийняти рішення, яке задовольнило б їх специфічні потреби чи інтереси;
- компроміс принципів неприйнятний для сторін.

Висновки. Серед існуючих підходів до ділових переговорів із зарубіжними контрагентами одним з найбільш ефективних є принциповий підхід.

Важливою характеристикою даного підходу є застосування «жорсткої» стратегії по відношенню до обговорюваних питань і «м'якою» по відношенню до людей. Метою принципового підходу є розумний результат, досягнутий ефективно і дружелюбно. Одна з основних переваг аналізованого підходу полягає в тому, що в

процесі переговорів враховуються справжні інтереси обох сторін, що призводить до прийняття взаємовигідних рішень.

Результати проведеного аналізу можуть бути використані для більш детального вивчення основних переваг та недоліків принципового підходу до ведення переговорів.

ЛІТЕРАТУРА

1. Цыбульская М. В. Конфликтология : учебное пособие / М. В. Цыбульская, Е. С. Яхонтова. – М., 2004. – 100 с.
2. Шеретов С. Г. Ведение международных переговоров : учебное пособие / С. Г. Шеретов. – Алматы : Данекер, 2004. – 154 с.
3. Фишер Р. Переговоры без поражения. Гарвардский метод / Р. Фишер, У. Юри, Б. Паттон. – М. : Эксмо-Пресс, 2010. – 288 с.
4. Building a pathway to cooperation: Negotiation and social exchange between principal and agent / [W. P. Bottom, J. Holloway, G. J. Miller, A. Mislin] // Administrative Science Quarterly. – 2006. – № 51. – P. 29–58.
5. Bottom W. P. Negotiating a coalition: Risk, quota shaving, and learning to bargain / [W. P. Bottom, J. Holloway, S. McClurg, G. J. Miller] // Journal of Conflict Resolution. – 2000. – № 44. – P. 147–169.
6. Labianca G. Exploring the social ledger: Negative relationships and negative asymmetry in social networks in organizations / G. Labianca // Brass Academy of Management Review. – 2006. – № 49. – С. 43–46.

ВІТЧИЗНЯНА МОДЕЛЬ КОРПОРАТИВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ: ОЦІНКА ФОРМУВАННЯ, СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ

Дана якісна і кількісна оцінки та визначені основні тенденції сучасного етапу формування, становлення та розвитку вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності в глобальному бізнес-середовищі.

Ключові слова: соціальна відповідальність бізнесу, модель корпоративної соціальної відповідальності, Глобальний Договір ООН (ГД ООН), глобальне бізнес-середовище, транснаціональні корпорації.

Дана качественная и количественная характеристики, а также определены основные тенденции современного этапа формирования, становления и развития отечественной модели корпоративной социальной ответственности в глобальной бизнес-среде.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, модель корпоративной социальной ответственности, Глобальный Договор ООН (ГД ООН), глобальная бизнес-среда, транснациональные корпорации.

This academic paper gives quantitative and qualitative evaluations as well as defines the main trends of the contemporary stage of formation, implementation and development of Ukrainian model of corporate social responsibility in the global business environment.

Key words: business social responsibility, corporate social responsibility model, United Nations Global Compact, global business environment, multinational corporations.

Постановка проблеми. Соціальна відповідальність бізнесу в світі на сьогодні – це визнаний факт, що підтримується не тільки компаніями в різних регіонах планети, а й урядами, суспільними організаціями, громадами, міжнародними інститутами.

Процеси трансформації економіки України і адаптації її до сучасного глобального середовища призвели до зміни розуміння ролі бізнес-структур як суспільних інститутів та формування нового підходу до оцінки ефективності їх діяльності. Поряд із економічними чинниками все більшу роль у забезпеченні конкурентоздатності, досягненні високої продуктивності та прибутковості компаній починають відігравати їх соціально-відповідальні функції: включення до їх компетенції питань підтримки природоохоронних заходів, розробки та реалізації програм розвитку навчальних закладів, медичних пунктів, дитячих садків, оздоровниць та інших закладів соціальної інфраструктури, формування систем соціального, освітнього та психологічного забезпечення працівників, впровадження принципів етичної поведінки у відносинах з постачальниками, споживачами, іншими стейкхолдерами. Подібна трансформація суспільних цінностей та пріоритетів вимагає внесення змін до діючої практики корпоративного управління, забезпечення інтеграції принципів, методів та інструментів соціальної відповідальності у їх діяльність. Цим і зумовлена висока актуальність пи-

тань соціальної відповідальності міжнародних корпорацій на ринках територіальної присутності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій сфери корпоративної соціальної відповідальності (КСВ) дозволяє визначити досить широкі, як міжнародні та вітчизняні рамки професійних дискусій із зазначених питань. Провідними зарубіжними теоретиками соціальної відповідальності А. Керролом, Д. Кроузером, Т. Джоунсом, Р. Мітчеллом, Р. Делом, Дж. Арасом, Дж. Фішером визначаються її основні концепції, принципи, понятійний апарат. Російські дослідники І. Беляєва, Ю. Благгов, Е. Борисенко, А. Нещадін, Є. Малінін, М. Ескиндарова [1] висвітлюють соціальну відповідальність бізнесу в умовах жорстко регульованої економіки. Серед вітчизняних науковців, в сферу інтересів яких входить КСВ, – Л. Будьонна, Р. Колишко, О. Лазоренко [2], Д. Лук'яненко [3], С. Мельник, В. Матросов, Є. Панченко, Д. Скитаєв. Незважаючи на значний обсяг публікацій з проблем корпоративної відповідальності, питання формування, розвитку та становлення національних моделей корпоративної соціальної відповідальності в рамках глобального управління недостатньо висвітлені у міжнародних та вітчизняних фахових дослідженнях, розглядаються переважно фрагментарно, вибірково та не системно.

У зв'язку з цим, виникає потреба застосовувати ширше коло джерел для дослідження теми, проаналізувати законодавчу базу формування та

розвитку української моделі корпоративної соціальної відповідальності, дослідити не фінансову звітність вітчизняних компаній для характеристики та діагностики сучасного етапу становлення названої моделі Корпоративної соціальної відповідальності (далі КСВ).

Метою нашої статті є якісна та кількісна оцінка формування, становлення та розвитку вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності.

Викладення основного матеріалу. Соціальна відповідальність в Україні – відносно нова практика для вітчизняних бізнес-структур. Її тренд сетерами виступають провідні транснаціональні корпорації, що мають представництва в нашій країні, та найбільші вітчизняні компанії. Слід зазначити, що не зважаючи на епізодичність практик КСВ в діяльності вітчизняних компаній, на сьогодні в Україні сформований ряд мотивуючих чинників становлення вітчизняної моделі КСВ. Загальний перелік названих мотиваторів слід класифікувати в розрізі зовнішнього та внутрішнього бізнес-середовища країни. Характеристики міжнародного середовища країни, що мотивують розвиток та формування вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності – це необхідність позиціонування України у названому середовищі, географічна належність до регіону зі стійкими традиціями у сфері КСВ – Європейського Союзу, підтримка глобальних ініціатив ГД ООН та ISO 26000.

На початку 2004 р. Україна приєдналась до Кіотського протоколу: Закон України № 1430-IV від 04.02.2004 «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» [4]. Для бізнесу це означає можливість отримувати грошові бонуси від зменшення викидів парникових газів. Компанії, які скорочують обсяги забруднення атмосфери, отримують від ООН спеціальні сертифікати і продають їх на спеціальних торговельних майданчиках.

ГД ООН є добровільною ініціативою, яка об'єднує приватні компанії, агенції ООН, бізнес асоціації, неурядові організації та профспілки у

єдиний глобальний форум задля сталого розвитку через відповідальне та інноваційне корпоративне лідерство. Десять принципів ГД ООН орієнтовані на втілення практик відповідального бізнесу у сферах прав людини, стандартів праці, екологічної відповідальності та боротьби з корупцією [5]. Слід зазначити, що у кінці 2007 р. Україна приєдналась до розробки міжнародного стандарту ISO 26000 шляхом відбору експертів та створення Національного дзеркального комітету. Ще навесні 2010 р. цей стандарт було прийнято міжнародною спільнотою, та він є обов'язковим, органи державної влади не можуть змушувати його виконувати, і навряд він чи набуде значної популярності серед компаній України найближчим часом.

Критерії характеристики внутрішнього вітчизняного бізнес середовища можна класифікувати у три групи, а саме: соціальні, політичні та економічні чинники мотивації формування та розвитку вітчизняної моделі КСВ.

До соціальних чинників необхідно віднести національну ментальність українського народу, яка виражається у його вікових традиціях благодійності та меценатства; суспільні очікування на відповідальну соціальну поведінку успішних бізнес-структур; прагнення владних структур передачі частини власної відповідальності в сфері соціальної політики.

Політичний акцент внутрішнього середовища визначається у переміщенні формування вітчизняної моделі КСВ з ініціативних площадок на державний рівень. Підтвердженням цьому є низка засідань Консультативної ради з розробки проекту Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні, слухання у Комітеті з питань промисловості і регуляторної політики та підприємництва, що проходили з листопада 2009 по січень 2011 р., дворічний проект «Розробка національного порядку денного з корпоративної соціальної відповідальності».

Динамічність розвитку правого середовища формування вітчизняної моделі КСВ представлена в табл. 1.

Таблиця 1.

Динаміка розвитку правого середовища становлення вітчизняної моделі КСВ.

Назва регулятивного документу	Статус законодавчих норм	Дата приєднання, затвердження (рік)
Міжнародний рівень регулювання		
Кіотський протокол	Статус обов'язкового виконання (СОВ)	2004
Глобальний Договір ООН	Добровільна ініціатива	2006
Міжнародний стандарт ISO 26000	Добровільна ініціатива	2007

Національний рівень регулювання		
Закон України «Про підприємства в Україні»	COB	№ 887-12 від 27.03.1991
Закон України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії»	COB	№ 2017-14 від 05.10.2000
Закон України «про забезпечення рівних прав і можливостей жінок і чоловіків»	COB	№ 2866-15 від 08.09.2005
Проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (заборона реклами, спонсорства та стимулювання продажу тютюнових виробів)»	Проект	2009
Закон України «Про Основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 р.»	COB	№ 2818-17 від 21.12.2010
Проект Закону України «Про соціальну відповідальність великого бізнесу»	Проект	№ 8436 від 22.04.2011
Національна концепція розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні	Проект	2009–2011

В Україні діє низка законів, що покликані регулювати діяльність в частині соціально відповідальної поведінки компаній. Та ці закони лише окреслюють обов'язки підприємств, не торкаючись безпосередньо добровільних ініціатив компаній. Тлумачення КСВ українське законодавство не дає. А ті стимули, які згідно з законами мали б отримувати компанії, наприклад, за впровадження альтернативних джерел енергії на практиці не діють.

Ще у 2009 р. було розроблено проект Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України (щодо заборони реклами, спонсорства та стимулювання продажу тютюнових виробів)». Та відповідний закон досі не було прийнято, незважаючи на той соціальний ефект, до якого може призвести його впровадження: проект закону передбачає заборону реклами тютюнових виробів та, в тому числі, здійснення тютюновими компаніями публічно заходів з соціальної відповідальності. Також, наприклад, 22.04.2011 р. в парламенті було представлено проект Закону України № 8436 «Про соціальну відповідальність великого бізнесу», згідно з яким має бути запроваджена сплата податку на над дохід, а також відповідальність за невиконання цього закону. Зазначимо, що в нашій державі триває розробка національної стратегії з КСВ, що її здійснює Центр розвитку КСВ. До процесу залучаються органи державної влади, громадські організації, представники бізнес-середовища, профспілки, організації споживачів та дослідницькі інституції.

У 2010 р. українські вищі навчальні заклади отримали змогу впроваджувати окрему дисципліну «Корпоративна соціальна відповідальність» до навчального плану напрямків «Економіка і підприємництво» та «Менеджмент і адміністрування»: Міністерство освіти і науки України ухвалило відповідну програму [6]. Того ж року в Україні вийшов друком перший підручник «Ко-

рпоративна соціальна відповідальність», виданий Університетом банківської справи Національного банку України. Як вже зазначалось одним з вітчизняних драйверів розвитку КСВ служить громадська організація «Центр “Розвиток КСВ”», яка регулярно готує публікації, здійснює моніторинг ринку і законодавства, а також допомагає компаніям впроваджувати практики соціальної відповідальності в свою діяльність.

Внутрішні економічні мотиватори – це підвищення результативності в бізнес структурах за рахунок зростання конкурентоспроможності окремих компаній, галузей і економіки в цілому; стимулювання «сталих інвестицій шляхом запровадження та поширення практик КСВ, яке веде до реалізації принципів підзвітності та прозорості в їх діяльності.

Специфікою вітчизняної моделі КСВ є її стихійне, непослідовне розповсюдження на добровільній основі серед низки великих компаній. Перш за все мова йде про підписантів ГД ООН – таких на сьогодні в Україні рівно 149 [5]. За період від дати офіційної презентації ГД ООН в Україні (26.04.2006 р.) в середньому щороку до нього долучались 23 компанії, що діють на території нашої держави.

Враховуючи, що станом на 1.04.2011 р. в Україні зареєстровано 1301495 суб'єкти ЄДРПОУ (з них – 1245321 зі статусом юридичної особи) [7], навіть офіційно 149 соціально відповідальних компаній – це мізерна частка – тільки близько 0,01% (0,011448 %) всіх підприємств України.

Цікавим, на наш погляд, є аналіз динаміки приєднання до ГД ООН вітчизняних компаній: якщо одразу після його презентації та за передкризових умов щороку його перелік поповнювався досить активно, у 2009, 2010 та наразі в 2011 рр. спостерігаємо спад інтересу з боку українських підприємств (рис. 1).



Рис. 1. Динаміка приєднання українських організацій до ГД ООН (2006–2010 рр.) та її екстраполяційний прогноз (2011–2015 рр.).

*Побудовано за статистичними даними [5].

Пік активності у долученні до ГД ООН припадає на фінансово благополучні для вітчизняних компаній роки. Кризовий та посткризовий розвиток КСВ свідчить про те, що ініціатива у прийнятті компаніями на себе зобов'язань зі сталого розвитку і відповідальності перед суспільством стрімко падає.

Екстраполяційний прогноз динаміки приєднання українських організацій до ГД ООН на наступні декілька років (2011–2015 рр.) дозволяє зробити попередні висновки щодо популяризації принципів соціальної відповідальності та активності компаній в сфері КСВ.

По-перше, наступними роками за умови покращення макроекономічних показників можемо очікувати збільшення кількості приєднаних до ГД ООН майже удвічі (до 292 учасників), причому активність у долученні буде нижчою, ніж за попередні п'ять років: приріст кількості учасників щорічно за 2006–2010 рр. становив 38,3% (в середньому майже 25 приєднаних кожні 12 місяців), тоді як на 2011–2015 рр. ми прогнозуємо щорічний приріст тільки близько 14,6% (середній показник – 29 нових учасників за аналогічний період). Таким чином, незважаючи на те, що за наступні п'ять років принципи ГД ООН підтримуватимуть все більше вітчизняних організацій, темпів приросту їх активності не буде достатньо для кардинальної зміни популярності КСВ серед українських бізнес-структур.

Зазначимо, що за перший квартал 2011 р. до цього переліку не долучилось жодної української організації. І це при тому, що участь у ГД ООН, окрім зобов'язань, несе низку переваг для підписантів: і у першу чергу це навіть не статус долученого до ініціативи найбільшої міжнародної організації (що можна сміливо використовувати у власних рекламних та інших PR-цілях), а

інвестиційна привабливість (інвестори більш схильні довіряти свої ресурси для компаній, надійність, передбачуваність та перспективність яких певним чином є підтвердженою міжнародними організаціями). Згідно структури соціально відповідальних компаній України, підписантів ГД ООН 2010 р. найбільша кількість серед них бізнес-компаній – 62%, громадські організації складають 23%, а бізнес-асоціації – 10% (рис. 2).

П'ята частина долучених до ГД ООН – це неурядові організації, такі як Українська асоціація якості, Торгово-промислова палата України, Всеукраїнська молодіжна громадська організація, Український Католицький Університет, AISEC в Україні тощо.

Як ми уже згадували, драйверами соціальної відповідальності на теренах нашої держави виступають представництва й філії декількох транснаціональних корпорацій. Саме вони, маючи соціальну відповідальність за стандарт, звичну практику і філософію діяльності, виступають своєрідними еталонами в українському бізнес-середовищі. Це, зокрема, ТНК-ВР Україна, Сіменс Україна, Ніссан Мотор Україна, Тетра Пак Україна, Кока-Кола Бевериджис Україна, Вітмарк Україна, Ернст енд Янг, Хюндай Мотор Україна тощо.

Важливо наголосити на тому, що формальне взяття компанією на себе зобов'язань ГД ООН на практиці не завжди визначає її наміри діяти відповідно і відповідально. В Україні за стандартами GRI звітність подавали лише п'ять компаній: DTEK, Metinvest, SCM, Оболонь та банк Надра. Зі 149 його вітчизняних підписантів 9 взагалі не звітувала про свою КСВ. Окремі соціальні звіти видають або включають до консолідованої звітності лише декілька компаній, для решти принципи Договору є декларативними.

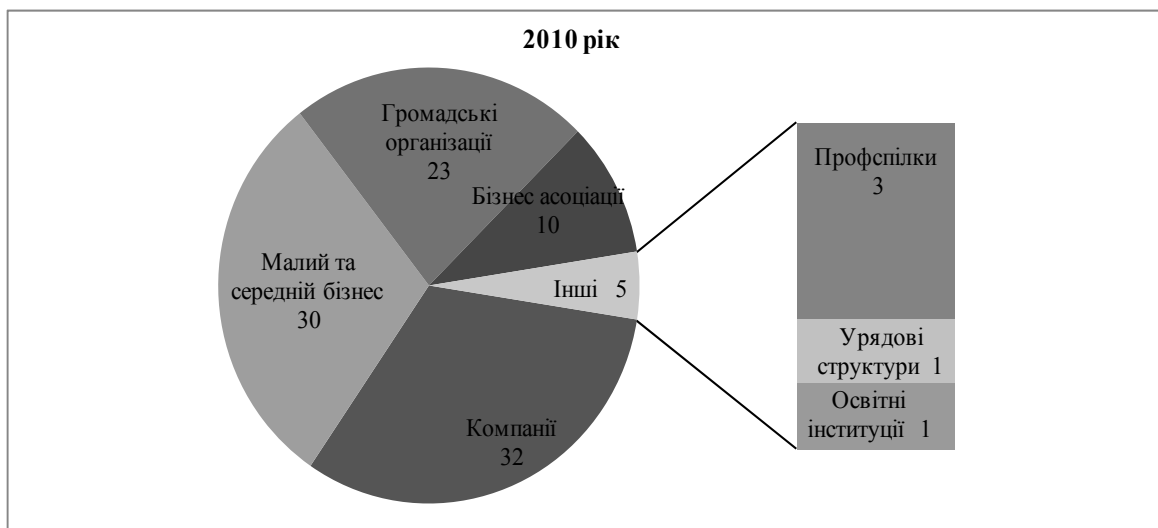


Рис. 2. Структура українських компаній, підписантів ГД ООН, 2010 рік.

*Побудовано за статистичними даними [5].

На додачу, наявність інформації щодо місці організації, її відповідальності, свідомості діяльності та подарованих дитсадочкам різдвяних пакуночків з цукерками – не більше ніж поширена практика нівелювання вітчизняними компаніями поняття «соціальна відповідальність». Загалом в Україні соціальна відповідальність не сприймається бізнес-структурами як частина стратегічного менеджменту.

Інструментами запровадження КСВ для багатьох з них є PR-заходи, Кодекси етичного ведення бізнесу або корпоративної поведінки та стандарти звітності.

В Україні у третьому тисячолітті було проведено два масштабних дослідження у сфері соціальної відповідальності бізнесу «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010: стан та перспективи розвитку» [8].

За порівняльними результатами названого дослідження можна сформулювати основний висновок, у що в цілому по країні за визначені роки практично не змінились усі названі нижчі тенденції (крім значного зростання рівню розуміння активної ролі бізнес-структур у вирішенні соціальних і екологічних проблем).

1. Визначена тенденція залежності рівня інформованості про соціальну відповідальність від розміру компанії.

2. Більшість опитаних вітчизняних компаній ототожнюють поняття соціальної відповідальності з благодійною допомогою і рівнем розвитком власного персоналу.

3. Тенденція зміни рівня розуміння активної участі бізнес-структур у вирішенні соціальних і екологічних проблем зросла у двічі.

4. Відмічено незначне скорочення соціально відповідальних вітчизняних компаній з 75,8% (у 2005 р.) до 67,3% (у 2010 р.).

5. Названі основні мотиватори соціально відповідальної поведінки українських бізнес-структур: моральні міркування (61,3%) і внутрішнє спонукання (52,1%).

6. Зазначені основні напрямки політики соціальної відповідальності українських компаній: заходи спрямовуються на трудові практики та захист здоров'я і безпеку споживачів. Найменш поширеними є заходи щодо захисту природних ресурсів та взаємодії з громадою.

7. Соціальна відповідальність не стала структурною складовою стратегічних орієнтирів більшості вітчизняних компаній.

Українські компанії закриті для широкої громадськості: для більшої половини компаній (59,8%) детальна інформація про діяльність компанії – це інформація тільки для внутрішнього користування.

8. Низький рівень врахування інтересів стейкхолдерів в діяльності компаній; (найчастіше враховуються інтереси споживачів та органів державної влади, найменше – недержавних організацій та дослідницьких організацій, учбових закладів).

9. Визначені основні стимули для реалізації заходів із соціальної відповідальності: пільгове оподаткування, зменшення адміністративного тиску місцевих органів влади та ознайомлення з позитивними прикладами впровадження програм / заходів із соціальної відповідальності в світі.

10. Поіменовані основні перешкоди реалізації соціальної відповідальності: брак коштів, податковий тиск та недосконалість нормативно-правової бази.

11. Названий першочерговий захід у сфері покращання ситуації із соціальної відповідальністю в Україні: розробка та прийняття Націо-

нальної стратегії розвитку соціальної відповідальності.

Аналітична оцінка сучасної вітчизняної моделі КСВ та відповідних практик українських компаній дозволяє зробити висновок про те, що в Україні протягом останніх десятиліть спостерігається стала тенденція до усвідомлення потреби у соціально відповідальній поведінці бізнесу.

Поки що в Україні більшість компаній (як великих, так і середніх та малих) не мають визначеної стратегії соціальної відповідальності і перебувають на етапі дотримання законодавства та «точкових» добродійних проєктів. Включення КСВ в стратегічні орієнтири компаній, розробка стратегії соціальної відповідальності спостерігається лише у 29,6% досліджуваних компаній. Це означає, що КСВ для більшості вітчизняних компаній обмежується лише епізодичними заходами, що направлені на охорону довкілля (1/2 опитаних респондентів), соціальні інвестиції в територіальні громади (1/3 опитаних компаній), запровадження енергозберігаючих технологій, сортування та утилізацію відходів (26,6% опитаних респондентів) [8, с. 24–34]

Лідери українського бізнесу, зокрема, приватної форми власності, здійснюють активну добродійну діяльність (стратегічне благодійництво) та використовують інструментарій зв'язків з громадськістю (PR).

За оцінками експертів, майже всі великі компанії проводять проєкти підвищення ефективності бізнес-процесів із певними соціальними або екологічними перевагами, однак більшість не робить прив'язки таких бізнес-проєктів до власної соціальної відповідальності. Соціальна відповідальна поведінка компаній не є масовим явищем в Україні і стає звичною практикою лише для незначної кількості названих компаній. У більшості випадках вітчизняні компанії розміщують інформацію про КСВ на своїх веб-сайтах (2/3 від загальної кількості опитаних компаній) та мають затверджені кодекси поведінки (місію, зведенні етичні стандарти, проголошенні цінності, тощо) (1/4 від загальної кількості опитаних компаній).

Важливою характеристикою українських компаній є їх закритість для широкої громадськості: для більшої кількості опитаних вітчизняних компаній (59,8%) детальна інформація про діяльність – це інформація винятково для внутрішнього користування [8]. Це підтверджує факт свідомого приховування інформації як від органів влади та громадськості, так і від власного персоналу. За оцінками Мінекономіки, за 2009 р. рівень тіньової економіки в Україні вимірюється у 320 млрд. грн., що складає 35% від

офіційного ВВП країни [9]. Тільки за офіційними даними тіньовий бізнес в Україні у 2009 р. оцінювався сумою трьох річних бюджетів Пенсійного фонду [9].

Згідно неофіційних даних – 50% українського бізнесу знаходиться «в тіні». Таким чином, враховуючи, що прозорість та підзвітність є основоположними принципами КСВ компаній, в середовищі, де бізнес структури приховують кількість працюючого персоналу, реальний рівень доходів, не сплачують податки не має підстав розраховувати на соціальну відповідальність вітчизняних компаній.

Висновки. Аналізуючи діяльність багатьох міжнародних корпорацій, можна дійти висновку, що соціальна відповідальність сприяє розвитку компаній і, навпаки, уникнення соціальної відповідальності звужує можливості успіху організацій. Це дало змогу сформулювати «залізний закон відповідальності», згідно з яким у довгостроковій перспективі ті, хто не використовує наявну владу в такому напрямі, що визначається суспільством як відповідальний, ризикує втратити цю владу. Цей закон було аргументовано науковими дослідженнями американських та британських університетів у 1997–2000 рр. Компанії, що втілювали в життя концепцію соціальної відповідальності, мали в 2–4 рази вищі темпи зростання, ніж конкуренти, що обмежували свої цілі вилученням прибутку [10, с. 74].

Слід зазначити, що в Україні досі відсутні будь-які закони регулювання сфери соціальної відповідальності бізнесу. Це означає, що на державному рівні координації КСВ в нашій країні немає.

Ключовою проблемою регулювання КСВ є впровадження та виконання вимог чинного законодавства сфери соціально відповідальної поведінки бізнесу для формування та розвитку вітчизняної моделі КСВ на засадах стратегічного партнерства влади та бізнесу.

Якщо закони не працюють на практиці (незадовільне фінансування, нерівномірність розподілу витрат, тощо), увесь процес законодавчого регулювання не досягне поставлених цілей сталого розвитку. Справедливим є твердження, що в Україні деякі вимоги навіть жорсткіші за такі ж вимоги, як і в ЄС та зафіксовані в законодавстві, але на жаль, вони не діють на практиці.

Сьогодні Україна знаходиться в числі активних учасників глобальних ініціатив лідерства з КСВ. Формування та розробка концептуальних основ КСВ в Україні на сьогоднішній день перемістилось з ініціативних площадок на державний рівень. Проєкт Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні обговорюється діловими колами та державними діячами країни [11].

Наразі є нагальна необхідність в розробці основних законодавчих положень формування вітчизняної моделі корпоративної соціальної відповідальності. Формування та розвиток вітчизняної моделі КСВ дозволить гармонізувати цілі соціальної політики держави та бізнес цілі українських компаній. За умов підтримки держави, наслідування досвіду успішних практик КСВ міжнародних та вітчизняних компаній партнерство держави та бізнесу перетвориться у потужний ресурс розвитку корпоративної соціальної відповідальності компанії перед навколишнім середовищем, суспільством, громадою, соціально незахищеними верствами населення, а значить в ресурс сталого розвитку.

ЛІТЕРАТУРА

1. Корпоративная социальная ответственность: управленческий аспект: монография / [под общ. ред. д. э. н., проф. И. Ю. Беляевой, д. э. н., проф. М. А. Эскиндарова]. – М. : КНОРУС, 2008. – 475 с.
2. Лазоренко О. Посібник із КСВ. Базова інформація з корпоративної соціальної відповідальності / О. Лазоренко / [Кол. автор.: О. Лазоренко, Р. Колишко, та ін.]. – К. : Енергія, 2008. – 96 с.
3. Білорус О. Г. Глобалізація і безпека розвитку: монографія / О. Г. Білорус, Д. Г. Лук'яненко та ін. ; [керівник авт. колективу і наук. ред. О. Г. Білорус]. – К. : КНЕУ, 2001. – 733 с.
4. Закон України №1430-IV від 04.02.2004 «Про ратифікацію Кіотського протоколу до Рамкової

Конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1430-15>.

5. Офіційний сайт мережі ГД ООН в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.globalcompact.org.ua/howtojoin/benefits>.
6. Корпоративна соціальна відповідальність / Програма навчальної дисципліни для студентів галузей знань «Економіка та підприємництво», «Менеджмент та адміністрування» освітньо-кваліфікаційного рівня бакалавр [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mon.gov.ua/main.php?query=gr/>.
7. ЄДРПОУ – Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Аналітичний звіт «Корпоративна соціальна відповідальність в Україні 2005–2010: стан та перспективи розвитку». Центр «Розвиток корпоративної соціальної відповідальності», 2010. – 56 с.
9. Офіційний сайт Міністерства економіки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.me.gov.ua>.
10. Гіл Чарлз В. П. Міжнародний бізнес: Конкуренція на глобальному ринку / В. П. Гіл Чарлз ; [пер. з англ.] – К. : Вид-во Соломії Павличко «Основи», 2001. – 733 с.
11. Проект Національної концепції розвитку соціальної відповідальності бізнесу в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pfi.org/ua/index.php?option=com>.

УДК 172.4(5)

Полякова Ю. В., Іваненко І. А.

ОСОБЛИВОСТІ ДІЛОВОГО СПІЛКУВАННЯ З ПРЕДСТАВНИКАМИ АЗІАТСЬКИХ КРАЇН

У статті розглядаються питання організації ділових переговорів із урахуванням культурних особливостей азіатського регіону. Розкрито характерні риси ділових людей у Китаю, Японії, Південної Кореї у ділових відносинах. Обґрунтовано елементи необхідних культурних установок у поведінці азіатських партнерів, яких слід дотримуватися під час ділових переговорів із ними.

Ключові слова: ділове спілкування, іноземні партнери, національні особливості, ділова етика, культурні розбіжності, азіатські країни.

В статье рассматриваются вопросы организации деловых переговоров с учетом культурных особенностей азиатского региона. Раскрыты характерные черты деловых людей Китая, Японии, Южной Кореи в деловых отношениях. Обоснованы элементы необходимых культурных установок в поведении азиатских партнеров, которых следует придерживаться во время деловых переговоров.

Ключевые слова: деловое общение, иностранные партнеры, национальные особенности, деловая этика, культурные различия, азиатские страны.

The article examines the questions of business negotiations with culturally sensitive Asian region. Described the features of business people of China, Japan, South Korea in business communications. Proved the necessary elements of cultural facilities in the behavior of Asian partners, which should be followed during business negotiations.

Key words: business communication, international partners, national characteristics, business ethics, cultural differences, Asian countries.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації виникає необхідність розширення ділових контактів із зарубіжними партнерами, невід'ємною складовою яких стають реклама, світське спілкування та зустрічі з іноземними партнерами у неділовому середовищі. Практика міжнародних відносин установила загальновизнані стандарти ділової етики. Але існують відмінності в способах, манерах, традиціях ділового спілкування, які є проявом етнокультурних особливостей різних народів. Це необхідно брати до уваги для уникнення непорозумінь під час проведення ділових переговорів і досягнення успішних результатів у міжнародній діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вплив національно-культурних особливостей азіатських партнерів на ділове спілкування та питання ділового етикету досліджувалися вітчизняними та зарубіжними вченими, зокрема І. Н. Браїмом, Б. З. Зельдовичем, О. В. Кубраком, Ф. А. Кузіним, Р. Д. Льюїсом, А. В. Опалевим, А. К. Семеновим, Л. Д. Столяренко, В. Л. Сухаревим та ін.

Проте при великій кількості літературних джерел за даною темою недостатньою є кількість наукових робіт, у яких проведено порівняльний аналіз поведінки азіатських бізнесменів при проведенні переговорів, а також не достатньо дослідженими залишаються рекомендації щодо організації ділових переговорів із урахуванням національних особливостей азіатської культури.

Метою даної статті є визначення особливостей, що притаманні міжнародному діловому спілкуванню при проведенні переговорів з азіатськими партнерами та розробка рекомендацій щодо їх удосконалення.

Викладення основного матеріалу. Сьогодні рамки ділового спілкування з іноземними партнерами значно розширюються. Вихід будь-яких підприємств на зарубіжні ринки, завоювання нових сегментів та споживачів, просування нових, інноваційних або вже існуючих товарів, розширення масштабів діяльності тощо – все це передбачає спілкування з бізнес-партнерами. Але на відміну від ділового спілкування з вітчизняними контрагентами воно є більш складним та має ряд особливих рис, притаманних лише здійсненню зовнішньоекономічної діяльності підприємства [1].

Насамперед, особливістю будь-якого спілкування з діловими партнерами з іншої країни починається з існування між ними мовного бар'єра. Такий бар'єр може бути великою проблемою для ефективного спілкування та вирішення бізнес-питань. Тому вільне володіння англійською мовою, письмовою та усною, розмо-

вною та діловою є необхідним чинником успіху підприємства в цілому. Крім того, труднощі в діловому спілкуванні часто обумовлюються відмінностями національних культур. Національні особливості та культурні відмінності партнерів впливають на ділові відносини не тільки при конфлікті сторін. Різниця менталітетів деколи не дозволяє не тільки грамотно і ефективно провести переговори, але навіть і приступити до них. Традиції і звичаї ділового спілкування та ті цінності, що властиві партнерам, відбиваються на діловому спілкуванні та процесі його проведення, так само як і на результаті [2; 3].

Азіатський стиль спілкування в цілому відомий та зрозумілий. Характерними ознаками цього стилю спілкування є практицизм, шанування своїх національних традицій та уважне ставлення до партнера. Однак кожна з країн Азії має свої відмінності, звичаї та традиції ділового спілкування. Розглянемо особливості спілкування, що притаманні представникам таких країн Азії, як Китай, Японія та Південна Корея.

Специфічні риси ділової етики китайців формувалися під впливом трьох факторів: етнічних норм конфуціанства, комуністичної ідеології та світових стандартів ділового спілкування. Визнання своєї причетності до великої китайської цивілізації викликає в китайців почуття переваги над представниками інших культур. Тривала імперіалістична агресія щодо Китаю сформувала в них недовіру та неприязнь до іноземців. Проте в діловому спілкуванні китайські урядовці й бізнесмени вміють приховувати ці почуття, чому великою мірою сприяють принципи конфуціанської етики. Згідно з конфуціанською філософією, серед найголовніших цінностей, яких повинна прагнути людина, є скромність, толерантність, поважання старших, щирість, відданість, добросовісність, почуття обов'язку, вдячність за послуги.

Найголовнішим принципом у діловому спілкуванні китайці вважають неприпустимість «втрати обличчя». Тому вони й самі уникають незручних для себе ситуацій, а також намагаються не ставити в ніякове становище й партнера. Під час переговорів китайці ввічливі та стримані [4]. У Китаї стиль ведення переговорів відзначається значно меншим динамізмом порівняно із західними країнами. Переговори можуть тривати від декількох днів до декількох місяців і навіть більше. До того ж вони можуть часто перериватися, що інколи дуже дратує їх партнерів, котрі цінують свій час. Китайці ніколи не приймають рішень без ґрунтовного вивчення всіх аспектів і наслідків пропозицій своїх партнерів і прагнуть вилучити найдокладнішу інформацію щодо майбутньої угоди.

У переговорах з представниками Китаю слід мати на увазі, що прийняття рішень з важливих питань здійснюється колегіально. Звісно, що будь-яке таке рішення проходить численні погодження та потребує багато часу. В інтересах підвищення рівня оперативності та ефективності можливих переговорів необхідно ці моменти враховувати та намагатися попередньо подати китайському партнеру свої конкретні пропозиції щодо цін, перспекти на пропоновані товари, а також побажання щодо способу оплати тощо [5].

Ділова етика японців досить помітно відрізняється від правил і норм ділового світу Заходу, і це треба враховувати на переговорах з ними для уникнення непорозумінь і досягнення успіху. Найхарактернішою рисою японського суспільства є дуже велика залежність особистості від соціальної групи, до якої вона належить. На переговорах представник фірми ніколи не прийме рішення сам. Він обов'язково повинен узгоджувати всі деталі з іншими членами фірми, що значно затягує переговори.

Японці, як і китайці, болісно переживають невдачі, тому на переговорах ні в якому разі не можна їх ставити в принизливе становище, розмовляти з ними неввічливо, тиснути на них у прагненні підписати вигідний контракт.

Японці не люблять говорити «ні» на переговорах, вважаючи, що пряма відмова образить партнера. Свою незгоду вони виражають непрямо, натяками. Коли японець, вислухавши пропозиції партнера, говорить «так», то це не обов'язково означає, що він згоден; скоріше: «так, я вас вислухав» [4]. Переговори японці ведуть звичайно командою, в якій кожен має свою компетенцію. Вони уважно слухають партнера, але рішення приймають не відразу. Якою б сильною не була команда, її члени обов'язково звернуться до центрального офісу за інструкціями.

Японці неохоче вступають у контакт з новими людьми. Тому краще налагодити з японськими партнерами знайомство через посередника. Такий посередник має бути добре відомий як бізнесмену, так і японському партнеру. У практиці ділового спілкування Японії велике значення має використання візитних карток. У них, крім імені та прізвища, а також займаної посади, вказується найголовніше для японця – належ-

ність до певної фірми чи організації, що в кінцевому рахунку визначає його становище в суспільстві. Якщо у відповідь на протягнуту візитну картку не дати свою, це може збентежити й навіть образити японського бізнесмена. Вручати й одержувати візитку краще двома руками і уважно прочитати на знак поваги [5].

У Кореї протокол ділової поведінки дуже сильно відрізняється від західних стандартів, і корейці вважаються одними із найбільш важких ділових партнерів у світі. Переговори вважаються розпочатими тільки після взаємного обміну візитками. Обов'язковим має бути уточнення, як правильно вимовляється ім'я корейського партнера. Безпосередньо після обміну візитками прийнято поговорити про клімат, дорогу, зручність розміщення в готелі. Під час переговорів корейські бізнесмени поведуться досить напористо й агресивно. Разом із тим корейці, на відміну від представників японських компаній, не схильні подовгу обговорювати другорядні деталі угоди заради того, щоб забезпечити плавний перехід до головної проблеми.

Корейці цінують ясність і чіткість викладу думок і пропозицій із боку партнерів по переговорам [5]. Найчастіше корейські бізнесмени не висловлюють відкрито незгоду із позицією партнера, не прагнуть довести його неправоту. Тому під час спілкування з корейцями не потрібно вживати таких висловів, як «треба подумати», «ваша пропозиція має потребу в тривалому вивченні», «вирішити це питання буде нелегко» і т. п., оскільки вони будуть сприйняті протилежною стороною не як готовність до довгострокових зусиль із з'ясування можливостей реалізації ділових пропозицій, а лише як констатація їхньої неприйнятності, принаймні, на цьому етапі. Корейці не люблять заглядати далеко в майбутнє, їх більше цікавить безпосередній, найближчий результат власних зусиль.

Корейці досить педантичні щодо питань одягу: на переговорах із ними чоловікам найкраще бути в строгому діловому костюмі й білій сорочці із неяскравою краваткою; для жінок абсолютно виключені брюки. Не прийнято курити в присутності старших за віком і посадою [6]. Особливості поведінки бізнес-партнерів з різних країн Азії при проведенні ділових переговорів підсумовано у табл. 1.

Таблиця 1.

Порівняння національних особливостей представників азійських країн при організації ділових переговорів.

Характеристика	Китайці	Японці	Корейці
Ділове знайомство	При знайомстві варто представити свою візитну картку. Прийнято обмінюватися рукописними.	Перевага надається особистим контактам, які встановлюються через посередників. Уникання рукописних, перевага надається поклонам.	Домовленість про зустріч через посередників. Велике значення приділяється обміну візитними картками.

Проведення переговорів	Перевага веденню переговорів на своїй території. Ніколи на приймають рішення без досконалого вивчення всіх аспектів угоди.	Спочатку намагаються обговорювати теми, що не стосуються проблеми. Прагнуть уникати ризику.	Найбільші труднощі пов'язані з мовним бар'єром. Не схильні довго обговорювати другорядні моменти.
Неформальні зустрічі	Ділові веселощі організуються «з розмахом». Не бажано ігнорувати місцеві ритуали і протокольні заходи.	Надають перевагу вирішенню складних питань у приватних клубах, барах. Важливе значення надають чайної церемонії.	Відкриті, гостинні і намагаються влаштувати теплий прийом. Розваги можуть стати важливою складовою встановлення близьких взаємовідносин.
Ділові подарунки	Краще приходити з подарунками для всієї організації. Прийом особистих подарунків може бути заборонений. Не прийнято дарувати годинники.	Важливе значення надається упакуванню подарунка. Вручати і приймати подарунок треба двома руками з поклоном. Символ найприхильнішого ставлення – хризантеми.	Мета подарунків – надати пошану обраній фірмі, а також реклама своїх виробів. Пакунок з подарунком підписується. Вручати і приймати подарунок треба двома руками.
Діловий одяг	Діловий стиль обов'язковий лише на офіційних прийомах. Одягаються дуже просто.	Переважає європейський стиль одягу. Важливе значення має взуття.	Досить педантичні в питаннях одягу. Є обов'язковим діловий стиль.

Висновки. Таким чином, значну роль в проведенні переговорів відіграє урахування національних особливостей ділових партнерів. Існують певні відмінності у способах, манерах, традиціях ділового спілкування китайців, японців та корейців. Тому дотримання етичних норм і правил поведінки дозволить легше налагодити контакт з іноземними партнерами та сприятиме успіху в ділових відносинах. Оскільки останнім часом контакти між українськими і азійськими підприємцями в багатьох сферах значно розширилися і продовжують прогресувати, а Україна розглядається як величезний потенційний ринок, то вивченню культурних особливостей проведення переговорів з українськими партнерами має приділятися значна увага з боку українських підприємців, що працюють чи планують розпочати роботу в цьому регіоні.

Подальші дослідження планується провести в напрямку більш досконалого вивчення культурних особливостей ділового спілкування між бізнес-партнерами з України та азійських країн.

ЛІТЕРАТУРА

1. Гриньова Н. Є. Особливості ділового спілкування при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Н. Є. Гриньова, М. О. Карпенко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 143–146.
2. Ягупов В. В. Бар'єри спілкування між представниками різних національностей / В. В. Ягупов, В. Ф. Нога // Збірник наукових праць Національної академії Прикордонних військ України. – 2010. – № 53. – С. 149–152.
3. Занковский А. Н. Психология деловых отношений : учебно-методический комплекс / А. Н. Занковский. – М. : Изд. центр ЕОАИ, 2008. – 384 с.
4. Економіка зарубіжних країн / [за ред. Ю. Г. Козака, В. В. Ковалевського, В. М. Осипова]. – [3-тє вид., перероб. і доп.]. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 544 с.
5. Палеха Ю. І. Етика ділових відносин / Ю. І. Палеха : навчальний посібник. – К. : Кондор, 2008. – 356 с.
6. Ферябов І. М. Особливості корейського етикету й ділового спілкування / І. М. Ферябов // Вісник Луганського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – № 2. – С. 43–46.

УДК 334.021:004.75

Сейдаметова З. С., Темненко В. А.

CLLOUDONOMICS: ТАКСОНОМИЯ, МОДЕЛИ ОБЛАЧНЫХ РЕШЕНИЙ, БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ

У статті розглянута проблематика cloud computing. Представлені візуальна модель визначення хмарних технологій, модель бізнес-процесів хмари, наведена таксономія хмари. Проведено зіставлення традиційної та хмарної IT-інфраструктур.

Ключові слова: хмарні технології, cloud computing, SaaS, PaaS, IaaS, бізнес-процеси, таксономія хмари.

В статье рассмотрена проблематика cloud computing. Представлены визуальная модель определения облачных технологий, модель бизнес-процессов облака, приведена таксономия облака. Проведено сопоставление традиционной и облачной IT-инфраструктур.

Ключевые слова: *облачные технологии, cloud computing, SaaS, PaaS, IaaS, бизнес-процессы, таксономия облака.*

We discuss the problems of cloud computing in the article. We present a visual model of the cloud computing definition, the model of the cloud's business processes, show the cloud taxonomy. We provide a comparison of traditional and cloud-IT-infrastructures.

Key words: *cloud computing, SaaS, PaaS, IaaS, business processes, taxonomy cloud.*

Постановка проблемы. В настоящее время облачные технологии (cloud computing) рассматриваются как новая модель фундаментальных представлений, установок, принципов и терминов доставки сервисов информационно-компьютерных технологий.

Облачные технологии подразумевают решение операционных и административных задач IT-инфраструктуры пользователей предоставлением централизованных услуг, которые делятся на три категории – «программное обеспечение как сервис» (SaaS = Software-as-a-Service), «платформа как сервис» (PaaS = Platform-as-a-Service), «инфраструктура как сервис» (IaaS = Infrastructure-as-a-Service).

Облачная модель напоминает сервисные модели, которые использовались в 1960–70-е гг., и клиент-серверные архитектуры 1980–90-х гг. Отличие современной облачной модели от предыдущих сервисных в том, что облачные технологии используют современные высокоскоростные каналы передачи данных, позволяющие объединять распределенные серверы и администрировать их как целостную систему.

Анализ публикаций. В статье [1] описаны стандарты, которые разработаны или разрабатываются для сферы облачных технологий. В частности, для определения уровня защищенности и надежности услуг, предоставляемых провайдером облачных технологий, в ассоциации Cloud Security Alliance (CSA) (<https://cloudsecurityalliance.org/>), созданной в 2008 г., разрабатываются оценочные стандарты безопасности облаков. Исследователи CSA предлагают передовые методики и надежные облачные экосистемы.

В статье [1] отмечено, что в компьютеринге существуют два типа стандартов. Первый тип – предписывающие стандарты, содержащие спецификации; они описывают форматы, протоколы, интерфейс, способы взаимодействия систем. Например, стандарты протоколов SMTP и TCP/IP, MIME, формата Open Document Format (ODF), интерфейсов USB или Firewire. Второй тип – оценочные стандарты, предназначенные для проверки и сертификации правильности ис-

пользования какого-то метода и применяемые к процессам. Например, семейство стандартов для аттестации и сертификации технологий и систем ISO 9000, стандарты ISO 27000, относящиеся к информационной безопасности.

В статьях авторов [2; 3] исследованы последние тенденции и современные направления развития облачных технологий, систематизированы вопросы, связанные с облачными вычислениями, а также даны рекомендации применения Google Apps в сфере образования [3].

В работах [4–6], авторами которых являются эксперты Национального института стандартов и технологии США (National Institute of Standards and Technology – NIST), систематизирован мировой опыт в области построения облачных систем, даны рекомендации для подготовки стандартов, необходимых для координации разработок в сфере облачных технологий, представлено определение облачных технологий [5], описана архитектура облаков [6].

В монографии Георга Риса [7] представлена архитектура облачных приложений, описаны способы построения облачных приложений и разворачивания инфраструктуры на облаке.

Экономические аспекты Cloud Computing рассмотрены в работах [8–11]. В частности, в статье [8] проведен сравнительный анализ IT-инфраструктуры предприятия в двух вариантах: обычная и развернутая на корпоративном облаке. Автор приводит расчеты затрат на содержание IT-инфраструктуры в обоих случаях и приходит к выводу, что в случае аренды облака стоимость содержания IT-инфраструктуры будет значительно меньше, нежели в первом варианте.

Таким образом, применение облачных технологий и облачных сервисов обеспечивают снижение стоимости IT-инфраструктуры предприятий, а также капитальных вложений на поддержку и развитие корпоративной сети.

В статьях [9; 10] описаны облачные концепции, технологии и экономика облаков. В статье [11] представлена модель определения общей стоимости дата-центров, которые представляют собой облака.

Цель данной статьи – экспозиция терминологической, организационно-правовой, экономической проблематики cloud computing, включая визуализацию определения, классификацию облаков, сопоставление традиционной и облачной ИТ-инфраструктур, бизнес-процессы облачных услуг. Эта область знаний и действий, лежащая на стыке ИТ-сферы и экономико-правовой сферы, получила название «cloudonomics», что можно было бы передать полшуточной русскоязычной конструкцией «обланомика».

Изложение основного материала.

Визуальное представление определения облачных технологий. Национальный институт стандартов и технологий США (NIST) в документе «The NIST Definition of Cloud Computing» [5] дал определение облачных технологий. В статье [2] нами было разобрано это определение.

В данной работе мы даем визуальное представление определения, которое, по нашему мнению, позволяет увидеть схему трехкомпонентного определения (рис. 1).

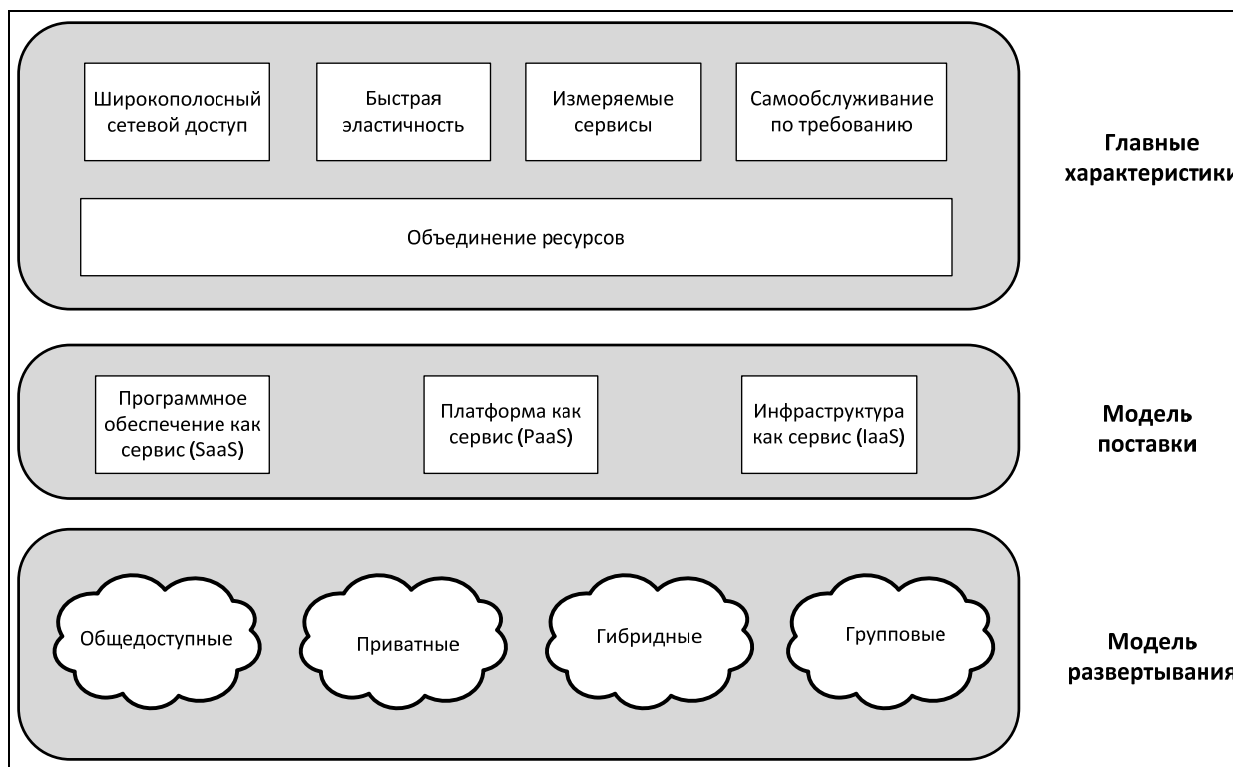


Рис. 1. Визуальная модель определения облачных технологий (cloud computing).

Облако содержит четыре модели развертывания – общедоступные, приватные, гибридные и групповые облака; три модели поставки – программное обеспечение как сервис (SaaS), платформа как сервис (PaaS), инфраструктура как сервис (IaaS).

Модель облачных технологий дает возможность удобного доступа посредством сети к общему пулу, названному на рис. 1 «объединением ресурсов», с широкополосным сетевым доступом, быстрой эластичностью, измеряемыми сервисами, самообслуживанием по требованию, оплатой за реальное использование ресурсов.

Таксономия облака. Определение облака позволяет провести классификацию (таксономию) облаков по четырем уровням (ролям, деятельности, компонентам, подкомпонентам).

Если смотреть на облако с точки зрения ролей (уровень 1 таксономии облака), то можно

произвести следующее функциональное подразделение:

- потребители облачных сервисов – лицо (физическое или юридическое), пользующееся услугами облачного провайдера;
- провайдеры облаков – лицо (физическое или юридическое), отвечающее за предоставление облачной услуги;
- брокеры – лицо (физическое или юридическое), устанавливающее отношения между потребителями и провайдерами (заметим, что потребители могут получать облачные услуги напрямую от провайдера);
- транспортеры – посредники, предоставляющие услуги подключения и доставки облачных услуг от провайдера к потребителю;
- аудиторы облака – лицо или организация, которая выполняет независимую оценку облачных услуг, обслуживания, производительности и безопасности.

Каждого из представителей первого уровня можно классифицировать с точки зрения его деятельности, которая представляет уровень 2 таксономии облака. Потребители облачных сервисов подразделяются в зависимости от услуги – SaaS, PaaS, IaaS. Провайдеры облачных сервисов по виду деятельности могут оказывать услуги в разворачивании облаков, инструментовке, управлении, в обеспечении безопасности, конфиденциальности. Брокеры облаков отвечают за потребление и обеспечение облачных услуг. Транспортеры облака распределяют услуги и предоставляют доступ. Аудиторы облаков проводят аудит безопасности, конфиденциальности и исполнения.

Третий уровень таксономии облака предполагает, что компонентами развертывания облачных услуг являются четыре модели облака – приватные, групповые, общедоступные и гибридные облака. Инструментовка сервисов содержит три компонента – сервисный слой (определяет базовые сервисы, предоставляемые провайдером); абстракцию ресурсов и слой контроля (предоставляет элементы программного обеспечения, виртуальные хранилища данных, ассоциированные функциональные модули); слой физических ресурсов (включает компьютерное оборудование, технические возможности). Облачное управление включает все связанные с облачными услугами функции, обеспечивающие совместимость, конфигурирование, а также необходимые для управления биз-

нес-операции. Брокер облака при обеспечении облачными услугами осуществляет это через посредничество, агрегацию (комбинирование и интегрирование сервисов в один или более), арбитраж услуг (обеспечивает гибкий и выгодный выбор услуг). Транспортер облака распределяет услуги посредством электронных или физических трансферов, а также обеспечивает доступ к услуге через сетевых и телекоммуникационных операторов или с помощью транспортных агентов.

Четвертый уровень таксономии облака содержит субкомпоненты компонент «портативности / совместимости» и «резервирования / конфигуративности». Портативность, предполагающая возможность переноса данных из одной системы в другую, предоставляет механизмы для трех субкомпонент портируемости данных, совместимости услуг, портируемости системы, а резервирование – быстрое обеспечение, измерение ресурсов, мониторинг и отчетность, измерение, управление соглашением об уровне услуг (SLA).

Описанная выше таксономия облака представлена на рис. 2. В предварительной версии документа NIST [6] представлена эталонная архитектура облачных технологий.

Традиционная и облачная ИТ-инфраструктуры. Сравним возможности традиционной ИТ-инфраструктуры типичного предприятия малого и среднего бизнеса и ее облачного аналога (табл. 1).

Таблица 1.

Сопоставление двух моделей ИТ-инфраструктуры предприятия.

Параметры сопоставления	Модели ИТ-инфраструктуры	
	Традиционная модель	Облачная модель
Хранение документов	Файловый сервер	Google Docs, Amazon Cloud Drive, Microsoft Skydrive
Почтовые клиенты	MS Outlook, Apple Mail	Gmail, Yahoo!, MSN
Управление взаимодействием клиентов	SAP CRM / Oracle CRM / Siebel	SalesForce.com
Финансовые приложения	Quicken / Oracle Financials	Intacct / NetSuite
Офисные приложения	Microsoft Office / Lotus Notes	Google Apps
Веб-решения	Siellent	Valtira
Хранение данных	Резервное копирование (off-site backup)	Amazon S3
Мощности и ресурсы	Сервера, стеллажи, сетевой экран (server, racks, firewall)	Amazon EC2, GoGrid, Mosso

В табл. 1 представлены сервисы и решения, необходимые предприятию в случае традиционной ИТ-инфраструктуры, и приведены примеры их облачных аналогов.

Если для хранения документов в традиционном варианте ИТ-инфраструктуры предприятие закупает файловый сервер, то в облачном

варианте используются сервисы Google Docs, Amazon Cloud Drive, Microsoft Skydrive или других облачных провайдеров, при этом в закупке оборудования нет необходимости.

В качестве почтовых клиентов в облачном варианте могут использоваться почтовые сервисы Google, MSN и т. п.

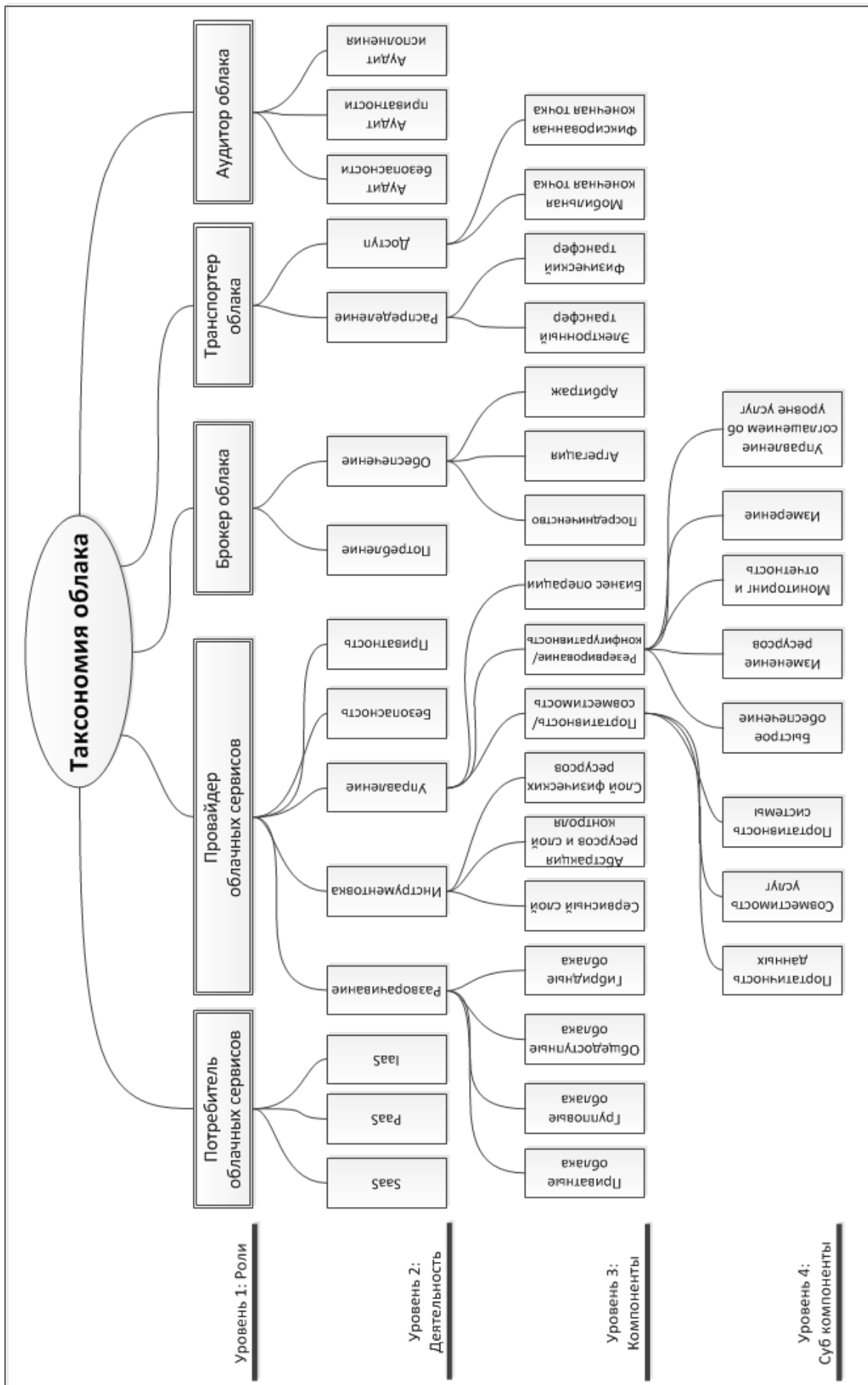


Рис. 2. Таксономия облачных технологий.

Есть также облачные аналоги и для управления взаимодействием клиентов, финансовых и офисных приложений, веб-решений, хранения данных. В этих случаях, в отличие от традиционной модели, можно обходиться не только без закупки дополнительного аппаратного обеспечения, но и без специализированного программного обеспечения.

Самым большим преимуществом облачной модели по сравнению с традиционной собственной ИТ-инфраструктурой предприятия является финансовая сторона. Экономически предприятию использование модели облачных технологий, которая выражается «плати только за то, что используешь» («pay for what you use»), обходится намного дешевле, нежели модель традиционной внутренней ИТ-инфраструктуры, которая предусматривает подход «плати за всё, что перед тобой» («pay for everything up front»).

Преимущество облачных технологий в том, что влияние капиталовложений на стоимость использования этой модели незначительно; в традиционной модели капиталовложения имеют огромное значение – чем их больше, тем лучше услуги. В монографии [7; 11–16] и статье [9] Георгом Ризи проведен сопоставительный анализ затрат предприятия на ИТ-инфраструктуру, разворачиваемую в трех разных вариантах.

Вариант № 1 «Внутренняя ИТ». Предприятие имеет свою собственную внутреннюю ИТ-инфраструктуру, закупает необходимое аппаратное и программное обеспечения, обеспечивает защиту и безопасность данных.

Вариант № 2 «Управляемые услуги». Предприятие нанимает фирмы-аутсорсеры, которые

предоставляют сервисные услуги для поддержки ИТ-инфраструктуры предприятия; этот вариант называется «управляемые услуги».

Вариант № 3 «Облако». Арендует облако у одного или нескольких облачных провайдеров с соответствующими сервисами, которые являются масштабируемыми, эластичными, безопасными.

В качестве базовой компоновки ИТ-инфраструктуры Г. Ризи берет серверные системы типа Dell 2950 с хорошей оперативной памятью (RAM), массивом нескольких дисков, управляемых контроллером, связанных скоростными каналами (RAID5), и хорошим нагрузочным балансировщиком. На такие капиталовложения в работах [7; 9] выделено \$ 40000.

В случае варианта № 1 «Внутренняя ИТ» через три года стоимость ИТ-инфраструктуры предприятия будет \$ 149000, в варианте № 2 «Управляемые услуги» – \$ 129000, в случае варианта № 3 «Облако» – \$ 106000. Облачный вариант ИТ-инфраструктуры на 29% дешевле традиционного варианта, и на 18% дешевле варианта управляемых услуг.

Такая экономия происходит за счет того, что предприятие в облачном варианте (№ 3) не должно тратить на сервер баз данных (дата-центр), серверы, поддерживающие инфраструктуру, операционные системы, ключевые технологические решения. В облачном варианте затраты идут на аренду сервисов, программного обеспечения.

Бизнес-модель облачных услуг. На рис. 3 представлен «облачный» стек, содержащий три уровня абстракции.

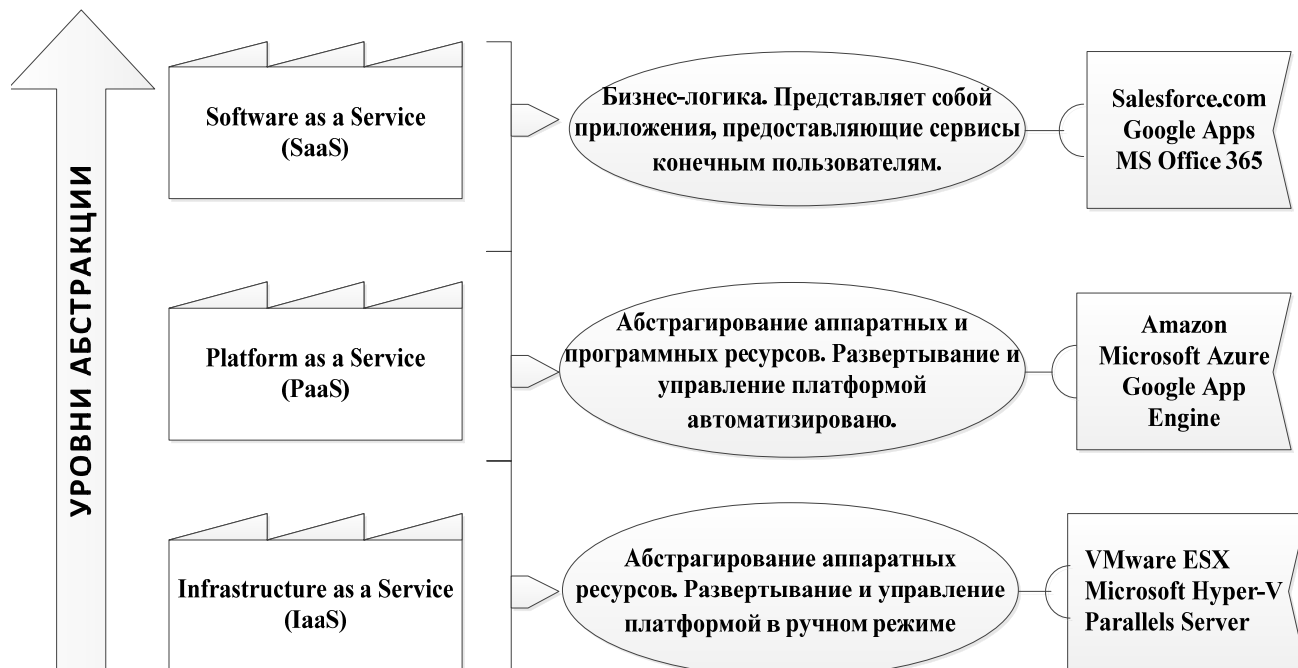


Рис. 3. Уровни абстракции облачных решений.

Нижний уровень абстракции – это инфраструктура как сервис (IaaS), представляет собой сервис, позволяющий клиенту абстрагироваться от аппаратных ресурсов. Такие сервисы предоставляют функциональность ресурсов виртуальных машин. Например, такими сервисами являются Amazon (EC2), Windows Azure (VM Role). Разработчики облачных приложений в модели IaaS пишут программы не только для работы на компьютере, но и на виртуальной машине.

Средний уровень абстракции – платформа как сервис (PaaS) означает предоставление услуг платформы в виде сервиса и является логическим развитием исходных идей модели IaaS. Создатели PaaS-систем предлагают разработчикам инструменты, которые позволяют динамически управлять параметрами системы. Например, такими сервисами могут служить Amazon Cloud Computing и Microsoft Azure, которые предоставляют следующие услуги:

- возможность динамического масштабирования и распределения нагрузки;
- возможность оплаты только за использованные ресурсы;
- возможность использования специализированных интерфейсов программирования приложений API (application programming interface) для работы с оптимизированными под требования и нужды клиента масштабируемыми приложениями баз данных и средств обмена сообщениями.

На верхнем уровне абстракции расположены решения категории «программное обеспечение как сервис» (SaaS). Решения SaaS предоставляют прикладные сервисы конечным пользователям. Например, Salesforce.com, MS Office 365, Google Apps.

Какие из категорий «облачного» стека может использовать предприятие, зависит от задач, стоящих перед ним.

Если это компания, разрабатывающая программное обеспечение, то могут быть использованы все три категории PaaS, IaaS, SaaS. В этом случае важно хорошо организовать канал доставки своего сервиса конечному пользователю, то есть созданное на корпоративном облаке облачное приложение доставляется непосредственно клиенту, или же сервис продается через другую компанию, являющуюся в данном случае посредником и называемую сервис-провайдером.

Помимо доставки приложения путем встраивания своего продукта в инфраструктуру

провайдера, важна стандартизация и автоматизация процедур развертывания и обновления сервиса в инфраструктуре провайдера, а также процедура биллинга.

Если рассматривать использование облачных технологий предприятиями, не имеющим отношение к разработке ИТ-продуктов и предоставляющих ИТ-услуги, то обычно применяются сервисы IaaS и SaaS. В данном случае инфраструктура предприятия находится на корпоративном или общественном облаке, и конечный пользователь получает доставляемые ему услуги и использует развернутые на облаке сервисы.

При использовании категории облачных услуг IaaS предприятию нет необходимости разворачивать и содержать дорогостоящую ИТ-инфраструктуру. Вместо этого можно взять в аренду или купить корпоративное облако.

В категории PaaS предлагаются специфические облачные сервисы и конкретный инструментарий, с которым компании разработчики ИТ-продуктов должны научиться работать. При миграции на другую PaaS-систему или при расширении функциональности системы на другие платформы, необходимо будет создать другой продукт, переписав его заново.

В PaaS имеются инструменты, позволяющие в зависимости от нагрузки динамически масштабировать облако. Поэтому использование PaaS экономически выгоднее, чем IaaS, в котором виртуальные машины задействованы постоянно, не зависимо от их загруженности. В IaaS стоимость арендуемой инфраструктуры постоянна, в PaaS стоимость меняется в зависимости от используемых ресурсов.

В категории SaaS очень важно организовать правильно доставку конечному пользователю облачных приложений и услуг. Для предприятий, находящихся на корпоративном облаке, равно как и для общественных облаков, доставка и установка облачных услуг автоматизирована.

Отметим, что внутренние бизнес-процессы для любых типов облаков имеют одинаковую формулу: сначала выбираются услуги, необходимые предприятию, затем выделяются ресурсы под услугу, после чего доставляются услуги, производится биллинг-услуги, предоставляется возможность самостоятельного расширения услуг, а также отказ от услуги и освобождение использованных ресурсов виртуальных машин (рис. 4).

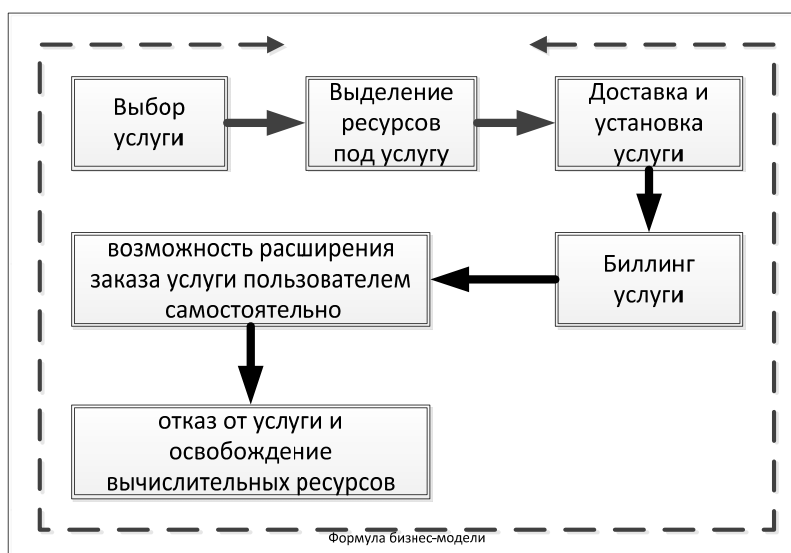


Рис. 4. Формула бизнес-процессов облака.

Одними из наиболее популярных облачных платформ являются Amazon Web Services (AWS), Windows Azure, Salesforce Force.com, Google App Engine, Application Packaging Standard (APS).

Например, платформа AWS содержит следующие основные сервисы:

- Amazon EC2 – для хостинга виртуальных машин на базе Xen;
- Amazon S3 – для осуществления хостинга данных;
- Amazon EBS – предоставляет блочное хранилище данных для виртуальных машин EC2;
- Amazon CloudFront – предоставляет разработчикам и клиентам возможность распространения и доставки контента и объектов S3;
- Amazon MapReduce – позволяют обрабатывать разнообразные данные, основан на совместном использовании EC2 и S3, а также Hadoop;
- Amazon SimpleDB – позволяет создавать новый домен для размещения уникального набора структурированных данных клиента; предоставляет ядро функций распределенных нереляционных баз данных;
- Amazon Simple Queue Service – принимает очереди сообщений для хранения.

Платформа Windows Azure предоставляет сервисы, аналогичные AWS. Например, Azure SDK, интегрированный с Visual Studio, предназначен для отработки и отладки приложений; Azure Table – аналог Amazon SimpleDB; Azure Blob – аналог Amazon EBS.

Выводы. Технологии cloud computing настолько быстро и глубоко реформируют все бизнес-процессы, в том числе в областях экономики, весьма далеких от IT-сферы, что речь должна идти фактически о возникновении новой глобальной культуры бизнеса. Происходящие изменения сопоставимы по масштабу с теми, кото-

рые принесли в начале массового производства персональных компьютеров. Деловые сообщества и страны, запаздывающие с разворачиванием инфраструктуры cloud computing, рискуют отстать от этих глобальных процессов на «целую цивилизацию».

ЛИТЕРАТУРА

1. Блэйк Дж. Стандарты для облаков: зачем и какие? / Джеймс Блэйк, Натаниэл Боренстейн // Открытые системы. – 2011. – № 6. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.osp.ru/os/2011/06/13009980/>.
2. Сейдаметова З. С. Cloud computing: основные концепции и тенденции развития / З. С. Сейдаметова, В. А. Темненко // Ученые записки Крымского инженерно-педагогического университета. Выпуск 28. Экономические науки. – Симферополь : НИЦ КИПУ, 2011. – С. 43–48.
3. Сейдаметова З. С. Облачные сервисы в образовании / З. С. Сейдаметова, С. Н. Сейтвелиева // Информационные технологии в образовании. – № 9. – Херсон : ХНУ, 2011. – С. 105–111.
4. Hogan M. NIST Cloud Computing Standards Roadmap [Электронный ресурс] / [M. Hogan, F. Liu, A. Sokol, J. Tong]. – Special Publication 500-291-v.1.0. – Gaithersburg, MD : National Institute of Standards and Technology, July 2011. – 76 p. – Режим доступа : http://collaborate.nist.gov/twiki-cloud-computing/pub/CloudComputing/StandardsRoadmap/NIST_SP_500-291_Jul5A.pdf.
5. Mell P. The NIST Definition of Cloud Computing (Draft) [Электронный ресурс] / P. Mell, T. Grance. – Recommendations of the National Institute of Standards and Technology. – Special Publication 800-145 (Draft). – Gaithersburg, MD : National Institute of Standards and Technology, January 2011. – 7 p. – Режим доступа : http://csrc.nist.gov/publications/drafts/800-145/Draft-SP-800-145_cloud-definition.pdf.
6. NIST Cloud Computing Reference Architecture [Электронный ресурс] / [F. Liu, J. Tong, J. Mao, R.

- Bohn, J. Messina, L. Badger, D. Leaf]. – Recommendations of the National Institute of Standards and Technology. – Special Publication 500-292. – Gaithersburg, MD : National Institute of Standards and Technology, September 2011. – 35 p. – Режим доступа : http://collaborate.nist.gov/twiki-cloud-computing/pub/CloudComputing/ReferenceArchitectureTaxonomy/NIST_SP_500-292_-_090611.pdf.
7. Reese G. Cloud Application Architectures: Building Applications and Infrastructure in the Cloud / George Reese. – USA : O'Reilly Media, 2009. – 208 p.
 8. Кепес В. Clouconomics: The Economics of Cloud Computing [Электронный ресурс] / Ben Кепес. – Diversity Limited, 2011. – 13 p. – Режим доступа : http://broadcast.rackspace.com/hosting_knowledge/whitepapers/Clouconomics-The_Economics_of_Cloud_Computing.pdf.
 9. Reese G. The Economics of Cloud Computing / George Reese [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://broadcast.oreilly.com/2008/10/the-economics-of-cloud-c.html>.
 10. Katzan H. Cloud Software Service: Concepts, Technology, Economics / Harry Katzan // Service Science. – 2009. – № 1(4). – P. 256–269.
 11. Simple Model for Determining True Total Cost of Ownership for Data Centers / [J. Koomey, K. Brill, P. Turner, J. Stanley, B. Taylor] // Uptime Institute White paper. – 2007. – October. – 9 p.