

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ імені В. Н. КАРАЗІНА

**ТРАНСФОРМАЦІЯ
МІЖНАРОДНИХ
ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН
В ЕПОХУ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ**

Колективна монографія

За редакцією
професора А. П. Голікова, професора О. А. Довгаль

Харків – 2015

УДК 339.9
ББК 65.5
Т65

*Затверджено до друку рішенням Вченої ради
Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна
(протокол № 12 від 26 грудня 2014 р.)*

Рецензенти: **М. І. Макаренко** – доктор економічних наук, професор кафедри міжнародної економіки (Українська академія банківської справи Національного банку України);

Л. О. Українська – доктор економічних наук, професор кафедри політичної економії (Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця);

О. Л. Яременко – доктор економічних наук, професор (Національний банк України).

Трансформація міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації: колективна монографія/ кол. авт.; за ред. проф. А. П. Голікова, проф. О. А. Довгаль. – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2015. – 347 с.

У колективній монографії автори дали своє бачення теоретичних та практичних аспектів нових процесів і тенденцій трансформації міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації, які справляють і в найближчі десятиліття будуть справляти все більший вплив на всю світову економіку. Основну увагу зосереджено на аналізі сучасного стану та перспектив участі України в міжнародних економічних відносинах.

Книга призначена для науковців, викладачів, аспірантів і студентів вищих навчальних закладів, а також фахівців-практиків у галузі міжнародних економічних відносин.

**УДК 339.9
ББК 65.5**

© Харківський національний університет імені В. Н. Каразіна, 2015
© Голіков А. П., Довгаль О. А. та ін., 2015
© Дончик І. М., макет обкладинки, 2015

ЗМІСТ

ПЕРЕДМОВА	8
Розділ 1. ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН	10
1.1. Сучасні концепції міжнародної економічної інтеграції	11
1.1.1. Міжнародна економічна інтеграція як феномен трансформації міжнародних економічних відносин.....	11
1.1.2. Основні теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції...	14
1.1.3. Інституційні напрями дослідження міжнародної економічної інтеграції.....	20
Список використаних джерел.....	24
1.2. Регіональна економічна інтеграція в умовах глобалізації світового господарства	26
1.2.1. Теоретичні засади дослідження регіональної економічної інтеграції..	26
1.2.2. Об'єктивні та суб'єктивні ознаки сучасних процесів регіоналізації...	30
Список використаних джерел.....	37
1.3. Глобалізація vs регіоналізм: дихотомія світового економічного розвитку	38
1.3.1. Глобалізація та регіоналізація як тенденції світового економічного розвитку.....	38
1.3.2. Відкритий регіоналізм: моделі реалізації.....	43
Список використаних джерел.....	49
1.4. Світогосподарська взаємодія в інтегрованому глобальному світі: специфіка та динаміка	51
1.4.1. Аналіз подвійності як існої визначеності світогосподарського середовища.	51
1.4.2. Еволюція моделей світогосподарських зв'язків між різними формами міжнародних економічних відносин.....	56
1.4.3. Трансформація елементів інституційної структури світогосподарської взаємодії.....	62
Список використаних джерел.....	66

1.5. Новагеополітика: від абстрактної теорії до конкретної практики.....	67
1.5.1.Геополітика:суть і значення в сучасному світі.....	67
1.5.2.Новітехнологіїгеополітики.....	71
1.5.3.СШАтаЄСвконтекстігеополітики.....	75
1.5.4.ГеополітичнареволюціяXXIстоліття.....	76
Список використаних джерел.....	78
1.6.Новий міжнародний економічний порядок і морально-етичні норми конфуціанства.....	79
1.6.1.Протиріччя між суспільним характером виробництва і приватно-власницькою формою привласнення його результатів в умовах науково-технічного прогресу та глобалізації.....	79
1.6.2. Концепція нового міжнародного економічного порядку як альтернатива сучасним міжнародним відносинам.....	82
1.6.3.Проблеми втілення в життя НМЕП та її гуманізації.....	83
Список використаних джерел.....	84
1.7.Світова політика в умовах трансформаційних змін.....	85
1.7.1.Сучасна система міжнародних відносин.....	85
1.7.2.Проблеми політичної взаємодії держав на міжнародній арені.....	95
Список використаних джерел.....	104
Розділ 2.ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН.....	108
2.1. Інформаційно-комунікаційна економіка: світовий досвід.....	109
2.1.1.Теоретико-методологічні засади дослідження інформаційної економіки.....	109
2.1.2.Впровадження інформаційної економіки: досвід інших країн.....	113
Список використаних джерел.....	119
2.2. Перспективні напрями розвитку світової торгівлі в процесі глобалізації.....	121
2.2.1.Основні напрями та тенденції міжнародної торгівлі на попередніх етапах глобалізації.....	122
2.2.2.Сучасний стан міжнародної торгівлі та перспективи її розвитку..	129
Список використаних джерел.....	136
2.3. Міжнародна міграція трудових ресурсів як складова глобалізаційних перетворень.....	138
2.3.1.Особливості класифікації та етапів розвитку світових міграційних потоків.....	138

2.3.1. Міжнародна міграція трудових ресурсів на сучасному етапі: закономірності, чинники, проблемні питання.....	143
Список використаних джерел.....	151
2.4. Глобальна нестабільність як чинник трансформації міжнародних фінансових відносин.....	153
2.4.1. Теоретичні основи дослідження глобальної фінансової нестабільності.	153
2.4.2. Доцільність реформування міжнародних валютно-фінансових відносин в умовах глобальної нестабільності.....	161
Список використаних джерел.....	169
2.5. Діяльність фінансово-промислових груп в національних економіках.....	173
2.5.1. Теоретичні підходи до визначення поняття та змісту діяльності фінансово-промислових груп.....	173
2.5.2. Світовий досвід функціонування фінансово-промислових груп...	177
2.5.3. Характеристика діяльності промислово-фінансових груп в Україні..	180
Список використаних джерел.....	187
2.6. Транснаціоналізація туристичного бізнесу як напрям трансформації міжнародних економічних відносин.....	189
2.6.1. Етапи транснаціоналізації туристичного бізнесу.....	189
2.6.2. Характерні особливості транснаціоналізації туристичного бізнесу..	196
2.6.3. Рушійні сили процесу транснаціоналізації туристичного бізнесу..	201
Список використаних джерел.....	205
2.7. Глобальні проблеми як прояв кризового стану сучасного світового господарства.....	206
2.7.1. Взаємовплив і взаємозв'язок глобальних проблем світової економіки.	206
2.7.2. Глобальна продовольча проблема як прояв кризового стану сучасних світогосподарських зв'язків.....	212
Список використаних джерел.....	222
Розділ 3. Україна в міжнародних економічних відносинах: сучасний стан та перспективи.....	225
3.1. Сучасна Україна: виклики світової політики (в контексті розвитку держави та міжнародної безпеки).....	226
3.1.1. Економічна складова зовнішньополітичного іміджу держави.....	227
3.1.2. Інноваційна політика.....	230
3.1.3. Міжнародна безпека.....	235
Список використаних джерел.....	238

3.2. Міжнародна конкурентоспроможність економіки України:	
шлях до високотехнологічного розвитку.....	241
3.2.1. Теоретичні основи управління міжнародною конкурентоспроможністю.	241
3.2.2. Дослідження рівня міжнародної конкурентоспроможності економіки України як передумови її високотехнологічного розвитку.....	245
Список використаних джерел.....	249
3.3. Перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності машинобудування в умовах міжнародної інтеграції України...	251
3.3.1. Особливості зовнішньої торгівлі продукцією машинобудування України.....	251
3.3.2. Порівняння обсягів і структури зовнішньої торгівлі продукцією машинобудування України на основних регіональних ринках.....	255
Список використаних джерел.....	259
3.4. Високотехнологічний сектор України: глобальні та інтеграційні виклики.....	261
3.4.1. Особливості зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією України.....	261
3.4.2. Порівняння обсягів і структури зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією України на регіональних ринках..	264
Список використаних джерел.....	270
3.5. Науково-технічне співробітництво як фактор міжнародної інтеграції України.....	272
3.5.1. Особливості розвитку науково-технічного співробітництва України	272
3.5.2. Стан розвитку науково-технічної співпраці України з ЄС.....	274
3.5.3. Перспективи розвитку науково-технічної співпраці України з ЄС..	277
Список використаних джерел.....	284
3.6. Зовнішньоекономічні аспекти розвитку агропромислового комплексу України.....	285
3.6.1. Особливості зовнішньої торгівлі продукцією АПК України.....	285
3.6.2. Порівняння обсягів і структури зовнішньої торгівлі продукцією АПК України на регіональних ринках.....	289
Список використаних джерел.....	254
3.7. Перспективи розвитку паливно-енергетичного комплексу України в умовах міжнародної інтеграції.....	297
3.7.1. Особливості зовнішньої торгівлі продукцією паливно-енергетичного комплексу України.....	297
3.7.2. Стан і перспективи зовнішньої торгівлі паливно-енергетичними ресурсами з країнами Митного союзу.....	299

3.7.3.Перспективи розвитку енергетичного співробітництва з країнами ЄС.	300
Список використаних джерел.....	303
3.8.Правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.	305
3.8.1.Правове регулювання як процес впливу держави на зовнішньоекономічні відносини.....	305
3.8.2.Вплив держави на зовнішньоекономічну правосуб'єктність учасників міжнародного торговельно-економічного процесу.....	309
3.8.3.Проблемні питання правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні.....	317
Список використаних джерел.....	320
3.9.Транскордонне співробітництво України.....	321
3.9.1.Транскордонне співробітництво як специфічна сфера міжнародних економічних відносин.....	321
3.9.2.Єврорегіони як форма та інструмент транскордонного співробітництва.....	325
3.9.3.Сучасний стан транскордонного співробітництва України.....	331
Список використаних джерел.....	336
3.10.Регіоналізація і децентралізація як засоби підвищення ефективності управління в Україні.....	339
3.10.1.Регіоналізація і децентралізація як взаємопов'язані категорії системи управління.....	339
3.10.2.Досвід децентралізації управління в Україні.....	341
3.10.3.Бюджетна децентралізація.....	343
Список використаних джерел.....	345
ПІСЛЯМОВА.....	346

Визначальною ознакою сучасності є ускладнення міжнародних економічних відносин, прискорення науково-технологічних змін та збурення глобалізації господарського життя суспільства. Зазначені процеси знаменують формування так званої «епохи біфуркацій», за якої якісні глибинні перетворення охоплюють економіку практично всіх країн світу, відкриваючи нові можливості та породжуючи небачені загрози й ризики їхнього подальшого розвитку.

Питання трансформації міжнародних економічних відносин в епоху глобалізації постійно перебувають у полі зору як вітчизняних, так і зарубіжних дослідників, є предметом численних наукових дискусій. В межах однойменної теми нові актуальні аспекти дослідження в цьому напрямку проводяться науковцями кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. Це зумовлено, насамперед, світовою фінансово-економічною та соціально-політичною нестабільністю, яка засвідчила невідповідність ендогенних та екзогенних чинників бажаних світових трансформацій, загострення суперечностей між глобальною природою сучасних світогосподарських процесів та існуючими інституційно-організаційними механізмами їх урегулювання. Для малих відкритих економік нового типу, які функціонують у несприятливих умовах поглиблення нестійкості світогосподарської системи та прискореного входження до структур вже сформованих економічних зв'язків, питання самовизначення у глобальному середовищі та створення дієвих механізмів ефективною міжнародної інтеграції є пріоритетними напрямками наукових досліджень та практичної діяльності.

У монографії автори дали своє бачення сучасних тенденцій та напрямів глобалізаційних процесів, які супроводжуються трансформацією міжнародних економічних відносин, що приводить до формування принципово нових підходів до здійснення міжнародної економічної діяльності на різних рівнях.

Монографія складається з трьох розділів. Перший розділ присвячено дослідженню теоретико-методологічних засад трансформації міжнародних

економічних відносин; у другому розділі розглядаються глобалізаційні детермінанти трансформації міжнародних економічних відносин; у третьому розділі оцінюється сучасний стан та перспективи участі України в міжнародних економічних відносинах.

Основу авторського колективу представленої монографії склали викладачі та аспіранти кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна: § 1.1 –С. Гасім, к.е.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, В. О. Петухова, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §1.2– Н. І.Гончаренко, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §1.3– О. А.Довгаль, д.е.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, М. О. Лазарчук, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §1.4– О. А.Довгаль, д.е.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; § 1.5– Є. М.Воробйов, д.е.н., професор, зав. кафедри економічної теорії ХНУ імені В. Н. Каразіна, Т. І.Демченко, к. е. н., доцент кафедри економічної теорії ХНУ імені В. Н. Каразіна; §1.6– А. П.Голіков, д.г.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §1.7– В. М.Шамраєва, к.і.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §2.1 – О. В.Журавльов, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, О. Д. Златкіна, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §2.2 – І. О.Дерід, к. е. н., старший викладач кафедри економічної теорії ХНУ імені В. Н. Каразіна; §2.3 – О. В. Ханова, к.г.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §2.4 – Н. В.Непряжкіна, к. е. н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §2.5 – О. А. Шуба, к. е. н., доцент кафедри міжнародної економіки ХНУ імені В. Н. Каразіна; §2.6 – Г. В. Довгаль, к. е. н., професор м туристичного бізнесу ХНУ імені В. Н. Каразіна; §2.7 – В. І.Сідоров, к. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, Л. В.Малахова, к. е. н., викладач кафедри туристичного бізнесу ХНУ імені В. Н. Каразіна; §3.1 – Н. А. Казакова, к.г.н., зав. кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; § 3.2 – Н. І.Данько, к. е. н., доцент кафедри туристичного бізнесу ХНУ імені В. Н. Каразіна, Т. В.Данько, к. е. н., доцент кафедри фінансів НТУ «Харківський політехнічний інститут»; §3.3 – І. Ю. Матюшенко, к.т.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §3.4 – Д. М.Костенко, здобувач Науково-дослідницького центру індустріальних проблем розвитку НАН України; §3.5 – Д. О. Михайлова, аспірант кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §3.6 – Ю. М. Маханьова, аспі-

рант кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §3.7 – А. О. Костенко, здобувач. Науково-дослідницького центру індустріальних проблем розвитку НАН України; §3.8– В. М. Дмитрієв, доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §3.9– М. В. Шуба, к. е. н., ст. викл. кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна; §3.10– А. П. Голіков, д.г.н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, В. І. Сідоров, к. е. н., професор кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна, П. О. Черномаз, к.г.н., доцент кафедри міжнародних економічних відносин ХНУ імені В. Н. Каразіна.

Авторський колектив висловлює щирю вдячність рецензентам – доктору економічних наук, професору Української академії банківської справи Національного банку України М. І. Макаренку, доктору економічних наук, професору Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця Л. О. Українській; доктору економічних наук, професору, керівнику Апарату Ради Національного банку України О. Л. Яременко – за корисні й неупереджені зауваження та допомогу, надану під час роботи над монографією.

РОЗДІЛ 1

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН _____ ■

1.1. СУЧАСНІ КОНЦЕПЦІЇ

МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ _____ ■

За сучасних умов міжнародна економічна інтеграція стала одним із найбільш поширених, складних та багатограних явищ у світовому господарстві. Об'єктивний та наповнений численими протиріччями, цей процес значно впливає на формування вектору економічного, соціального та культурного розвитку сучасних країн світу.

1.1.1. Міжнародна економічна інтеграція як феномен трансформації міжнародних економічних відносин

Розвиток світової економіки на кінець ХХ сторіччя привів до суттєвої трансформації міжнародних економічних відносин, які зумовлені об'єктивною потребою країн і народів до координації зусиль з використання сировинних і людських ресурсів, товарного обміну та вирішення багатьох інших питань в різних сферах людської діяльності. Серед інших тенденцій, які позначилися у світовій економіці після Другої світової війни, найбільш відчутними стали зусилля націй до міжнародної економічної інтеграції (МЕІ).

У сучасній теорії міжнародних економічних відносин (МЕВ) інтеграцію зазвичай визначають як процес економічної взаємодії країн, що приводить до зближення національних господарств. Основою МЕІ є стійкі взаємозв'язки та міжнародний поділ праці [1].

В широкому розумінні МЕІ проявляється у стиранні відмінностей між економічними суб'єктами – представниками різних країн, це процес зближення, переплетіння, адаптації національних господарств світового співтовариства. В такому плані МЕІ розглядається як найвищий ступінь розвитку МЕВ [2, с. 37].

Інтеграція являє собою більш високий соціально-економічний, політичний, державно-правовий та культурний ступінь розвитку світового співтовариства держав і народів. Регіональна інтеграція є найбільш ефективним механізмом нейтралізації негативних наслідків глобалізації і в той же час дозволяє максимально використовувати її позитивні сторони. Всесвітній розвиток показує, що інтеграція є велінням часу, законом історії. Це не історична випадковість, а закономірне відображення об'єктивних пот-

реб часу. Саме інтеграція сприяє об'єднанню зусиль держав у вирішенні нагальних глобальних проблем людства [3].

Інтеграція (лат. *integration* – відновлення, поповнення) в абстрактно-теоретичному контексті означає стан зв'язаності окремих диференційованих частин і функцій системи в ціле, а також процес, що веде до такого стану [4, с.12].

В значенні поєднання окремих економік у більшій економічній угруповання використання слова «інтеграція» можна віднести до 1930–40-х рр. Ф. Махлуп називає Е. Хекшера, Г. Гайдікке та Г. фон Ейерна як перших авторів, які вжили термін «економічна інтеграція» в його сучасному розумінні [5].

Для визначення сутності МЕІ важливим є розуміння того, що інтеграційний процес відбувається на різних рівнях. У сучасній економічній літературі виділяють чотири рівня розвитку інтеграції. Перший рівень утворюється на рівні підприємств та організацій – безпосередніх виробників товарів та послуг і має головне значення. Саме тут виникають інтеграційні зв'язки в основних сферах відтворення, здійснюється структурна перебудова національних економік, що веде до їхнього взаємодоповнення і переплетіння. Із цієї причини зростання обсягів і розгалуження структур взаємної торгівлі, міжнародний рух капіталу, науково-виробнича кооперація, міграція робочої сили є вирішальними факторами розвитку інтеграційних процесів у цілому.

Другий – інтегрування основних ланок економік різних країн – доповнюється взаємодією на рівні держав. Така взаємодія здійснюється, по-перше, шляхом утворення умов інтеграційних процесів державними структурами, по-друге, безпосередньою участю державних підприємств та організацій у міжнародному економічному співробітництві.

Третій рівень розвитку інтеграційних процесів – взаємодія на рівні партій та організацій, соціальних груп, окремих громадян різних країн – може бути визначений як соціально-політичний. Така взаємодія має суспільний характер, змістом якого є утворення та розвиток політичних, релігійних, культурних, людських та інших передумов міждержавної інтеграції.

Четвертий рівень – це рівень власне інтеграційного угруповання економічної спільності із властивими їй характерними рисами та особливостями.

Будучи результатом міждержавного об'єднання, інтеграційне угруповання починає виступати як якісно нове та відносно самостійне утворення, що формує власну систему відносин як із кожним учасником об'єднання, так і поза ним. При цьому важливе значення мають чітке розмежування повноважень економічного угруповання як цілого та його окремих учасників, визначення умов взаємодії інтеграційної спільності з третіми державами, іншими міждержавними організаціями [6].

Інтеграція є природним, але не спонтанним явищем у світовій економіці, її спонукає низка визначальних умов. Для утворення економічного інтеграційного об'єднання країн необхідні певні політико-правові, економічні, соціально-культурні та інфраструктурні передумови. З політико-правової точки зору принципове значення має спільність політичного устрою і основного законодавства країн, що інтегруються. Ключовими економічними умовами інтеграції є: рівень розвитку країни, ресурсний і технологічний потенціали, ступінь зрілості економічних відносин, масштаби і перспективи розвитку економічних взаємозв'язків та ін. [2, с. 37–38].

1.1.2. Основні теоретичні концепції міжнародної економічної інтеграції

Хоча за історичними мірками феномен міжнародної економічної інтеграції є відносно новим у світовій економіці, до формування теорії економічної інтеграції залучилася ціла низка шкіл (напрямів), що відрізняються підходами до оцінки інтеграційних механізмів: неолібералізм (ринкова та ринково-інституціональна школи), структурна школа, дирижистська, функціональна та ін. В основному вони є осмисленням і систематизацією конкретних шляхів і форм розвитку інтеграційних утворень (як правило, на прикладі практики європейської інтеграції), а також методами узгодження різних областей господарської, соціальної і зовнішньої політики, механізмів взаємодії країн і суб'єктів господарювання, включаючи розбіжності між ними [7, с.28].

Слід зазначити, що в науковій літературі існують різні підходи до класифікацій теоретичних поглядів щодо МЕІ. Так, Булатов А. С., пропонує класифікацію концепцій розвитку інтеграційних процесів, в якій відокремлює неолібералізм (В. Рьопке, М. Алле), корпоративізм (С. Рольф, У. Росту), структуралізм (Г.Мюрдаль), неокейнсіанців (Р.Купер) та теоретиків дирижизму (Я.Тінбергер, Р. Санвальд, І.Штолер) [8, с.299–300], але оминає питання, чи це ранні, чи сучасні теорії.

Інші автори в неоліберальному напрямі відокремлюють ранню та пізню школи, пов'язуючи розвиток раннього неолібералізму з роботами Ст. Ріпці, М.Алле, а пізнього – з доробками Б.Баласса та ін. [9].

А.С.Філіпенко, відштовхуючись від існуючих визначень інтеграції, виділяє наступні школи сучасної економічної думки: ринкова, ринково-інституціональна та структурна (структуралістська). Водночас науковець звертає увагу, що за поглядами представники останньої школи суттєво відрізняються один від одного, але їх дозволяють об'єднати в одну групу різко критична позиція щодо традиційної теорії міжнародної торгівлі і прагнення розкрити структурний бік інтеграційного процесу [10, с.7–10].

Відсутність єдиного підходу до класифікації існуючих концепцій МЕІ пояснює той факт, що роботи тих самих дослідників в економічній літературі відносяться до різних наукових напрямів. Так, наприклад, доробки

П. Стріттена сучасні науковці відносять як до структуралістської школи [9; 10], так і до дирижиського напрямку [11]; напрацювання Р. Купера зараховують до двох споріднених напрямів – дирижизму [8; 11] та неокейнсіанства [9]. Втім, це не створює значної плутанини, оскільки здобутки всіх згаданих наукових течій органічно переплітаються в сучасній теорії МЕВ.

Якщо розглядати історичні межі виникнення та поширення наукових концепцій, що торкаються МЕІ, то теоретичний розквіт раннього неолібералізму прийшовся на 1950–1960-ті рр., пізнього неолібералізму та корпоративізму – на 1960-ті рр., неокейнсіанства, дирижизму та структуралізму – на 1970-ті рр.

Перші спроби побудови цілісної теоретичної концепції економічної інтеграції були здійснені в 1940-х рр. в рамках неоліберального підходу [12, с.6]. Втім інтенсивне формування теорії МЕІ почалось з 1950-х рр., чому сприяли політичні та економічні умови для розгортання міжнародної економічної інтеграції в Західній Європі.

Економічна інтеграція стала розглядатися в якості самостійного об'єкту дослідження в теорії МЕВ завдяки науковій роботі Дж. Вінера «Питання митного союзу» [13], що була опублікована у 1950 р. Саме з цією роботою, яка мала новаторський характер та була продовженням теорії вільної торгівлі, пов'язують закладення теоретичних основ аналізу міжнародних інтеграційних процесів.

Слід зазначити, що процес формування теорії МЕІ майже з самого початку супроводжувався концептуальним протистоянням між прибічниками неоліберальних та неокейнсіанських поглядів, яке досягло найбільшого загострення у 1960–1970-х рр.

В розвитку теорії МЕІ в рамках неолібералізму виділяють дві стадії: ранню та пізню, яким відповідають дві теоретичні школи – ринкова та ринково-інституціональна.

Розвиток ринкової школи пов'язаний з роботами таких вчених як Дж. Вінер, Дж. Мід, В. Рьопкета ін. Серед представників пізнього неолібералізму найбільш відомими є доробки Б. Баласса та М. Алле.

Ринкова школа виходила із постулату, що ринок є найкращим регулятором економіки, який не можна замінити жодним штучними механізмами з боку держави (принцип *laissez-faire*). В інтегрованому господарському просторі мають виконуватися такі самі умови для руху факторів виробництва, що і в національній ринковій системі. В єдиному господарському просторі кількох країн забезпечується конкуренція і повна свобода дії ринкових сил. У такому разі МЕІ вважається тим глибшою, чим вільнішою є дія ринкових сил та меншим є регулювальний вплив держави. Якщо держава втручається у сферу міжнародних економічних відносин, це призводить до негативних явищ (наприклад, інфляція) [4].

Однак з часом ці погляди виявилися неспроможними і були переглянуті в рамках пізнього неолібералізму. Представники ринково-інституціонального напрямку в своїх уявленнях про розвиток інтеграційних процесів виходили з того, що інтеграція є втіленням певної єдності економічних і політико-правових аспектів. Вони визнали необхідність певного регулювання спільного ринку, але за мінімального втручання держави у сферу міжнародної господарської інтеграції.

Одним із важливих теоретичних здобутків неолібералістського напрямку стало визначення форм економічної інтеграції, які стали певною мірою канонічними у сучасній теорії МЕІ. У роботі «Теорія економічної інтеграції» [14, с.124] Б.Баласса виокремив п'ять форм МЕІ, які еволюціонують від нижчого до вищого рівня розвитку: зона вільної торгівлі, митний союз, спільний ринок, економічний союз і стадія «повної економічної інтеграції», остання з яких у сучасному викладенні отримала назву «політичний союз». У подальшому до цих форм було додано ще одну завдяки М.Алле, який звернув увагу на першість преференційної торгівлі в стадійній послідовності. Таким чином, в сучасній економічній літературі найчастіше виділяють шість форм МЕІ, що відображаються в еволюційній послідовності (рис. 1.1.1.).

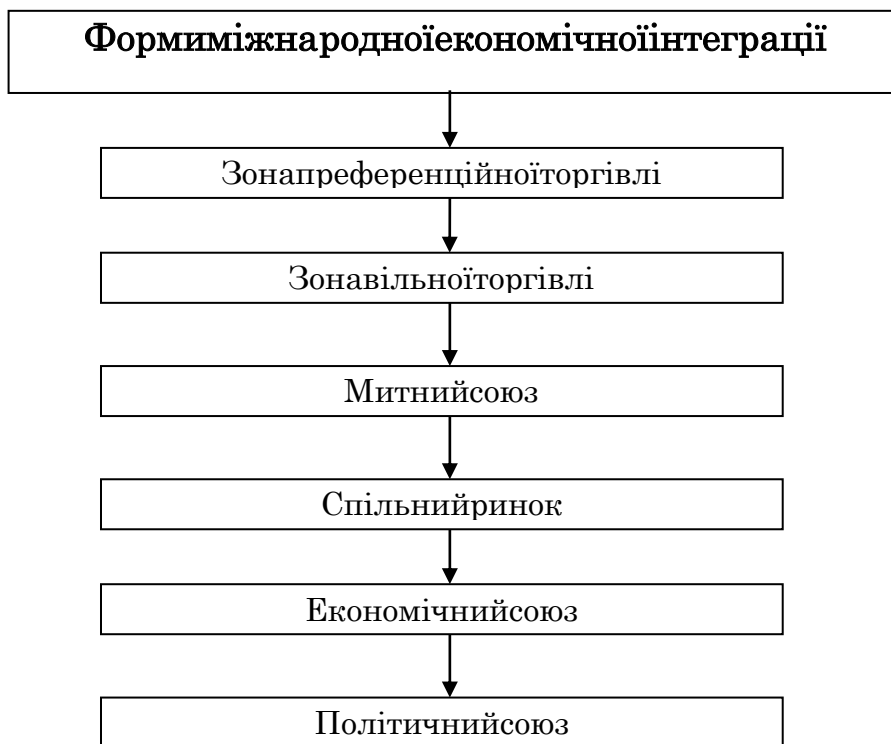


Рис. 1.1.1. Сучасна інтерпретація концепції неолібералізму щодо еволюції форм МЕІ [4; 14].

Зміст зазначених форм в сучасній теорії МЕІ розкривається у наступному.

Зона преференційної торгівлі – зона з пільговим торговельним режимом, коли декілька країн знижують взаємні імпорتنі тарифи, зберігаючи рівень тарифів у торгівлі з іншими країнами [15]. Принципом зони вільної торгівлі є режим найбільшого сприяння. Це означає, що торговельні пільги між двома державами не можуть бути слабшими, ніж інші пільги цих двох держав з іншими країнами у рамках цієї преференційної зони.

Зона вільної торгівлі є пільговою зоною регіонального типу, в межах якої підтримується вільна від митних і кількісних обмежень міжнародна торгівля країн, які в таку зону входять. Зона вільної торгівлі сприяє зростанню торгівлі між країнами, що входять до неї [15].

Митним союзом вважають спільну митну територію країни з ліквідаційними мірами стосовно мит та введенням єдиного митного тарифу до третіх країн. Метою створення митного союзу є полегшення взаємної торгівлі країн-учасниць і водночас уникнення додаткових перепон у торгівлі з третіми країнами [15].

Спільний ринок – це об'єднання національних ринків країн у єдиний ринок. У межах цього ринку діє спільна зовнішня та внутрішня торговельна політика.

Варто зауважити, що у єдиному ринку йде вільне переміщення капіталів, товарів, послуг та робочої сили. Щодо керівних органів у спільному ринку, то вони є наддержавними у торговельній сфері. Та крім митного союзу між країнами спільний ринок передбачає вільну мобільність їхніх факторів виробництва та введення загальних обмежень на рух таких факторів із третіми країнами. Наслідком створення спільного ринку є встановлення «чотирьох свобод», тобто вільного руху товарів, послуг, капіталу та робочої сили [16].

Економічний союз передбачає не тільки наявність спільного ринку, а й гармонізацію фіскальної, грошової, промислової, регіональної, транспортної – усіх видів економічної політики. Він спрямований на подальше розширення спільного ринку у сфері гармонізації національної економічної політики держав-членів таким чином, щоб забезпечити належне функціонування інтеграційної спільноти. Різниця між спільним ринком та економічним союзом є доволі невизначеною; вона, зокрема, полягає у наслідках для національної економічної політики, яких немає в умовах спільного ринку [16].

Політичний союз створюється на основі економічного союзу, де разом з економічною забезпечується і політична інтеграція [12].

Ще одним важливим внеском Б. Баласса в теорію міжнародної економічної інтеграції стало обґрунтування необхідності вивчення інтеграції не

тільки в якості статичного стану (кінцевого результату лібералізації), але і в якості динамічного процесу. Б.Баласса зазначав: «Ми пропонуємо визначати економічну інтеграцію як процес і як стан. Як процес вона передбачає заходи, що застосовуються в різних національних державах для усунення дискримінації між економічними одиницями. Як стан вона може бути представлена як відсутність різних форм дискримінації між національними економіками» [14, р.1]. У подальшому такий двоєдиний підхід був визнаний загальноприйнятним у науковому середовищі.

Наукові течії, що опонували ліберальним поглядам та розвивалися на підґрунті неокейнсіанства, також значно збагатили теоретичне знання про міжнародну економічну інтеграцію. Зокрема, прибічник неокейнсіанських ідей Р.Купер викрив головну проблему регіональної інтеграції, а саме існування двох можливих варіантів розвитку економічної інтеграції: а) об'єднання країн з наступною втратою ними суверенітету і взаємним погодженням економічної політики; б) інтеграція з максимальним збереженням національної автономії [17, с.122]. Представники дирижизму Я. Тінберг та Дж. Піндер напруцювали найважливіші для розуміння сутності економічної інтеграції поняття «негативної» і «позитивної» інтеграції. Відповідно до цих понять теоретичні погляди представників неоліберального напрямку були орієнтовані на «негативну інтеграцію», тобто усунення міжкраїнових господарських бар'єрів (насамперед, торгових і валютних), а «дирижистів» – на «позитивну інтеграцію», тобто створення нової якості економічного середовища, яке б дозволило національним господарствам, що тісно переплетені, функціонувати в оптимальному режимі [18, с.29].

Загалом, у центрі уваги дослідників дирижистського напрямку знаходилося питання пошуку балансу між інтересами національного господарства та регіонального господарства, яке утворюється внаслідок інтеграції, що, на їхню думку, вимагало розробки спільної економічної політики, координації кредитної політики та узгодження соціального законодавства.

Запропонований «дирижистами» підхід до визначення сутності економічної інтеграції як гармонізації національних економічних, соціальних та інших заходів між країнами-учасниками, здійснення спільної економічної політики за допомогою міждержавних та/або наднаціональних органів у 1970-х рр. став домінуючим в науковому співтоваристві і по суті був реалізований в європейській моделі інтеграції [12, с.9].

Втім, на необхідності узгодження тих чи інших сфер економічної і соціальної політики країн, що націлені на утворення інтеграційного об'єднання, наголошували і структуралісти. Так, П. Стріттен підінтеграцією розумів «спільну політику зайнятості, спільну монетарну і фіскальну політику, а також спільну антимонопольну політику» [19].

Представники цієї наукової течії (Г. Мюрдаль, А. Маршалл, Ф. Перру) також застерігали від надмірної лібералізації в процесі інтеграційного на-

ближення країн. В своїх роботах вони звертали увагу на те, що лібералізація руху товарів і факторів виробництва призводить до нерівномірності економічного розвитку регіонів всередині інтеграційного комплексу. Для досягнення справжньої інтеграції, на їхню думку, необхідні структурні перетворення в країнах, що інтегруються, які б наближували їх одна до одної та приводили до формування якісно нового господарчого утворення. Так, на думку засновника структуралізму Г. Мюрдаля, ринковий механізм швидше призводить до збільшення, ніж до зменшення нерівності між регіонами, а створення об'єднаного ринку само по собі не приносить більш ефективного розміщення ресурсів і не впливає на зростання продуктивності праці [20]. Тому в його концепції пріоритет віддається необхідності забезпечення рівних можливостей усім учасникам інтеграційного процесу, а не свободі конкуренції [21, с.74]. А. Маршалл, розвиваючи думку про справжню інтеграцію, наголошує, що вона можлива лише на стадії економічного союзу, коли відбувається взаємопроникнення національних господарств, і пов'язана зі змінами в їхній структурі [17, с. 122].

Цінним внеском структуралістів у розуміння закономірностей розвитку інтеграційних процесів є визначення вирішальної ролі монополістичного капіталу в прискоренні економічної інтеграції. Відповідно до концепції Ф. Перру, в основі розвитку світового господарства лежить свідомо, цілеспрямована діяльність «рушійних одиниць», або «полюсів зростання», якими, на його думку, є великі фірми, промислові комплекси, цілі галузі національної економіки. Взаємодія активних «полюсів зростання» з навколишнім середовищем призводить до появи «полюсів розвитку», подальша економічна взаємодія яких формує «зони розвитку» та «осі розвитку». Вони, в свою чергу, взаємно притягуючись, утворюють «зони інтеграції», які представляють собою складну взаємовигідну господарську систему, що виходить за межі національних інтересів і охоплює цілі регіони. В умовах створення і функціонування «зон інтеграції» найважливішими завданнями економічної політики держави є формування «полюсів зростання» і свідоме управління середовищем поширення їх ефектів.

Таким чином, ідеї структуралістів щодо МЕІ зосереджені на питанні усунення нерівномірності розвитку країн та регіонів, що інтегруються. При цьому важливо зазначити, що в рамках цього наукового напрямку було приділено значну увагу ролі неекономічних чинників в розвитку МЕІ. Так, Г. Мюрдаль ввів до теорії МЕІ поняття «національна інтеграція», яке пов'язане з національними політичними інтересами, які, на його думку, значно впливають на розміщення ресурсів у світовій економіці [21, с.74]. За твердженням вченого, «економіст, який не бере до уваги вплив політичних і соціальних сил на економічні події, просто небезпечний» [22].

Уявлення про те, що спонукачем інтеграційних процесів є транснаціональні корпорації, які своєю діяльністю значно впливають на сучасні еко-

номічні процеси, споріднює структуралізм з іншим напрямом досліджень МЕІ – корпорационалізмом. Відомими представниками цього напрямку є С. Рольф та Ю. Росту, які вважали, що функціонування транснаціональних корпорацій здатне забезпечити інтегрування міжнародної економіки та її збалансований розвиток. В теоретичному зображенні корпорационалістів інтеграція виглядає як процес, під час якого відбувається вирівнювання, усереднення рівня заробітної плати, ставок відсотка, технології та інших факторів економіки, що зазнають вплив ззовні. При цьому критерієм інтегрованості економік стає ступінь уніфікації умов функціонування ринків [12, с. 11].

Слід зазначити, що вищеописані теоретичні напрями дослідження міжнародної економічної інтеграції ґрунтуються на базових концепціях економічної теорії, тому в науковій літературі вони отримали назву «економічних» теорій інтеграції [12]. Втім, наукове осмислення феномену міжнародної економічної інтеграції завжди відбувалося на перетині економічних дисциплін з іншими гуманітарними науками (соціологією, політологією, суспільною психологією), завдяки чому сформувалася низка інституціональних теорій інтеграції (або так званих «політичних» концепцій інтеграції). Незважаючи на «відступництво» цих концепцій від виключно економічної спрямованості, вони становлять значний інтерес у теорії МЕН у зв'язку з тим, що складають теоретичну базу досліджень європейської інтеграції.

1.1.3. Інституційні напрями дослідження міжнародної економічної інтеграції

Необхідно визнати, що інституціональних теорій інтеграції на сьогодні дуже багато і вони є такими, що динамічно розвиваються. Почавши своє зародження з пошуку моделей подолання конфронтації європейських націй у період після Другої світової війни, концепції «політичної інтеграції» значно помножилися у ХХІ сторіччі, ознаменували його потужним «вибухом» нових теорій євроінтеграції [23, с. 17].

Серед основних наукових течій, що формують дискусію з концептуальних проблем євроінтеграції, слід згадати федералізм, функціоналізм та неофункціоналізм, трансакційний підхід, інтергавернменталізм та інші.

Першим структурованим підходом до вирішення проблеми конфронтації європейських націй був федералізм, доцільність якого обґрунтовували у своїх роботах Р. Куденгуве-Калергі, Ж. Монне, В. Галлштайн і А. Спінеллі [24, с.24]. В основні наукових поглядів федералістів є теза про необхідність створення цілісної федерації європейських держав замість існуючих країн, що має супроводжуватися формуванням наднаціональних інститутів, яким національна влада делегує широкі повноваження [12,

с. 12]. Саме у такий спосіб, на їхню думку, можна забезпечити політичну та економічну безпеку громадян.

Стисло зміст федералізму передає вислів Е. Уїстріча: «Сутність федералізму полягає в децентралізації влади скрізь, де це необхідно» [25]. На практиці ідеї федералістів виявилися дещо відірваними від реального життя. І хоча після Другої світової війни федералізм набув певної популярності, його можна назвати скоріш теоретичним підходом або стратегією досягнення спільних цілей європейських країн, ніж цілісною концепцією розвитку інтеграційних процесів. Втім, в останні роки ідеї федералізму почали відроджуватися у зв'язку з пошуком перспективних напрямів розвитку ЄС.

Альтернативним напрямом дослідження європейської інтеграції є транзакційний підхід, який отримав таку назву завдяки спеціальній методиці математичного аналізу значущості різних видів транзакцій, яку використовував в своїх дослідженнях його засновник К. Дойч. Інші назви цього напрямку, що зустрічаються у науковій літературі [12, с.18] – комунікаційний підхід або теорія «співтовариств безпеки».

В своїх дослідженнях К. Дойч та його послідовники розглядали міждержавну інтеграцію як складне багатофакторне явище, необхідним елементом у дослідженні якого є транснаціональний обмін. Іншими важливими чинниками, що впливають на виникнення та розвиток інтеграційних процесів, на їхню думку, є соціальний, культурний та політичний обмін.

Слід зазначити, що в рамках даного підходу дослідження зосереджувалися на політичних аспектах інтеграції, у той час як економічній інтеграції було приділено незначну увагу. Транзакційний підхід характеризувався низкою недоліків та був розкритикований з боку цілої низки дослідників, зокрема С. Хоффмана, Е. Хааса, К. Фрідріха та ін. Методологічна слабкість даного підходу проявилася, перш за все, в тому, що він не враховував численні фактори, які зумовлюють характер та темпи інтеграції. Але до здобутків К.Дойча слід віднести визначення соціально-психологічних аспектів формування економічного та політичного союзів, а також якісних рис інтеграції, відсутність яких знижує шанси на успіх інтеграційного процесу, та причини розвитку дезінтеграції. Напрацювання вченого активно використовувалися представниками інших наукових течій, що досліджували інтеграційні процеси, зокрема, неофункціоналістами.

За сучасних умов саме неофункціоналізм став однією з провідних теорій європейської інтеграції. Відмінною рисою та перевагою функціоналізму, яка забезпечила його та подальшу еволюцію в неофункціональній доктрині, є головний акцент на економічних аспектах інтеграції, а саме на функціях, які має виконувати міжнародна спільнота.

Засновник функціональної теорії МЕІ Дж. Мітрані в основу цієї концепції поклав розмежування політично-конституційного та технічно-функціонального співробітництва. Він і його послідовники негативно ста-

вилися як до федерального, так і до конфедеративного політичного устрою, вважаючи найпрогресивнішою інтеграцію не географічну, а інтеграцію за функціональною ознакою [7, с. 36].

Обстоюючи доцільність розвитку міжнародних організацій технічного типу, структурованих на основі функціонального принципу, функціональна концепція по суті стала теоретичним підґрунтям створення Європейського об'єднання вугілля і сталі (ЄОВС), яке започаткувало процес європейської інтеграції.

Неофункціоналізм, який частково відкинув центральні положення Дж. Мітрані та активно використовував ідеї федеративної школи, став першою всеосяжною теорією європейської інтеграції, що дає пояснення конкретним механізмам і рушійним силам інтеграційного процесу. Започаткування неофункціоналізму як самостійної наукової течії пов'язане з роботою Е. Хааса «Об'єднання Європи: політичні, соціальні і економічні сили, 1950–1957» [26].

Однією із найважливіших напрацювань неофункціоналізму є визначення ефекту «переливання» (*spill-over effect*). Е. Хаас характеризував ефект «переливання» як ситуацію, за якої створення і поглиблення інтеграції в одному секторі економіки створює тиск на суміжні сектори. Відповідно до визначення послідовника Хааса Л.Ліндберга, «переливання» має місце тоді, коли «дана дія, що здійснюється для досягнення певної мети, веде до створення ситуації, в якій досягнення спочатку поставленої мети може бути забезпечене лише прийняттям нових дій, які, в свою чергу, створюють нові умови і необхідність більш активній діяльності і т.д.» [12, с. 15–16]. Таким чином, інтеграційний процес розвивається за певною логікою: йому властиві розширення та поширення на нові області, сфери економічного і суспільного життя [12, с.16]. При цьому сутність процесу «переливання» полягає не просто в збільшенні взаємозалежності між державами, але й в тому, що подальша економічна інтеграція потребуватиме створення наднаціонального регулюючого органу. В такому випадку економічну співпрацю буде підкріплено співпрацею політичною. При цьому вкрай важливо, щоб політика йшла за економікою, а не навпаки. Концепція «переливання» була, зокрема, використана неофункціоналістами з метою пояснення економічного ланцюжка інтеграції: перехід зони вільної торгівлі в митний союз, потім – загальний ринок, і надалі – у економічний і валютний союз [27. с.133].

Практичним здобутком неофункціоналістів стала розробка системи кількісних показників інтеграційного процесу: 12 таких показників відокремлюють за підходом Е. Хааса і 22 критерії визначають за підходом Л. Ліндберга.

Як і усі теоретичні концепції МЕІ, неофункціоналізм піддавався критиці, але відсутність догматизму дозволила цьому напряму швидко еволю-

ціонувати, поступово збагачуючись новими ідеями. Теоретична гнучкість відносно до політичних реалій сприяла тому, що з 1960-х рр. неофункціоналістська теорія стала провідною та найбільш авторитетною серед існуючих теоретичних концепцій МЕІ, а тому значно вплинула на визначення архітекτονіки європейської інтеграції.

До середини 1990-х рр. неофункціоналізм та інтергавернменталізм були основними теоріями, що намагались пояснити процес євроінтеграції. [28, с.151]. В розробленій С. Хоффманом теорії інтергавернменталізму наголошувалося на тому, що національні уряди є центральними акторами в інтеграційному процесі, а тому євроінтеграція формується та реалізується через їхню зовнішню політику.

Одновленою та вдосконаленою ця концепція постала в ліберальному інтергавернменталізмі Е.Моравчика, відповідно до якої процес інтеграції являє собою гру на двох рівнях. На рівні формування національних інтересів діють соціологічні закономірності з узгодження інтересів різних груп, внаслідок чого визначаються цілі та переваги («попит на інтеграцію»), з якими держава виходить на другий рівень гри – торг на міжурядовому рівні («пропозиція інтеграційних рішень»). Виходячи з того, що найважливіша мета будь-якого національного органу управління – збереження влади, Е. Моравчик вважає визначальною у формуванні остаточних інтеграційних рішень роль внутрішньої політики, яка детермінує умови зовнішньополітичного торгу. Таким чином, національний уряд отримує внутрішньополітичну підтримку, визнаючи інтереси найбільш впливових груп і приймаючи пропонувані ними політичні рішення, які й проводяться надалі урядом під час міждержавних переговорів [12, с. 22].

Поступово розвиток інституціональних теорій інтеграції, які в останні десятиріччя зайняли провідні позиції в формуванні теоретичних засад європейської інтеграції, збувся до вибору між міжурядовою та інституціональною школами. Останніми роками на базі порівняльної політики активно розвивався підхід під назвою «новий» чи «історичний» інституціоналізм. Новий інституціоналізм ставить успіх інтеграції в залежність від ефектної діяльності наднаціональних інституцій [28, с. 152]. Хоча національні уряди визнаються як ключові актори в процесах розвитку європейської інтеграції, їх позиція на переговорах щодо нових угод залежить від характеру їх участі в ЄС [24, с.36–37].

Слід зазначити, що в плані теоретичних обґрунтувань феномен європейської інтеграції виявився надзвичайно плідним, зважаючи на високу інтенсивність інтеграційних процесів саме в цій частині світової економіки. Однак яку б назву не отримували ті чи інші наукові концепції МЕІ, позначаючи оновлення чи ґрунтовне переосмислення існуючих теорій, з часом вони також потребуватимуть перегляду відповідно до нових викликів глобальної економіки та особливостей трансформації МЄВ. Відтак слід

очікувати нових підходів до дослідження інтеграційних процесів, зокрема, в рамках європейської інтеграції.

Можна також припустити, що формування уявлень про феномен МЕІ і надалі відбуватиметься в русі загальних тенденцій розвитку світової економічної думки, яка постійно збагачується не тільки власним накопиченням теоретичного знання, але й через взаємодію з іншими галузями науки.

Список використаних джерел

1. Голіков А.П. – Світове господарство та міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / Голіков А.П., Казакова Н. А., Григорова Л. І. та ін. – Сімферополь, СОНАТ, 2003. – 432 с.
2. Довгаль Е.А. Международная экономика : учеб. пособие для студ. высш. учеб. заведений / Е. А. Довгаль; Нар. укр. акад. – Х., 2001. – 264 с.
3. Шеръязданова К. Г. Современные интеграционные процессы: учебное пособие/ К. Г. Шеръязданова–Астана: Академия гос. упр. при Президенте РК, 2010. –107 с.
4. Філіпенко А.С. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності / А. С. Філіпенко, В.С.Будкін, М.А. Дудченко та ін. – К.: Знання України, 2005 – 304 с.
5. Этимология экономической интеграции [Электронный ресурс]: веб-сайт. – Режим доступа : <http://www.ereport.ru/articles/mirecon/ecint.htm>.
6. Амеліна І. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб./ І. В. Амеліна, Т. Л. Попова, С. В. Владимиров– К.: «Центр учбової літератури», 2013. – 256 с.
7. Резніков В.В. Формування комплексного підходу щодо вдосконалення державного регулювання механізму міжнародної інтеграції України: монографія / В.В. Резніков. –Х. : Екограф, 2011. – 168 с.
8. Мировая экономика : учебник / под ред. проф. А.С. Булатова. – М.: Юрист, 1999. – 734 с.
9. Серета В. И. Особенности интеграционного взаимодействия стран на современном этапе экономического развития / В. И. Серета // Экономика Крыма. – 2011. – №3 (36). – С. 300–304.
10. Філіпенко А. С. Природа та особливості сучасного міжнародного інтеграційного процесу/А. С. Філіпенко // Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія / [А.С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін.] – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
11. Молчанова Е. Ю. Концепції інтеграційного розвитку [Електронний ресурс] / Е. Ю. Молчанова. – Режим доступа : http://kneu.edu.ua/get_file.php?id=1217.
12. Ушкалова Д.И. Теоретические подходы к исследованию международной экономической интеграции/Д. И. Ушкалова, М. Ю. Головин– М. : Институт экономики РАН, 2011. – 44 с.

13. Viner J. The Customs Union Issue / J. Viner – New York, 1950 – 221 p.
14. The Theory of Economic Integration / Balassa B. – Homewood, Ill.: R. D. Irwin, 1961. – 216 p.
15. Школа І. М. Міжнародні економічні відносини : підручник / І. М. Школа. – 2-ге видання, перероб. і доповн. – Чернівці, 2007 – 544 с.
16. Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини / А. С. Філіпенко – К.: Либідь, 2008 – 401 с.
17. Левківський В. М. Теоретичні засади формування та розвитку міжнародної економічної інтеграції / В. М. Левківський, В. Г. Антоненко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2012. – № 2(14). – С. 120–124.
18. Обуховский В. В. Теории международной экономической интеграции. / В. В. Обуховский // Экономика XXI века. – 2007. – № 1. – С. 27–46.
19. Streeten P. Economic Intergration. Aspects and Problems. Second Revised and Enlarged Edition. – Leyden, 1964. – P. 16–17.
20. Myrdal G. Economic Theory and Under-developed Regions Vol. 12 / G. Myrdal. – London, 1963. – P. 23–38.
21. Васильева Е. Э. Теории региональной интеграции: развитие и значение в формировании основ трансграничного сотрудничества / Е. Э. Васильева, Е. С. Данилюк // Вісник БДУ – Серія 3. – 2009. – № 3. – С. 72–75
22. Гуннар Мюрдаль – Нобелевская премия по экономике 1974 г. [Електронний ресурс]: веб-сайт Цифрової бібліотеки України. – Режим доступу: <http://elib.org.ua/>.
23. Беренда С. В. Еволюція економічної інтеграції в країнах Європи: монографія // С. В. Беренда. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2012. – 168 с.
24. Грінченко Ю. Л. Інституційна теорія інтеграції / Ю. Л. Грінченко // Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія / [А. С. Філіпенко (кер. авт. кол.), В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін.] – К.: Знання України, 2004. – 304 с.
25. Wistrich E. The United States of Europe / E. Wistrich. – London: Routledge, 1994. – P. 2.
26. Haas Ernst B. The Uniting of Europe: Political, Social and Economic Forces, 1950–1957 / B. Haas Ernst. – Stanford: Stanford University Press, 1958. – 552 p.
27. Сонин О. В. Теоретические концепции региональных интеграционных процессов / О. В. Сонин // Вестник МИЛ. – 2011. – № 2. – С. 126–140.
28. Трегуб О. І. Теоретичні засади європейської інтеграції / О. І. Трегуб // ГРАНІ. – 2013. – № 9. – С. 148–153.

1.2. РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІЧНА ІНТЕГРАЦІЯ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА _____ ■

Глобалізація економічної діяльності якісно і кількісно змінює інституційне середовище світової економіки, перетворює взаємозв'язки і взаємозалежності між міжнародними інститутами, обумовлює необхідність зміни ракурсу дослідження особливостей розвитку світової економіки в рамках нової інституціональної парадигми.

Вплив процесу глобалізації формує нові характеристики даного процесу, загострюючи конкуренцію між інтеграційними об'єднаннями. Рух країн до регіональної економічної інтеграції стає однією з домінуючих тенденцій сучасного етапу розвитку світової економіки. Економічна регіоналізація як одна з тенденцій утворення глобального економічного простору сприяє формуванню економічних зв'язків із превалюванням наднаціональних інтересів, вирівнюванню основних характеристик міжнародних ринків, створенню умов для проведення реформ у рамках самого угруповання, взаємовідкритості економік країн-членів об'єднання. Отже, така фундаментальна категорія світоустрою, як держава, втрачає своє значення, навпаки, домінуючого значення набувають великі регіональні простори, які концентрують найбільш економічно розвинені та політично-впливові центри, на базі яких передбачається створення єдиного економічного та військово-політичного міжконтинентального блоку [1].

У зв'язку з цим підвищується актуальність дослідження не лише особливостей інтеграційного співробітництва країн, але і можливостей підвищення ефективності першого та його впливу на прогрес національних економік у нових умовах загострення конкуренції та глобалізації.

1.2.1. Теоретичні засади дослідження регіональної економічної інтеграції

Різні питання глобалізації та регіональної економічної інтеграції країн на сучасному етапі розвитку світової економіки розглядаються як вітчизняними, так і зарубіжними дослідниками.

Ціла низка робіт західних вчених присвячена дослідженню наслідків розвитку процесу глобалізації світової економіки, зокрема інтеграції та тенденціям глобалізації ринків капіталу (Б. Баласса, Дж. Вайнер, Д. Гольдвлатт, Дж. Імбс, Е. Макгрю, А. Уінтерс, Д. Хелд), дослідженню економічної

природи глобалізації та її впливу на трансформацію світової економіки (Е. Гідденс, К. Омае, Дж. Розенау, Дж. Томпсон, П. Хірст), взаємозв'язку глобалізації та стабільності національних економік (Дж. Айзенман, І. Ансофф, Дж. Сакс, К. Добсон, Дж. Лі, М. Портер, І. Фішер, М. Фрідман, Р. Хафбауер тощо).

Сучасні аспекти глобалізації світової економіки, міжнародної економічної інтеграції та міжнародної конкуренції представлені в роботах російських учених Є. Авдокушина, О. Архіпова, С. Борисової, В. Волошина, С. Глазьєва, М. Делягіна, М. Кузнєцова, В. Оболенського, М. Осьмової, О. Пилипенка, В. Рибалкіна, В. Самофалова, П. Таранова, Р. Хазбулатова та ін.

Теоретичні та прикладні аспекти проблеми глобалізації, її впливу на соціально-економічний розвиток країн світу та регіоналізації активно досліджували такі вітчизняні економісти, як В. Базилевич, Я. Белінська, О. Білорус, В. Будкін, О. Булатова, Б. Гаврилишин, А. Гальчинський, В. Геєць, Н. Гражевська, Я. Жаліло, Б. Кваснюк, Д. Лук'яненко, Ю. Макогон, В. Новицький, Ю. Пахомов, В. Рокоча, В. Сіденко, О. Скаленко, С. Соколенко, Я. Столярчук, А. Філіпенко, В. Чужиков, А. Чухно, В. Юрчишин тощо.

Разом з тим, питання вдосконалення механізму здійснення регіональної економічної інтеграції залишаються дискусійними. Вони вимагають систематизації, теоретичного осмислення, узагальнення напрямків аналізу та визначення основних трендів подальшого розвитку в контексті впливу глобалізації.

На основі ґрунтовного вивчення теорій глобальних економічних систем (1950–1960-ті рр. ХХ ст.) – світ-системного аналізу І. Уоллерстайна, теорії Е. Гідденса та Л. Склера; теорії глобальних економічних систем на основі критики теорії світ-системного аналізу (1980-ті рр. ХХ ст.) – теорії Р. Робертсона, Г. Терборна; теорії детериторизації соціального (1990-ті – початок ХХІ ст.) – концепція «уявних світів» А. Аппадурі, теорія М. Уотерса; теорії глобальних економічних систем у нових соціально-історичних умовах (кінець 1990-х – початок ХХІ ст.) – теорія Й. Бартельсона, Ж. Бодрійяра; альтернативні неотехнологічні теорії глобалізації М. Познера, М. Портера (кінець 1990-х – початок ХХІ ст.) встановлено, що глобалізація має об'єктивне науково-технологічне походження, що пов'язане із становленням у 1960–1970-х рр. ХХ ст. постіндустріального суспільства, поширенням процесів комп'ютеризації, роботизації, автоматизації, використанням мобільного зв'язку, Інтернету, стрімким розвитком систем електронних рахунків, супутникового, оптико-волоконного зв'язку, що у кінцевому результаті має наслідком абсолютно нові процеси, явища, структури, пропорції [2].

Господарські суб'єкти міжнародних економічних відносин набули тенденційних рис глобалізації через транснаціоналізацію та регіоналізацію. Транснаціоналізація як тенденція розвитку глобалізації проявляється в тому, що діяльність ТНК охоплює різні країни, стирає межі національних кордонів, перетворює їх на поле своєї діяльності та приєднує до єдиного глобального ринку. Суть регіоналізації як тенденції полягає у частковому об'єднанні макросуб'єктами галузей економіки та ринків різних країн, синхронізації деяких економічних процесів у міжнародному масштабі. Здійснення регіоналізації стає можливим лише за наявності узгодженого регулювання або втручання урядів відповідних країн у регіональні економічні процеси, оскільки цього потребує переплетення їх економік [3].

Сьогодні ми бачимо, що однією з найбільш очевидних тенденцій розвитку сучасної світової економіки є прагнення різних країн до економічної інтеграції. Усвідомлюючи важливість поглиблення інтеграції, держави стратегічно націлені на зближення своїх позицій у найважливіших питаннях економічної та фінансової взаємодії, а також у формуванні механізму реалізації даних процесів.

Використання теорії митного союзу Я. Вайнера як прикладної області зовнішньоекономічної теорії для оцінки наслідків економічної інтеграції дозволяє стверджувати, що найбільш рельєфно виділяється процес регіональної економічної інтеграції (табл.1.2.1).

Таблиця 1.2.1

Етапи регіональної економічної інтеграції

Етапи	Приклад
Зона вільної торгівлі	Європейська асоціація вільної торгівлі (1958–1969рр.), Північноамериканська угода про вільну торгівлю – НАФТА (1994р.), Балтійська зона вільної торгівлі (1993р.), Угода про свободу торгівлі країн АСЕАН (1992р.)
Митний союз	Європейський Союз (1968–1976рр.), Бенілюкс (з 1948 р.), Митний союз Білорусі та Російської Федерації
Єдиний внутрішній (спільний) ринок	Європейський Союз (1987–1992рр.), Карибський спільний ринок – КАРИКОМ (1973р.), Спільний ринок країн Південної Америки – МЕРКОСУР (1991р.)
Економічний і валютний союз	Європейський Союз (з 1993р.), Союз арабського Магрибу (1989р.), Західноафриканський економічний і валютний союз (1994р.), Співдружність незалежних держав – СНД (1992р.)

Інтеграційне угруповання має сприяти зростанню добробуту не тільки членів угруповання, але і третіх країн. Підвищення добробуту в країні відбувається в тому випадку, коли виробництво в цій країні – члені інтеграційного угруповання заміщується дешевим імпортом іншої країни - учасниці. За припущення повного використання економічних ресурсів, як до, та і після входження держави до інтеграційного угруповання, таке приєднан-

ня збільшує добробут країни-члена, оскільки в дію вступає принцип порівняльної переваги і зумовлена ним спеціалізація у виробництві. Треті країни вииграють, оскільки діє мультиплікативний ефект.

У більшості зарубіжних і вітчизняних досліджень економічної інтеграції домінують її кількісні аспекти, в основному горизонтальних процесів розширення, за недооцінки важливих якісних аспектів її розвитку та оптимізації формування інститутів її регулювання і трансформації, з урахуванням активної модернізації у світі теоретичних напрацювань та практичного негативного і позитивного досвіду її структурної та процесної еволюції.

Значні якісні зміни світової економіки і характеру інтеграційного співробітництва свідчать про необхідність нових підходів і індикаторів розвитку регіональної інтеграції у світовій економіці. Необхідність нових акцентів і напрямів досліджень регіональної економічної інтеграції обумовлена низкою важливих причин, серед яких можна виділити наступні. По-перше, країни, що розвиваються, все активніше звертаються до регіональної інтеграції як до інструменту економічного розвитку, однак фактична ефективність цього інструменту потребує більш коректної оцінки та ретроспективної переоцінки з урахуванням критичного аналізу світового досвіду розвитку інтеграційних процесів у нових умовах міжнародної конкуренції. По-друге, регіональна інтеграція являє собою важливу частину загальносвітового економічного процесу і прогресу, і її багатоплановий вплив на еволюцію країн, що розвиваються, вимагає більш глибокого осмислення.

Розвиток процесу регіональної економічної інтеграції відбувається поетапно. При цьому кожен з етапів розвитку процесу економічної інтеграції відрізняється рішенням певного кола завдань в умовах інституціональних обмежень: трансакційні витрати, повнота інформації, а також особливості процесів прийняття рішень з урахуванням цих обмежень. У результаті економічна інтеграція як загальний процес, в який втягуються групи країн в умовах глобалізації, піднімається на новий щабель, реалізуючи свій інституційний потенціал. Таким чином, дані інституціональні обмеження можуть бути обрані в якості критеріїв етапізації процесу регіональної економічної інтеграції в умовах глобалізації світової економіки: 1) трансакційні витрати утворення та функціонування інтеграційних об'єднань; 2) повнота інформації про стан національних економік; 3) особливості процесів прийняття рішень з управління економічними об'єднаннями (формування регіональних (наднаціональних) органів управління).

Використання міждержавної торгівлі в процесі зближення ринків країн інтеграційного об'єднання породжує новий тип торговельних відносин, які стають невід'ємною складовою виробничого процесу в масштабах регіону, як наслідок, формується регіональна система господарювання. Це стає підґрунтям для посилення міжнародних позицій країн, що об'єдналися, а в

межах угруповань – для перерозподілу ринків, підпорядкування менш розвинених національних економічних структур більш розвиненим, проведення єдиної протекціоністської політики щодо третіх країн, збільшення обсягів виробництва, швидкого розвитку спеціалізації, посилення економічної взаємозалежності країн, взаємопроникнення їх господарських структур [4].

Основним чинником, що сприяє підвищенню ефективності об'єднання товарних ринків, конкурентоспроможності держав-учасників є міжнародна конкуренція як динамічний фактор, що сприяє також раціоналізації та економічності використання національних ресурсів та соціально-економічному прогресу учасників об'єднання. Отже, потрібне коректування ролі держави та наднаціональних органів регулювання, яка повинна полягати не стільки в управлінні процесом інтеграції, скільки у вирівнюванні і поліпшенні умов конкуренції, коригуванні протиріч економічних політик без порушення ринкового функціонування інтеграційного комплексу. При цьому зростає роль антимонопольного регулювання інтеграційних процесів, а також значимість об'єднаної та національної конкурентної політики учасників. Окрім цього, інтеграція концентрує найбільші потоки товарів та капіталів, створює потужний ринок для діяльності ТНК, впливає на усі інші національні економіки, формує економічні зв'язки з превалюванням наднаціональних інтересів, що сприяє вирівнюванню основних характеристик міжнародних ринків та створює умови для розвитку конкуренції між окремими регіонами і континентами. Це сприяє утворенню єдиної глобальної системи.

1.2.2. Об'єктивні та суб'єктивні ознаки сучасних процесів регіоналізації

Сучасний розвиток економіки не дозволяє країнам, активно залученим у процеси інтеграції, залишатися ізольованими від глобальних процесів. Активізація процесу глобалізації світової економіки вплинула на трансформацію типів регіоналізації: крім традиційно досліджуваних типів (відкрита і закрыта регіоналізація), на сьогодні необхідно враховувати феномен появи різноформатної і трансконтинентальної інтеграції (створення зон вільної торгівлі між країнами, що не мають спільних кордонів і розташованими на різних континентах) [5].

Дослідження проблеми виникнення інтеграційних об'єднань за історико-еволюційним принципом дозволило виявити специфічні ознаки об'єктивної природи та суб'єктивної зумовленості процесів регіоналізації. Попередні дослідження показали, що «щільність» господарських та інтеграційних зв'язків, а отже, і ступінь економічної, політичної, культурної, іншої взаємозалежності країн істотно розрізняються в різних регіонах світу.

Сучасна інтеграція є поєднанням об'єктивних, економічних, суб'єктивних і соціальних засад у господарському розвитку регіону на новій інституційній основі, що дозволяє цілеспрямовано формувати і використовувати перспективні соціально-економічні можливості регіонального прогресу за виявленими пріоритетними напрямками.

Суб'єктивно обумовлений регіональний економічний процес у ЄС характеризується тим, що об'єднання країн із приблизно однаковим рівнем економічного розвитку зумовлене процесом взаємодії транснаціонального капіталу і здійснюється за підтримки та безпосередньої участі державних апаратів країн, що інтегруються. Серед передумов даної регіональної економічної інтеграції можна зазначити близькі рівні економічного розвитку, поглиблення міжнародної промислової спеціалізації, підвищення ступеня розвитку ринкових механізмів, транспортної та комунікаційної інфраструктури країн, що об'єднуються, взаємодоповнюваності їх торгівлі, спільності не тільки соціально-економічних проблем, а й економічних і конкурентних можливостей, що відкриваються внаслідок рівноправного співробітництва. За таких умов регіональні об'єднання сприяють підвищенню економічного рівня цілого інтеграційного об'єднання, перетворюючись на суб'єкт глобалізації. Об'єктивний характер регіонального економічного розвитку Північної Америки та Азійсько-Тихоокеанських країн полягає у відсутності «ініціативи згори» і домінуванні «ініціативи знизу». Це виявляється на мікрорівні, де інтеграційні процеси активізуються шляхом міграції капіталу, регіональної спеціалізації та кооперації компаній. Основним рушієм цих процесів у Північноамериканському та Азійсько-Тихоокеанському регіонах стали не держави, а ТНК.

Одним із найпотужніших напрямків подальшого розвитку світового глобального простору постає об'єднання трьох економічних інтеграційних угруповань, світової тріади, а саме, Європейського Союзу (ЄС), Північноамериканської зони вільної торгівлі (НАФТА) та зони Азійсько-Тихоокеанської економічної співпраці (АТЕС).

З 1992р., коли у Маастріхті був підписаний договір про Європейський Союз (ЄС), почався новий сучасний етап розвитку європейської інтеграції. Проведена раціоналізація економіки уже має свої наслідки. Найбільш рельєфно виступають такі процеси інтеграції[6]:

- по-перше, спостерігається така тенденція розвитку торгівлі європейських країн: зростає експорт-імпорт продукції схожих галузей, – ця обставина урівнює шанси країн;
- по-друге, відбувається інтенсивний розвиток інвестиційної діяльності: 80% всього нетто-експорту іноземних інвестицій забезпечує ЄС;
- по-третє, ТНК європейських країн пристосовують міжнародні операції до нових умов розміщення прямих іноземних інвестицій.

Успіхи економічної інтеграції в Європі викликали інтерес у різних країнах і у світі в цілому (виникло більше 30 зон вільної торгівлі, митних і економічних союзів). Дуже інтенсивно інтеграційні процеси протікають в Північній Америці. Найбільш значним об'єднанням є Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА), яка включає в себе США, Канаду і Мексику [7].

Основні положення угоди про створення НАФТА такі:

- 1) скасування мита на товари трьох країн під час торгівлі між собою;
- 2) захист північноамериканського ринку від експансії азійських і європейських компаній;
- 3) зняття заборони на капітальні вкладення і конкуренцію американських і канадських компаній у банківській і страховій справі в Мексиці;
- 4) створення тристоронніх груп для вирішення проблем, пов'язаних з охороною оточуючого середовища (довкілля).

Від інтеграційних зрушень вирають усі члени угруповання[8]:

- 1) споживачі – від розширення торгівлі та зниження тарифів;
- 2) американські промисловці – від притоку дешевої мексиканської робочої сили;
- 3) американські економічні сектори з виробництва електроніки, комп'ютерної техніки, автозапчастин, будматеріалів – від зростання доходів;
- 4) значно зростає зовнішня торгівля Канади: за 10 років канадський експорт подвоївся, причому 80–84% припадає на США;
- 5) прогнозується, що Мексика підвищить темпи зростання з 1,6 до 2,6%, скоротить період реформування економіки і перехід до економічно розвинутих країн з 50 до 10–15 років.

За угодою НАФТА вимальовується стратегія і тактика економічної політики і такі стратегічні завдання: [8]

- 1) створення повноцінного північноамериканського спільного ринку до 2010р.
- 2) створення самодостатнього панамериканського торговельного блоку від Аляски до Вогняної Землі.

Основні тактичні напрямки діяльності НАФТА:

- активно сприяти торгівлі та інвестиціям шляхом усунення як традиційних, так і нетрадиційних торговельних бар'єрів;
- полегшувати доступ іноземних інвесторів до внутрішнього ринку шляхом розширення прав усіх інвесторів за одночасного обмеження державного регулювання;
- узгоджувати стимулювання зростання рівня зайнятості й реформування в сфері соціальної політики з метою всебічної підтримки експорту;

▪ здійснювати більш ефективне вирішення торговельних спорів за допомогою спеціально створених механізмів.

Основна мета НАФТА – прискорити процес формування найбільшого на Північноамериканському континенті регіонального господарського комплексу.

Набирають сили інтеграційні процеси у Східній Азії і Тихоокеанському регіоні. Найбільш успішно розвивається Асоціація країн Південно-Східної Азії (АСЕАН)(рис.1.2.1).

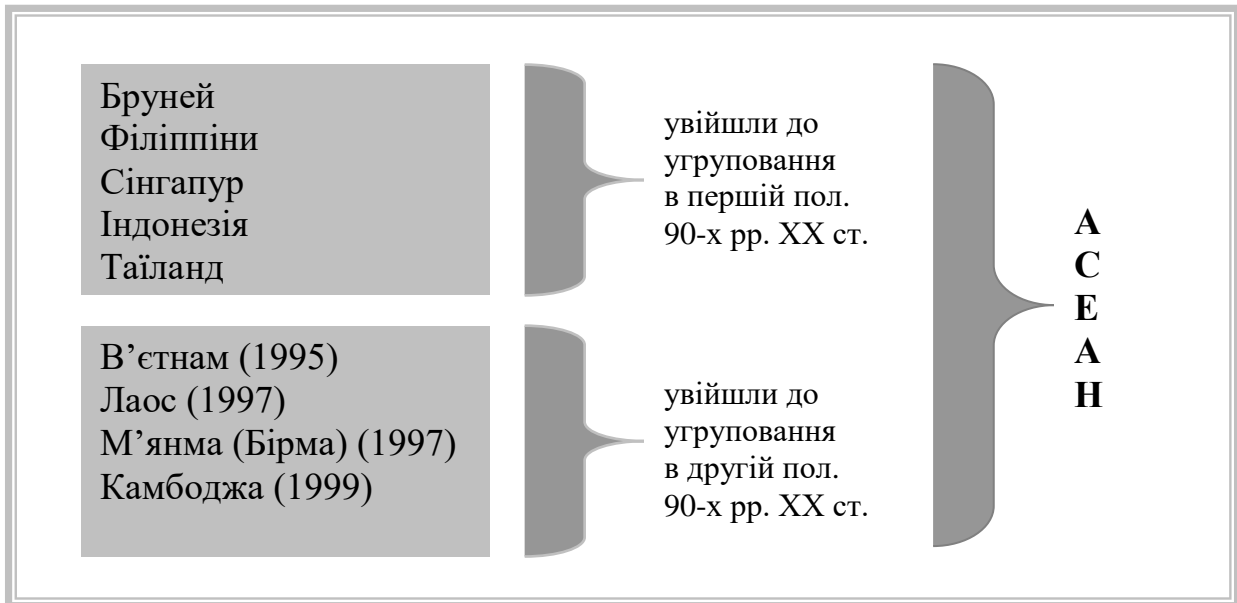


Рис.1.2.1. Утворення Асоціації країн Південно-Східної Азії

Для АСЕАН характерні[8]:

- давні історичні традиції підтримки торговельних зв'язків;
- відрегульовані форми співробітництва.

Звертають на себе увагу стратегічні завдання, висунуті у 1995р. угодою про утворення цієї зони вільної торгівлі:

- 1) до 2000р. знизити тарифи країн-учасниць в середньому до 5% із 38 тис. найменувань товарів;
- 2) у 2003р. створити повноцінну зону вільної торгівлі.

Але повною мірою ці завдання реалізувати не вдалося. Причиною цього є недоліки АСЕАН:

- невисокий ступінь зрілості інтеграційних процесів;
- неглибокі інституціональні перетворення: так, зону вільної торгівлі АСЕАН можна віднести лише до першого етапу економічної інтеграції (зона зі скасуванням тарифів).

Водночас у Азійсько-Тихоокеанському регіоні швидко розвиваються субрегіональні ринки товарів і капіталів. Слід відзначити окремі полюси зростання [9].

Перший полюс – Південно-китайська економічна зона (КНР, Гонконг, Тайвань).

Другий полюс – «золотий трикутник зростання» (Індонезія, Малайзія, Сінгапур).

Третій полюс – економічна зона країн басейну Японського моря (Корея, Тайвань).

Четвертий полюс – Індокитайська економічна зона.

Незважаючи на складність економічного процесу, в Азійсько-Тихоокеанському регіоні набирає сили і втілюється в життя ідея формування Організації Азійсько-Тихоокеанського економічного співробітництва (АТЕС)[8].

За планами АТЕС, до 2020р. передбачається створити найбільшу у світі зону вільної торгівлі. В цю інтеграційну групу попередньо входить 18 країн. Це, передусім, країни АСЕАН, а також Південна Корея, Тайвань та низка країн Північної і Південної Америки.

Слід зазначити, що розширення експорту країн, що розвиваються, призвело до поступового зменшення у світовому експорті питомої ваги інтеграційних об'єднань, до складу яких входять розвинені країни. За останні тридцять років питома вага країн ЄС у загальносвітовому експорті скоротилась з 41,5% до 33,1%, НАФТА, відповідно, з 15,3% до 12,5%. Незважаючи на це, на їхню долю все ж таки припадає майже половина світового експорту (46,5%). В той же час у 6,7 разів зросла питома вага експорту АРТА в загальносвітовому експорті (перш за все через стрімкий розвиток експорту Китаю), у 1,9 рази зріз за цей період експорт АСЕАН.

Значна частина зовнішньоторговельного обігу країн, які залучені до процесів інтеграційної взаємодії, припадає саме на внутрішньорегіональну торгівлю. Найвищі обсяги внутрішньорегіональної торгівлі припадає на інтеграційні об'єднання, які визначають основні регіони тріади світової економіки. В Європейському Союзі частка внутрішнього експорту між країнами-членами становить 67,2%, а взагалі на взаємну торгівлю між європейськими країнами припадає 71% торгівлі. Для НАФТА експорт товарів між країнами - учасниками становить 48,7% від загального обсягу експорту країн, що входять до цього інтеграційного угруповання. В інтеграційних об'єднаннях, до яких входять країни з меншим рівнем економічного розвитку, показник внутрішньорегіональної торгівлі безпосередньо всередині об'єднання є меншим: для країн АСЕАН зазначений показник становить 24,3%, АРТА – 12,1 % [10].

Безумовно, регіональні інтеграційні процеси в міжнародній економіці мають низку позитивних наслідків [11].

По-перше, створюється можливість вирішити проблеми торговельної політики. Інтеграційні об'єднання дають змогу створити більш стабільне і

передбачуване середовище для взаємної торгівлі та взаємодії у рамках таких інституцій, як Світова організація торгівлі.

По-друге, з'являються передумови використання переваг економії масштабу. Це досягається завдяки розширенню ринку, зменшенню трансакційних витрат тощо.

По-третє, виникає обмін досвідом структурної перебудови економіки в трансформаційні періоди. Більш розвинені країни залучають сусідні країни до здійснення глибоких економічних реформ.

По-четверте, стає можливою підтримка молодих галузей виробництва, оскільки інтеграційні об'єднання є водночас і широким регіональним ринком, на якому можуть знайти попит товари цих галузей.

Проаналізувавши розвиток тріади, ми дійшли висновку, що утворення глобального економічного простору не можливе без континентальної інтеграції, яка стане підґрунтям для створення універсальної супердержави. Територіальною основою такого союзу є трансконтинентальний простір, який об'єднає країни та регіони з інтенсивною інтеграцією, зокрема американський, європейський та тихоокеанський.

Слід враховувати і зростання ролі та можливостей інституціонального фактора в модернізації інтеграційних механізмів з урахуванням можливості позитивних і негативних альтернатив розвитку регіональної інтеграції у результаті «митного роззброєння» держав-учасниць. На нашу думку, в умовах глобалізації та трансформації економік країн, що інтегруються до тіснішої і відкритої співпраці, вироблення найбільш ефективного механізму економічної взаємодії стає пріоритетним напрямком розвитку регіональної економічної інтеграції країн, що дозволить підвищити продуктивність взаємопроникнення і взаємодію національних господарств, а розвиток національних економік зробити більш стійким. У результаті дослідження ми дійшли висновку про те, що формування і розвиток оптимальних інтеграційних механізмів може підвищити ефективність національних господарств і благополуччя учасників шляхом розширення споживчого вибору і конкуренції між товаровиробниками. Усунення бар'єрів торгівлі може сприяти укрупненню ринків, відкриттю доступу більш ефективних виробників до держав-учасників. Дослідження підтвердили високу ефективність розширення торгівлі між учасниками і третіми країнами, що сприяє її лібералізації в регіональному аспекті. Велике значення має і обґрунтований вибір партнерів з урахуванням порівняльних переваг учасників.

Дані фактори можуть сформувати інституціональні передумови створення єдиної регіональної валюти і дієздатного платіжно-розрахункового механізму, що дозволить забезпечити економічні і політичні інтереси, підвищити економічну безпеку країн. Розвиток валютних і платіжно-розрахункових взаємовідносин дозволяє створити умови для успішного

розвитку регіональних інтеграційних об'єднань, розширення і зміцнення їх ролі в системі світогосподарських зв'язків, що все більше глобалізуються і одночасно регіоналізуються.

Дослідження впливу регіональної економічної інтеграції на світову економічну динаміку доводить, що розвиток інтеграційної взаємодії між країнами сприяє створенню особливого економічного простору, в межах якого застосовується особливий режим господарювання, поступово реалізується спільна координація економічної політики за різними напрямками, що створює додаткові стимули розвитку саме внутрішньорегіональних зв'язків порівняно з позарегіональними. В результаті внутрішньорегіональна співпраця в рамках інтеграційного об'єднання розвивається більш прискореними темпами, а само інтеграційне об'єднання закріплює свій статус відносно відособленої частини світової економіки. Розвиток регіональної економічної інтеграції набув значної активізації в сучасних умовах, що, у свою чергу, стало одним із факторів, які визначають характер торговельно-економічної співпраці у світі. Зростання обсягів зовнішньоторговельного обігу спостерігається серед всіх регіональних торговельних об'єднань, що є свідченням тенденції посилення регіоналізації у світовому господарстві. У цілому ж інтеграційні об'єднання створюють стабільну основу для розширення торгівлі та розвитку інших форм інтеграційної взаємодії [10; 12].

Таким чином, у роботі обґрунтовано, що процес регіональної економічної інтеграції є однією з найважливіших інституційних складових процесу трансформації світової економіки. В результаті розвитку інтеграційних процесів ліквідуються адміністративні та економічні бар'єри, здійснюється міжкраїнова і трансінституціональна дифузія фінансових та інформаційних технологій.

Проведений нами аналіз готовності країн до регіональної економічної інтеграції дозволив дійти висновку про необхідність формування ефективного механізму і вироблення вектору розвитку інтеграційних процесів, спрямованого на формування інтегрованої регіональної економічної і валютно-фінансової системи, в умовах глобалізації світової економіки.

Економічна регіоналізація в умовах глобалізації стає важливим фактором для подальшого розвитку країн, причому у трансформаційній економіці України нагальним стає питання виконання послідовних заходів щодо приєднання до європейського інтеграційного об'єднання, що є основною стратегією зовнішньоекономічної діяльності країни та умовою реалізації її конкурентних переваг і пріоритетів шляхом встановлення балансу між цілями та показниками економічного і соціального розвитку. Це, зокрема, призведе до того, що процес інтеграції у глобальний економічний простір буде виваженим та націленим на взаємопогоджене удосконалення економічного розвитку держав.

Список використаних джерел

1. Геєць В. Конфігурація геополітичної карти світу та її проблемність / В. Геєць // Економіка України. – 2011. – №1. – С.4–15.
2. Касабова І. А. Вплив глобалізації світової економіки на національний соціально-економічний розвиток / І. А. Касабова. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2009. – № 5 (96). – С. 75–84.
3. Молчанова Е. Ю. Регіоналізм як вияв глобалізації / Е. Ю. Молчанова. // Україна у світовому економічному просторі. – К.: Таксон, 2000. – С. 183–198.
4. Булатова О. Є. Регіональна складова глобальних інтеграційних процесів : [монографія] / О. В. Булатова. // Донецький національний університет. – Донецьк : ДонНУ, 2012. – 384 с.
5. Молчанова Е.Ю. Глобалізм або регіоналізм: тенденції розвитку / Е. Ю. Молчанова // Всеукраїнська науково-практична конференція «Регіональна економіка і механізми її розвитку». – Симферополь, 2001. – С. 55–58.
6. Савельєв Є. В. Міжнародна економіка: теорія міжнародної торгівлі і фінансів/ Є. В. Савельєв. – Тернопіль : Економічна думка, 2001. – 504 с.
7. Жахно І. І. Міжнародна економіка / І. І. Жахно, Ю. А. Бовтрук. – К. : МАУП, 2002. – 216 с.
8. Лукьяненко Д. Г. Економічна інтеграція і глобальні проблеми сучасності / Д. Г. Лукьяненко. – К. : КНЕУ, 2005. – 204 с.
9. Макогон Ю.В. Глобализация и экономическое развитие: национальный аспект / под науч. ред. Ю.В.Макогона. – Донецк: ДонНУ, 2006. – 260с.
10. Булатова О. В. Просторові зрушення у світовому господарстві в умовах зростання глобальної регіоналізації / О. В. Булатова // Вісник Маріупольського державного університету. Сер. : «Економіка». – 2012. – Вип. 4. – С. 48–59.
11. Новицький В. Є. Міжнародна економічна діяльність України / В. Є. Новицький. – К. : КНЕУ, 2003. – 948 с.
12. Зевин Л. Глобализм и регионализм в контексте экономического роста / Л. Зевин // Мировая экономика и международные отношения. – 2009. – №6. – С.43–53.
13. Robinson W. Theories of Globalization [Electronic resource]/ W. Robinson // Blackwell Companion to Globalization / G. Ritzer. – Oxford : Blackwell, 2007. – P.125–143. – Way of access: <http://www.soc.ucsb.edu/faculty/robinson/publications.html>

1.3. ГЛОБАЛІЗАЦІЯ VS РЕГІОНАЛІЗМ:

ДИХОТОМІЯ СВІТОВОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ _____ ■

Серед тенденцій сучасного світового розвитку виділяються процес глобалізації, з одного боку, і посилена активність регіональної інтеграції – з іншого. Обидва ці феномени, що мають тривалу історію розвитку, на початку XXI ст. наповнилися новим змістом, що і дозволяє виділити в їх співіснуванні новий, сучасний етап – діалектичну взаємодію різноспрямованих процесів.

1.3.1. Глобалізація та регіоналізація як тенденції світового економічного розвитку

Останніми роками особливе місце серед основних тенденцій розвитку сучасного світового господарства посідають глобалізація і регіоналізація. Сучасна світова економіка набуває характерних яскравих ознак єдиної глобальної системи, але при цьому все більша кількість держав об'єднуються у різноманітні блоки і союзи. І найчастіше головним критерієм при цьому виступає регіональна ознака. Тобто, на перший погляд, ці два явища є протилежними одне одному, але чи так це насправді?

Дослідженню обох явищ (і регіоналізації, і глобалізації) присвячено значну кількість наукових робіт і вітчизняних, і іноземних вчених, проте єдиного визначення немає до цього часу. Так, один із розробників терміну «глобалізація», відомий американський вчений Т. Левітт писав, що глобалізація є винятково ринковим феноменом [1, р. 95–103]. Під глобалізацією він розумів об'єднання, інтеграцію ринків окремих продуктів, які виготовляються найбільшими світовими ТНК.

Інший американський дослідник М. Інтрілігейтор під глобалізацією розуміє «величезне збільшення масштабів світової торгівлі та інших процесів міжнародного обміну в умовах все більш відкритої, інтегрованої світової економіки, яка не визнає кордонів. При цьому йдеться не лише про традиційну зовнішню торгівлю товарами і послугами, а й про валютні потоки, рух капіталу, обмін технологіями, переміщення людей, а також міжнародний рух інформації» [2].

Глобалізація передбачає зростання ролі зовнішніх факторів (економічних, соціальних і культурних) у відтворенні всіх країн-учасниць світових процесів, формуванні єдиного світового ринку без національних бар'єрів

[3, с. 69]. Тобто в умовах глобалізації жодна країна чи група країн не може відмежуватись від інших.

Існують також визначення глобалізації, розробники яких намагаються систематизувати, узагальнити і розробити прогнози подальшого розвитку глобалізаційних процесів. До них належить Я. Шолте, який явище глобалізації розглядає з таких позицій:

- глобалізація як інтернаціоналізація – зростають обсяги міжнародного обміну і взаємозалежність між країнами. Завдяки цьому «закриті» національні економічні системи поступово входять до глобальної;
- глобалізація як лібералізація – послаблюються чи зовсім віскасовуються державні обмеження на міжнародну торгівлю, що сприяє переходу до цілісної світової економіки без кордонів;
- глобалізація як універсалізація – процес поширення різних об'єктів, благ і досвіду людей по всьому світу, а термін «глобальний» означає «в усьому світі»;
- глобалізація як вестернізація – «американізація» усіх сфер життя людини. Глобалізація розглядається як особливий тип універсалізації, за якого соціальні структури сучасності (капіталізм, індустріалізм, раціоналізм, урбанізм та ін.) поширюються у всьому світі, знищуючи існуючі місцеві культури і процес локального самовизначення;
- глобалізація як детериторізація – глобалізація спричиняє «реконфігурацію» географії таким чином, що суспільний простір більше не відображається у поняттях традиційних територіальних характеристик. Кордони зникають, а світ, знову-таки, перетворюється у єдину систему [4, с. 15–17].

Таким чином, під глобалізацією світового господарства розуміють процес посилення взаємозв'язку національних економік країн світу, що проявляється у створенні єдиного світового ринку товарів і послуг, фінансів, знань і технологій; у переході відтворюючого процесу через національні кордони держави; а також у впровадженні і використанні нових єдиних ліберальних цінностей. А основними ознаками глобалізації є:

- поглиблення міжнародного поділу праці;
- зростання взаємозалежності національних економік;
- посилення ступеня відкритості національних ринків.

Іншою характерною особливістю, значущим чинником розвитку сучасного світового господарства є регіоналізація, що являє собою процес взаємодії, зближення національних економік у певних регіональних межах. Як відомо, протягом всього розвитку людської цивілізації суспільства об'єднувалися в окремі угруповання, блоки, союзи, організації та т.п. Головним критерієм і першопричиною виступав територіальний фактор, і, відповідно, природний географічний поділ праці. Але концепція регіональної інтеграції значно ширша за виключно територіальну ознаку. Вона

передбачає історичну, економічну, соціальну, культурну і часто політичну подібність країн чи територій.

З економічної точки зору, під регіоналізацією розуміється процес створення функціонування і розвитку регіональних інтеграційних об'єднань. У свою чергу, регіональна економічна інтеграція передбачає спільну діяльність кількох держав, що призводить до об'єднання їх економік у цілісний регіональний господарський комплекс. Внаслідок інтеграції країни-учасниці відповідних угод отримують певні наслідки, серед яких найважливішими є:

- спрощений чи вільний рух товарів, послуг, капіталів, людських ресурсів між країнами;
- поглиблення спеціалізації і кооперації;
- формування єдиного технологічного виробничого процесу в рамках регіону;
- узгодження економічної політики;
- поглиблення технологічного й інноваційного співробітництва;
- проведення спільних наукових розробок;
- зближення національних законодавств та ін.

Інтеграційний процес, який розвивався спочатку в окремих регіонах світу, останніми роками охопив майже всі континенти і призвів до утворення значної кількості різноманітних союзів. Більш глибоке дослідження даного процесу дозволяє зробити висновок, що найвищого ступеня економічної взаємозалежності досягли економічні об'єднання розвинених країн, створені, знову-таки, за регіональною ознакою.

Регіоналізацію розуміють як відповідь на сили глобалізації (зростає більше усвідомлення регіональних інтересів перед лицем глобальних впливів), і як проміжну зупинку на шляху до повної глобалізації (створення регіональних блоків як перший крок у встановленні загальної політико-економічної системи). В цьому сенсі регіоналізація – лише еволюційна ланка в процесі розвитку загальної глобальної економічної системи. «Глобалізація органічно пов'язана з процесами регіоналізації. Створення регіональних організацій, кількість яких постійно зростає, – це і свого роду ступені глобалізації. Водночас це спосіб досягнення ефекту від масштабу, оскільки окремі країни подібні організації можуть забезпечити деякий захист від негативних наслідків глобалізації» [5, с. 279–280.].

Існують і погляди, суть яких полягає в тому, що розширення регіонального співробітництва до нового масштабу значною мірою стало відповіддю на процес глобалізації. Багато країн розглядають інтеграційні союзи як спосіб уникнення негативних процесів, пов'язаних з глобалізацією, і як найбільш ефективний шлях підвищення конкурентоспроможності окремих країн, такі всього регіону в цілому. Передбачається, що налагодження регіональних економічних зв'язків створює більш плідні умови і перспективи для розвит-

кувполітичній, економічній, культурній та інших сферах, атакож з'являється більше можливостей для боротьби з викликами глобалізації [6, с. 105–112].

Дійсно, глобалізація і регіоналізація невід'ємні одна від одної. Однак регіоналізація – не просто процес, що йде поряд або паралельно. Співвідношення цих явищ світової економіки, на наш погляд, можна визначити як спрощення, як суперечливу взаємодію, яка обумовлена ланцюжними процесами. Одночасний розвиток тенденцій глобалізації та регіоналізації можна інтерпретувати як діалектичну взаємодію різних спрямованих процесів. Якщо глобалізація спрямована на формування єдності світової економіки, лібералізація міжнародного обміну, створюючи міжнародні економічні організації, які охоплюють країни світу без урахування їхньої територіальної прихильності, то регіоналізація – процес фрагментації світового господарства, який обмежує вільну торгівлю форматом своїх угруповань, створює протекціоністські бар'єри для третіх країн, що опинилися за межами регіональних угоді союзів, формує інституціональні альтернативи загальносвітовим економічним структурам

[7]. В цьому убачається суперечливість процесів глобалізації та регіоналізації.

Одночасно зміцнення позицій регіональних угруповань, розширення їх кількісного складу посилюють їх економічний і політичний вплив, що означає агрегування факторів глобального ринку. Укрупнення дозволяє спростити узгодження інтересів у світовому масштабі, що, безсумнівно, сприяє розвитку та поглибленню глобалізаційних процесів.

У свою чергу, глобалізація реалізує свої потенції через регіоналізацію, тобто через децентралізацію світового простору й подальше підвищення життєздатності регіональних (економічних, політичних) утворень, що є складовими цього простору. Так, взаємозумовленість цих процесів можна розглядати в аспекті виділення регулюючих методів макро- та мікроекономіки. Ще з середини ХХ ст. частину прав у галузі монетарної та торговельної політики держави добровільно передали над державним організаціям, що створює умови для здійснення єдиного економічного простору в межах співтовариства держав. Ступінь пов'язаності економік при цьому може бути різною від митної зони, митного союзу до формування економічного, валютного, політичного союзу. Поглиблення ступеня інтернаціоналізації економік веде до нового якісного стану – глобалізації світової економічної системи, коли національні держави як основних засобів впливу на економіку залишаються фіскально-політикою і мікрополітикою, тобто традиційний набір засобів регіонального рівня влади федеративних держав.

Таким чином, глобалізація та регіоналізація можна позначити як дихотомію світового економічного процесу. При цьому регіональні утворення, з одного боку, були, є й будуть витісненням глобалізації, її активними-

суб'єктами. З іншого боку, вони претендують на роль опонентів міжнародних економічних організацій на формування особливих полюсів глобалізації.

Наприкінці ХХ – початку ХХІ ст. посилюється тенденція до створення нових форм, такі до зростання кількості інтеграційних угруповань, що привело до появи терміна «новий» чи «відкритий регіоналізм». Головним атрибутом нового регіоналізму є розширений формат відкритість для інших країн. Новий регіоналізм концентрує й об'єднує політичну й економічну могутність країн, які хочуть підняти свою конкурентоспроможність у глобальній економіці. Нові регіональні угруповання відрізняються від попередніх. Вони включають більше країн, у них більш широкі можливості інтеграції держав, що знаходяться на різних рівнях економічного розвитку.

Теоретично новий регіоналізм повинен гарантувати країнам із більш низьким рівнем розвитку вигідну інтеграцію з головними центрами світової економіки. На думку Г. Мосея, «раціональна модель регіонального співробітництва відкриває можливість економічної інтеграції країн із великою диференціацією економік, з різними традиціями й моделями розвитку. Динамічне зростання торгівлі, а також приплив іноземних інвестицій інфраструктуру, освіту й науку веде до встановлення більш тісних зв'язків між підприємствами. ... Саме така модель інтеграції є найбільш ефективною з точки зору реального пристосування до умов глобалізації» [8, с.28].

Лібералізація торгівлі в межах окремого регіонального союзу збільшує національні ринки збуту та дозволяє їй суб'єктам використовувати ефект економії на масштабах, тим самим підвищуючи цінову конкурентоспроможність їх продукції як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. У той же час лібералізація торгівлі в межах окремого регіону сприяє загостренню конкуренції між окремими виробниками і тим самим сприяє розвитку технологій та інновацій. А це, у свою чергу, підвищує конкурентоспроможність окремих підприємств на світовому ринку. Таким чином, багато в чому стираються межі між внутрішньою та зовнішньою сферами економічного розвитку, перетворюючи зовнішні чинники на внутрішні.

В останні роки процеси нової економічної регіоналізації не тільки активізувалися, але й дещо змінили свій характер. Раніше вони були засобом подолання економічної нерівності між сусідніми країнами, їхня функція полягала у встановленні взаємовигідного зв'язку між найближчими країнами з майже однаковим рівнем економічного розвитку. Зараз регіональні угруповання все частіше починають виконувати координуючі функції та об'єднаними зусиллями своїх учасників відстоювати, перш за все, колективні інтереси даного угруповання в його конкуренції з іншими, не опікуючись проблемами подолання економічної відсталості окремих країн, що входять до нього. Тому дисбаланс у рівнях економічного, а часто і соціального розвитку національних економік, що є членами одного регіонального угруповання, не скорочується.

1.3.2. Відкритий регіоналізм: моделі реалізації

Аналізуючи дані за останні десятиліття, можна констатувати, що розвиток світового господарства значною мірою визначається (і визначатиметься надалі) характером взаємодії трьох регіональних торгово-економічних «суперблоків» – західноєвропейського, північноамериканського та азійсько-тихоокеанського, які очолюються, відповідно, високорозвиненими постіндустріальними державами. Кожен із них має свою специфіку.

Європейська регіоналізація має найдовшу історію серед інших світових регіональних угруповань, і сьогодні Європейський Союз є найрозвиненішим інтеграційним об'єднанням у світі, включаючи 27 розвинених країн та країн із перехідною економікою. Це своєрідна еталонна модель міжнародної економічної інтеграції, країни-учасниці якої свідомо відмовились від частини національного суверенітету на користь наднаціонального регулювання. Це своєрідний регіон в регіоні Західної Європи.

Північноамериканська угода про вільну торгівлю (НАФТА – NAFTA, North American Free Trade Agreement) стала першою регіональною угодою, до якої увійшли розвинені країни та країна, що розвивається: США, Канада і Мексика.

Країни Східної та Південно-Східної Азії також об'єднуються в регіональні блоки. Найбільшим і найпотужнішим з них є зона Азійсько-Тихоокеанської економічної співпраці, АТЕС (Asia-Pacific Economic Cooperation), до якої входять 21 країна різного рівня розвитку. Це регіональне об'єднання є основним конкурентом ЄС за всіма головними показниками розвитку та місцем у світовій економіці. Але оскільки АТЕС є міжрегіональною групою, до складу якої входять країни, що є членами інших регіональних блоків, розглянемо для співставлення іншу регіональну групу Азійсько-Тихоокеанського регіону – Асоціацію держав Південно-Східної Азії, АСЕАН (Association of South East Nations), до складу якої входять 10 країн, що розвиваються: Бруней, В'єтнам, Індонезія, Камбоджа, Лаос, Малайзія, М'янма, Сінгапур, Таїланд та Філіппіни.

АСЕАН є геополітичною й економічною організацією, яка за площею та кількістю населення випереджає ЄС і НАФТА (табл. 1.3.1)[9].

Звичайно, за обсягами ВВП країни АСЕАН значно поступаються країнам ЄС та НАФТА, проте за темпами зростання – значно їх випереджають (табл. 1.3.2) [9].

Обсяги зовнішньорегіональної торгівлі ЄС традиційно перевищує обсяги зовнішньорегіональної торгівлі НАФТА та АСЕАН: на країни ЄС припадає близько 30% світового товарообороту (на країни НАФТА – близько 15%, на країни АСЕАН – близько 7%), хоча за межі Західної Європи вивозиться лише третина товарів, що експортуються, а решта реалізується на внутрішньому ринку (табл. 1.3.3) [9].

Таблиця 1.3.1

Розподіл населення світу за групами країн, млн осіб

Групи країн	1980	1990	2000	2010	2012
Усього	4449,0	5320,8	6127,7	6916,2	7126,1
Розвинені країни	857,9	909,24	971,6	1028,9	1043,2
Країни, що розвиваються	3301,7	4095,8	4850,6	5582,7	5813,3
Країни з перехідною економікою	289,5	315,8	305,4	304,6	305,5
ЄС (27)	451,3	464,5	485,1	503,6	507,4
НАФТА	328,3	371,8	423,1	468,1	481,3
Країни АСЕАН	443,7	356,6	524,4	596,0	617,6

Таблиця 1.3.2

Валовий внутрішній продукт та темпи його зростання
за групами країн

Групи країн	1980		1990		2000		2010		2012	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Усього	12043	1,8	22604	3,0	32858	4,3	64401	4,1	72683	2,3
Розвинені країни	8421	1,1	17793	2,6	25358	3,7	41106	2,6	43873	1,3
Країни, що розвиваються	2610	4,7	3948	3,9	7104	5,6	21139	7,8	25999	4,6
Країни з перехідною економікою	1012	4,5	863	6,1	396	8,8	2156	4,5	2811	3,0
ЄС (27)	3779	1,3	7283	2,4	8498	3,9	16288	2,1	16604	-0,4
НАФТА	3411	0,5	6932	1,9	11782	4,3	17724	2,7	19353	2,7
Країни АСЕАН	203	6,3	367	8,3	614	6,1	1914	7,9	2351	5,4

Таблиця 1.3.3

Частка внутрішньорегіонального експорту від загального обсягу експорту
основних торгових блоків, %

Блок	1995	2000	2005	2010	2012
НАФТА	46,0	55,7	55,7	48,7	48,5
ЄС	65,9	67,5	67,6	64,8	61,8
АСЕАН	24,9	23,0	25,3	25,0	26,0

Незважаючи на те, що всі країни АСЕАН є країнами, що розвиваються, за даними ЮНКТАД, у 2012 р. за рівнем доходу на душу населення їх можна сгрупувати за трьома групами:

- країни з низьким рівнем доходу (ВВП на душу населення менше 1000 дол. США) – Камбоджа (944 дол.);
- країни з середнім рівнем доходу (ВВП на душу населення від 1000 до 4500 дол. США) – В'єтнам (1716 дол.), Індонезія (3556 дол.), Лаос (1369 дол.), М'янма (1125 дол.), Філіппіни (2587 дол.);
- країни з високим доходом на душу населення (більше 4500 дол. США) – Бруней (41060 дол.), Малайзія (10421 дол.), Сінгапур (57141 дол.) і Таїланд (5775 дол.) [9].

Як бачимо, в даному випадку об'єдналися країни з дуже великою диференціацією рівнів економічного розвитку, а, відповідно, і доходів.

З метою встановлення ступеня відмінності соціально-економічного рівня розвитку країн-учасниць ЄС, НАФТА та АСЕАН нами розраховано індекс відмінності за формулою [10, с. 18]:

$$I = \frac{1}{2} \sum_1^n |X' - Y'|,$$

де I – індекс; X' – частка у відсотках за фактором X ; Y' – частка у відсотках за фактором Y ; X – індекс людського розвитку; Y – ВВП на душу населення.

Індекс відмінності знаходиться в межах від 0 до 100 ($0 \leq I \leq 100$). Чим ближче даний індекс до 0, тим більша схожість між явищами, що досліджуються, а, навпаки, чим ближче індекс до 100, тим більша різниця між ними.

Показники для розрахунку індексу відмінності соціально-економічного розвитку країн ЄС наведено в табл. 1.3.4.

За даними таблиці розрахуємо індекс відмінності соціально-економічного розвитку країн ЄС:

$$I = \frac{1}{2} \times 26,04 = 13,02.$$

Згідно з проведеним розрахунком індекс відмінності соціально-економічного розвитку країн ЄС за даними 2013 р. дорівнював 13 одиницям, що вказує на незначну різницю рівнів соціально-економічного розвитку країн ЄС.

Аналогічний розрахунок було проведено для країн-учасниць НАФТА та АСЕАН, показники для яких наведено в табл. 1.3.5 і 1.3.6.

За даними табл. 1.3.5 розрахуємо індекс відмінності соціально-економічного розвитку країн НАФТА:

$$I = \frac{1}{2} \times 29,78 = 14,9.$$

Згідно з проведеним розрахунком індекс відмінності соціально-економічного розвитку країн НАФТА дорівнював приблизно 15 одиницям, що також свідчить про невелику різницю між рівнями соціально-економічного розвитку цих країн. Зрозуміло, в даній групі вирізняється

Мексика, яка значно поступається США й Канаді за усіма показниками соціально-економічного розвитку.

Таблиця 1.3.4

Показники для розрахунку індексу відмінності соціально-економічного розвитку країн ЄС, 2013 [11]

Країна	Індекс людського розвитку	ВВП на душу населення, дол.	X'	Y'	X'-Y'
Австрія	0,88	42930	3,68	4,87	1,19
Бельгія	0,88	39471	3,68	4,48	0,80
Болгарія	0,77	15402	3,22	1,75	1,47
Греція	0,85	24658	3,55	2,8	0,76
Данія	0,9	42880	3,76	4,86	1,10
Естонія	0,84	23387	3,51	2,65	0,86
Ірландія	0,89	53414	3,72	6,06	2,34
Іспанія	0,87	30561	3,64	3,47	0,17
Італія	0,87	32669	3,64	3,71	0,07
Кіпр	0,84	26771	3,51	3,04	0,48
Латвія	0,81	22186	3,39	2,52	0,87
Литва	0,83	23740	3,47	2,69	0,78
Люксембург	0,88	58695	3,68	6,66	2,98
Мальта	0,83	27022	3,47	3,07	0,41
Нідерланди	0,91	42397	3,81	4,81	1,00
Німеччина	0,91	43049	3,81	4,88	1,08
Польща	0,83	21487	3,47	2,44	1,03
Португалія	0,82	24130	3,43	2,74	0,69
Румунія	0,78	17433	3,26	1,98	1,28
Словаччина	0,83	25336	3,47	2,87	0,60
Словенія	0,87	26809	3,64	3,04	0,60
Сполучене Королівство	0,89	35002	3,72	3,97	0,25
Угорщина	0,81	21239	3,39	2,41	0,98
Фінляндія	0,88	37366	3,68	4,24	0,56
Франція	0,88	36629	3,68	4,16	0,48
Хорватія	0,81	19025	3,39	2,16	1,23
Чехія	0,86	24535	3,60	2,78	0,81
Швеція	0,89	43201	3,72	4,9	1,18
Усього	23,91	881424	100,0	100,0	26,04

Таблиця 1.3.5

Показники для розрахунку індексу відмінності соціально-економічного розвитку країн НАФТА, 2013[11]

Країна	Індекс людського розвитку	ВВП на душу населення, дол.	X'	Y'	X'-Y'
Мексика	0,75	15854	29,30	14,41	14,89
Канада	0,90	41887	35,16	38,06	2,91
США	0,91	52308	35,55	47,53	11,98
Усього	2,56	110049	100,0	100,0	29,78

Таблиця 1.3.6

Показники для розрахунку індексу відмінності соціально-економічного розвитку країн АСЕАН, 2013[11]

Країна	Індекс людського розвитку	ВВП на душу населення, дол.	X'	Y'	X'-Y'
Бруней	0,85	70883	12,34	33,78	21,44
Камбоджа	0,58	2805	8,42	1,34	7,08
Індонезія	0,68	8970	9,87	4,27	5,59
Лаос	0,57	4351	8,27	2,07	6,20
Малайзія	0,77	21824	11,18	10,40	0,78
М'янма	0,52	3998	7,55	1,91	5,64
Філіппіни	0,66	6381	9,58	3,04	6,54
Сінгапур	0,90	72371	13,06	34,49	21,43
Таїланд	0,72	13364	10,45	6,37	4,08
В'єтнам	0,64	4892	9,29	2,33	6,96
Усього	6,89	209839	100,0	100,0	85,74

За даними табл. 1.3.6 розрахуємо індекс відмінності соціально-економічного розвитку країн АСЕАН:

$$I = \frac{1}{2} \times 85,74 = 42,87.$$

Згідно з проведеним розрахунком індекс ступеня відмінності соціально-економічного розвитку країн АСЕАН виявився рівним приблизно 43 одиницям, що вказує на досить велику різницю рівнів соціально-економічного розвитку країн АСЕАН. Зокрема, значно відрізняються за рівнем добробуту населення Сінгапур та Бруней, які належать до країн з високим рівнем доходу на душу населення. Щодо решти країн даного регіонального об'єднання, вони знаходяться на приблизно однаковому рівні соціально-економічного розвитку.

Таким чином, за більш ніж 40 років свого існування (угруповання було створене у 1967 р.) дисбаланс у соціально-економічному розвитку кра-

їн-учасниць АСЕАН не було значно скорочено. Але, незважаючи на це, протягом останніх десятиліть угруповання в цілому демонструє досить високі темпи зростання як ВВП, так і обсягів зовнішньої торгівлі (табл. 1.3.7) [9].

Таблиця 1.3.7

Показники зовнішньої торгівлі країн АСЕАН
та темпи їх зростання

	1980		1990		2000		2010		2012	
	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%	млрд дол.	%
Експорт	72	11,2	144	11,1	430	11,1	1050	29,0	1253	1,3
Імпорт	66	11,0	162	8,2	381	11,5	953	31,1	1220	5,8

В першу чергу, на наш погляд, це пояснюється тим, що країни-учасниці, незважаючи на свій рівень розвитку, поглиблюють інтеграцію і лібералізацію торгівлі в регіоні на базі Угоди про створення зони вільної торгівлі АСЕАН (АФТА), Рамкової угоди про зону інвестицій в АСЕАН (АІА) і Базової угоди про схему промислової співпраці (АІКО).

В межах зони вільної торгівлі країн АСЕАН відносно 99% продукції, що виробляється в цих країнах, застосовується загальний «ефективний пільговий тариф» (СЕРТ) у розмірі 0–5%. Крім того, ще у 2003 р. 6 основних найбільш розвинених країн АСЕАН (Бруней-Даруссалам, Індонезія, Малайзія, Філіппіни, Сінгапур і Таїланд) зобов'язались зовсім ліквідувати імпорнтні мита. Загалом же середній тариф у внутрішньорегіональній торгівлі країн АСЕАН знизився майже з 13% (1993 р.) до 1,5% (2013р.). Країни АСЕАН поступово ліквідують і нетарифні обмеження, для чого розроблено відповідну програму, яка передбачає перевірку й перехресні повідомлення, оновлення робочих визначень нетарифних методів, встановлення спільної бази даних з переліком усіх нетарифних методів [12].

З метою сприяння лібералізації торгівлі через уніфікацію товарних номенклатур країни АСЕАН перейшли на спільну Гармонізовану систему описання і кодування товарів, яка була переглянута у 2012 р. «з метою відображення змін в структурі міжнародної торгівлі» [13]. А з 1996 р. почав працювати «зелений коридор» для руху товарів між країнами регіону, який дозволяє значно прискорити процедуру митного оформлення і здійснити поставку протягом лише одного дня.

Взагалі країни АСЕАН мають потужну експортну базу, майже всі вони добре забезпечені природними ресурсами, що складає одну з важливих умов їхнього економічного розвитку. Але економічний потенціал країн цього угруповання зростає не тільки за рахунок розвитку видобувної промисловості чи аграрного сектору, а насамперед за рахунок створення розвиненої обробної промисловості, яка представлена традиційними для азій-

ського регіону видами виробництва, а також сучасними високотехнічними галузями.

І все ж таки під час прискореного промислового розвитку протягом останніх десятиріч найбільш серйозних успіхів досягли саме найбільш розвинені країни-учасниці АСЕАН, фундаментом індустріального розвитку яких був розвиток власного технологічного сектору, організація спеціальних зон, де створювались пільгові умови іноземним та місцевим фірмам для розробки й випуску наукомісткої експортної продукції.

Слід зазначити, що паралельно з великими об'єднаннями в різних частинах світу активно формуються нові блоки зони вільної торгівлі. Всього на сьогодні у світі налічується понад 100 діючих регіональних об'єднань.

Вочевидь, що з економічної точки зору сучасний процес регіоналізації регулюється критеріями оптимальності економічного простору, що постійно змінюються з урахуванням масштабів ринку й забезпеченості факторами виробництва. Тому у світовій економіці посилюється вплив таких країн-гігантів із самодостатнім внутрішнім ринком і високим ступенем забезпеченості природними ресурсами, як Китай, Росія, Бразилія, Індія. Економічний потенціал кожної з них може в майбутньому порівнюватися з регіональним блоком.

Для малих і середніх країн оптимізувати своє економічне зростання інколи можливо лише шляхом інтеграції з іншими, переважно більшими країнами. Самодостатні ж країни для зміцнення своїх позицій прагнуть, проте, формувати навколо себе ринок, здатний забезпечити їх економічне домінування як на глобальному рівні, так і на власному, інтегрованому з ним просторі.

І хоча сьогодні більшість інтеграційних об'єднань дотримується політики відкритого регіоналізму, однак ця тенденція може змінитися в умовах нових мінливих обставин. І в цілому перспективи розвитку глобальної економіки багато в чому залежатимуть від політики (відкритість чи автаркія) саме інтеграційних об'єднань.

Таким чином, концепція регіоналізації використовується як для пояснення процесів політичного та економічного об'єднання регіонів у напрямку глобалізації, так і для пояснення процесів, протилежних глобалізації. Процеси регіоналізації та глобалізації амбівалентні. Залежно від того, які тенденції у відносинах між блоками переважають – суперництво чи співробітництво, визначатимуться основні риси цих процесів у майбутньому: взаємопов'язаність, взаємозалежність або протилежність.

Список використаних джерел

1. Levitt T. The Globalization of Markets / T. Levitt. – Harvard Business Review, 1983. – 165 p.

2. Intriligator M. Globalization of the World Economy: Potential Benefits and Costs and a Net Assessment [Electronic recourse] / Michael D. Intriligator. – 2003. – January №33. – Way of access :http://www.milkeninstitute.com/pdf/globalization_pb.pdf
3. Голиков А. П. Международные экономические термины: словарь-справочник : учеб. пособ. / А. П. Голиков, П. А. Черномаз. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.
4. Scholte J. A. Globalization. A critical introduction / J. A. Scholte. – London : Palgrave, 2000. – 361 p.
5. Бек У. Что такое глобализация? (Ошибки глобализма – ответы на глобализацию) / У. Бек ; пер. с нем. А. Григорьева и В. Седелника. – М. : Прогресс-Традиция, 2001. – 304 с.
6. Глобальное сообщество: новая система координат (подходы к проблеме) / под ред. А. И. Неклесса. – СПб. : Алтея, 2000. – 320 с.
7. Бхагвати Дж. В защиту глобализации / Дж. Бхагвати; пер. с англ. под ред. В. Л. Иноземцева. – М. : Ладомир, 2005. – 448 с.
8. Мосей Г. Процессы глобализации и регионализации в мировой экономике / Г. Мосей // Экономист. – 2002. – №9. – С.24–28.
9. UNCTAD. Handbook of Statistics, 2013 [Electronic recourse] / United Nations Publication // New York and Geneva. – 2013. – Way of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdstat38_en.pdf
10. Голиков А. П. Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів : навч. посіб. / А. П. Голиков. 3-тє вид., переробл. і доповн. – К. : Знання, 2009. – 222 с.
11. United Nations Development Programme. Human Development Report, 2014 [Electronic recourse]. – Way of access: <http://hdr.undp.org/en/content/table-1-human-development-index-and-its-components>
12. ASEAN. Free Trade Area, 2014 (AFTA Council) [Electronic recourse]. – Режимдоступу: <http://www.asean.org/communities/asean-economic-community/category/asean-free-trade-area-afta-council>
13. ASEAN. Annual Report, 2012-2013 [Electronic recourse] // Jakarta, ASEAN Secretariat. – 2013. – Way of access: http://www.asean.org/images/2013/resources/publication/Annual%20Report%200ASEAN_OK%20Final.pdf

1.4. СВІТОГОСПОДАРСЬКА ВЗАЄМОДІЯ В ІНТЕГРОВАНОМУ ГЛОБАЛЬНОМУ СВІТІ: СПЕЦИФІКА ТА ДИНАМІКА

Світове господарство реалізується в нескінченній різноманітності різноякісних і різноспрямованих процесів, які розгортаються як у часі, так і у просторі. Економічна наука постійно відкриває все нові властивості світової системи як цілісності і багатоманітні види світогосподарської взаємодії на різних рівнях її структурної організації.

1.4.1. Аналіз подвійності якісної визначеності світогосподарського середовища

Всесвітній характер взаємодії господарюючих суб'єктів виявився ще наприкінці ХІХ – початку ХХ ст. Звичайно, характеризуючи глобалізацію, потрібно зауважити, що до традиційних чинників інтернаціоналізації приєднуються нові. Серед них – необхідність об'єднання зусиль країн для здійснення великих проектів у галузі космічної техніки, створення світової економічної інфраструктури, стандартизації виробництва, транспорту і зв'язку тощо. Очевидним проявом глобалізації є виникнення глобальних, або загальносвітових, проблем. Відбувається прискорене зростання обсягів міжнародних торговельних, фінансових та інвестиційних потоків. Усі ці характеристики процесу глобалізації фіксують розвиток, який можна назвати кількісним: більше, швидше, точніше, могутніше.

Деякі дослідники як основу концепції гомогенізації розглядають три гіпотези: світові потреби стають більш однорідними завдяки розвитку технологій, транспорту, зв'язку; споживачі готові відмовитися від специфічних переваг в ім'я вигоди від більш низької ціни і більш високої якості товару або послуги; гомогенізації світових ринків сприяє стандартизація продукції, що дозволяє знизити витрати виробництва [1, р. 52].

Однак, очевидно, що у процесі глобалізації крім універсальних (глобальних) тенденцій, що виявляються у зростанні гомогенності у світовому розвитку, реалізується й інша тенденція – локальна. Безліч досліджень свідчать про різноманіття національних моделей. Діючі локальні тенденції сприяють різноманітності культур, норм поведінки, а також зростанню відмінностей в рівні і способі життя. При цьому враховуються не лише су-

то економічні, але й неекономічні чинники: природні, геопросторові, соціальні, культурні, політичні, правові, історичні, етичні тощо. У світовій економіці, що глобалізується, існує могутня тенденція, яка протидіє зростаючій гомогенізації. Це – реакція проти одноманітності, бажання зберегти унікальність власної культури і мови, протидія чужорідному впливу.

Відповідно до принципу подвійності якісної визначеності світогосподарських процесів розглянемо вплив глобальних і локальних сил на світогосподарську взаємодію. Подамо ці дві сили у вигляді умовної схеми аналізу світогосподарського середовища (рис. 1.4.1).

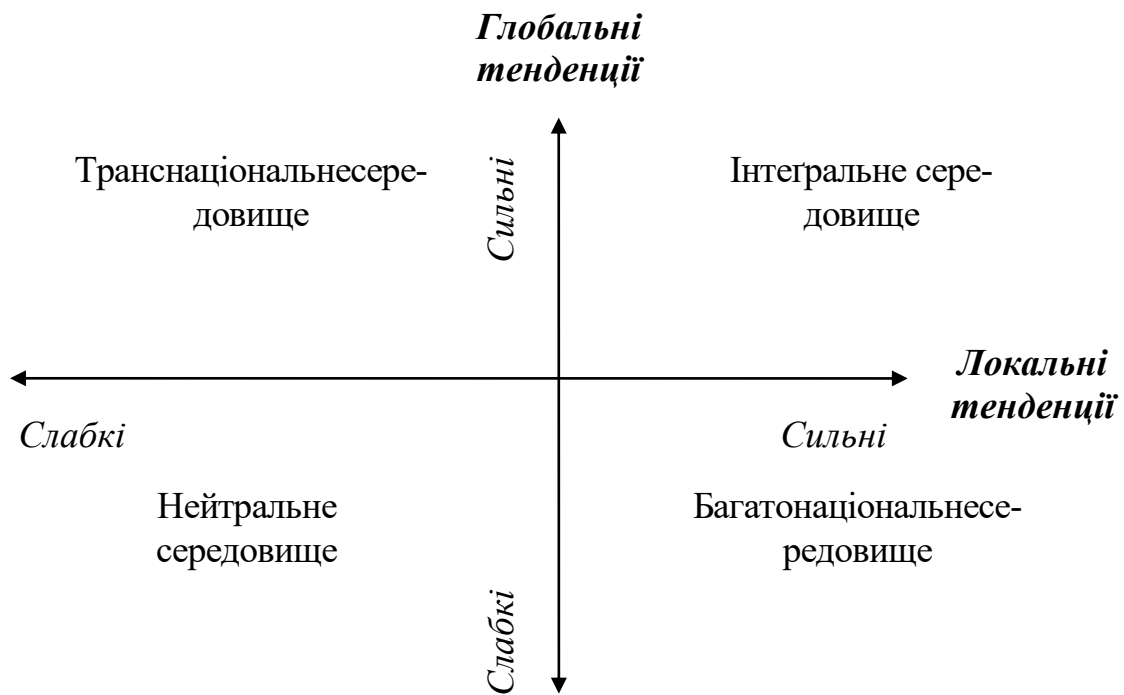


Рис. 1.4.1. Аналіз світогосподарського середовища у площині двох координат

У площині двох координат (вертикальна ордината – глобальні тенденції і горизонтальна ордината – локальні тенденції) лежить багато можливих видів, форм і методів світогосподарської взаємодії. Серед них можна виділити як мінімум чотири варіанти.

Коли глобальні і локальні сили слабкі, то домінуючу тенденцію виділити важко. Це одиничні, часто випадкові контакти між світогосподарськими суб'єктами. Назвемо цей стан світогосподарського середовища нейтральним. Якщо локальні сили штовхають до різноманітності і не компенсуються дією глобальних сил, то формується багатонаціональне середовище. Тут домінують місцеві особливості, смаки, традиції поведінки і правові норми, властиві тільки даному середовищу. Світогосподарська взаємодія має поліцентричну орієнтацію, тобто виходить з унікальності

кожного ринку. Бачення господарюючого суб'єкта стає багатонаціональним на протилежність національному.

Якщо ж домінують глобальні тенденції, а локальні їх не компенсують, то можна говорити про глобальне світогосподарське середовище. У цьому значенні багато авторів і розглядають процес глобалізації. З погляду співвідношення національного і світового моментів економічного розвитку дане уявлення про глобалізацію більше відповідає транснаціональній взаємодії. Спілкування світогосподарських суб'єктів здійснюється над національним простором. Тому дане світогосподарське середовище можна назвати транснаціональним.

Світогосподарська взаємодія останнього десятиліття показує (це передусім стосується стратегій фірм), що формується середовище, яке характеризується сильним тиском і глобальних, і локальних сил. Для того щоб описати цю ситуацію, деякі автори використовують неологізм «глокальний» [2, с. 113]. На рисунку світогосподарське середовище, де діють водночас сильні і глобальні, і локальні тенденції, позначене як інтегральне.

Неологізм «глокальний» дуже точно передає суть цієї найскладнішої ситуації, яка вимагає поєднання певної централізації, координації з локальними економічними інтересами, збереженням самостійності та автономії діяльності окремих структур. Стратегія розвитку в даному середовищі поєднує подолання локальних особливостей і одночасну адаптацію до них там, де це необхідно («мислити глобально, діяти локально»). Подвійність якісної визначеності світогосподарського середовища призводить до того, що, позначаючи як глобальне таке середовище, в якому діють водночас сильні і глобальні, і локальні сили, ми тим самим абсолютизуємо один бік світогосподарського розвитку, тобто відбувається редуція. Осторонь залишаються локальні тенденції. Позначаючи як глобальне таке середовище, в якому домінують глобальні тенденції, ми абсолютизуємо загальну якість. В обох випадках відбувається підміна одиничного загальним.

Аналіз подвійності якісної визначеності світогосподарського середовища дозволяє виявити гносеологічні чинники, які обумовлюють розбіжність між методологічними деклараціями і фактичною методологією під час дослідження процесу глобалізації. Глобалізація в даному розумінні акцентує увагу на універсальних моментах і на загальносвітовому характері взаємодії. Як гносеологічний рівень дослідження береться більш високий порівняно з мегаекономічним – глобалістський рівень дослідження, який інтегрує соціальну, політичну, економічну, культурно-цивілізаційну системи найбільш розвинених країн світу. Цей інтеграційний шар і є свого роду сукупним носієм глобалізації. Абсолютизація цього глобалістського рівня призводить до виникнення антиномій цілісності. Відбувається підміна цілого частиною, що виявляється в тому, що глобальне (загальнос-

вітове) бачення, глобальна стратегія фактично стають локальними, орієнтованими не на весь світ, а на розвинені країни, внаслідок чого відбувається персоніфікація центру. Персоніфікований центр, підміняючи собою глобальне ціле, пригнічує інші частини, що призводить до знецінення локальних (у тому числі національних) особливостей. На основі цього виникають досить широкі замкнені економічні простори, в межах яких відбувається зняття яких-небудь перешкод для торгівлі, вільного пересування капіталу і робочої сили. Формуються начебто острови інтеграції із преференційним режимом для економічних суб'єктів, що входять у дане угруповання. Регіоналізація є результатом поєднання економічних, політичних, психологічних і геостратегічних чинників.

Методологічна база, що використовується під час дослідження процесу глобалізації, є опосередковуючою ланкою, яка пояснює, як відбувається перекидання реальних світогосподарських відносин. У цьому відношенні можна погодитися з В. Іноземцевим у тому, що глобалізація є «теоретичною конструкцією, яка покликана відобразити формування однополюсного світу, причому як найсправедливішого, якщо не ідеального, світового порядку» [3, с. 592].

Таким чином, у дискусіях глобалізація часто виступає як неминуча і всеосяжна сила, що чинить тиск на світогосподарські суб'єкти у бік їх адаптації до загальних вимог або така, що нав'язує систему загальних ціннісних орієнтацій і нормативних установок. Ідея глобалізації часто пов'язується з уявленнями про всеосяжну конвергенцію цінностей, правових норм і інститутів. Разом з тим сучасному світові властива не тільки глобалізація, але й різноманіття, що зростає, поліфонія економічного і соціокультурного світу.

Світове господарство в сучасних умовах дуже динамічне. Воно розвивається за тими або іншими своїми параметрами під впливом багатьох чинників. Еволюціонують і його складові. Це обумовлено, з одного боку, універсальними можливостями сучасних технологій, а з другого – підвищенням рівня невизначеності і ризику. У цих умовах стає все більш яскраво вираженим певне запізнювання в розвитку теорії і методології основ світогосподарської взаємодії порівняно із часом виникнення відповідних проблем. Відбувається швидке знецінення досвіду і ускладнення проблем, що пов'язано з виникненням принципово нових завдань і наростанням їх множинності, поєднаної із взаємозалежністю всіх суб'єктів. Підвищується ймовірність стратегічних несподіванок. При цьому слід враховувати, що, відповідно до концепції гіперконкуренції, нормою є не рівноважний стан, а безперервна зміна тенденцій у всіх галузях і сферах світогосподарської взаємодії. Незважаючи на багатогранність і багатоаспектність процесу глобалізації, різноманітність його характеристик і визначень, його загальним проявом слід уважати залежність національних економік, що постійно по-

силується, від діяльності глобалізованого ядра, яке включає фінансові ринки, міжнародну торгівлю, транснаціональне виробництво, певною мірою науку, технологію і відповідні види праці. Загалом, на наш погляд, можна визначити сучасну світову економіку як таку, основні структурні компоненти якої мають інституційну, організаційну і технологічну здатність діяти як цілісність у загальносвітовому масштабі.

Посилення взаємозалежності і взаємодії всіх сфер і елементів міжнародних економічних відносин є необхідною умовою процесу глобалізації. Прискореними темпами зростають обсяги міжнародних потоків товарів і послуг, капіталу, робочої сили. За оцінками СОТ, протягом 1990-х рр. темпи зростання світової торгівлі істотно перевищували темпи зростання світового виробництва (середньорічний темп зростання світового експорту загалом за період з 1948 по 2012 рр. склав 7%, а темп зростання світового виробництва – 3,5%). Сумарний обсяг непогашених міжнародних боргових зобов'язань виріс із 2024 млрд дол. у 1993 р. до 10580 млрд дол. у 2012 р. У 2012 р. обсяг прямих іноземних інвестицій, вкладених у світову економіку, склав 1,35 трлн дол. Загальна сума накопичених у світі прямих іноземних інвестицій перевищила 7 трлн дол., що більше ніж у 10 разів порівняно з 1980 роком [4]. Безпрецедентними є масштаби міжнародної міграції населення. Чисельність мігрантів з 1950-х рр. зростає більш ніж удвічі. Сформувалася своєрідна «нація мігрантів». За даними офіційної статистики, сьогодні понад 202 млн іноземних громадян (2,5% населення світу) працюють в інших країнах [5].

При тому, що кожна із форм міжнародних економічних відносин відокремлена від іншої, між ними існує переплетіння, що все більше зростає. Усе більша частка зовнішньоторговельних відносин відбувається в межах процесу інтернаціоналізації виробництва, тобто зовнішня торгівля сама здійснюється часто внаслідок вивозу капіталу. З іншого боку, сам вивіз капіталу не є однорідним, і можливість перенесення виробництва в ту або іншу країну все частіше обумовлена станом її фінансового ринку. Вивіз капіталу у формі прямих іноземних інвестицій стає можливим як наслідок зростання портфельних інвестицій. Рівень стабільності фінансового ринку набуває роль ключового чинника інвестиційної активності взагалі.

Втім причинно-наслідковий ланцюжок «портфельні інвестиції – прямі іноземні інвестиції – зовнішня торгівля» як атрибут глобалізації має традиційний «зворотний хід», відповідний до традиційної логіки формування платіжного балансу країни: стан самого фінансового ринку залежить від стану зовнішньоторговельного сальдо і від підприємницької активності іноземців у реальному секторі внутрішньої економіки. Тут спостерігаємо посилення взаємозв'язків між різними формами міжнародних економічних відносин.

1.4.2. Еволюція моделей світогосподарських зв'язків між різними формами міжнародних економічних відносин

Нова якість світової економіки пов'язана і зі зміною моделі зовнішньоекономічних зв'язків. В економічній літературі виділяють такі моделі зовнішньоекономічних зв'язків: торгово-посередницьку і виробничо-інвестиційну [6, с. 220–222].

Для початкових етапів розвитку світового господарства була характерна торгова (торгово-посередницька) модель. Вихід товарного обміну за національні межі здійснювався з різних мотивів, наприклад, через відсутність, брак або надлишок природних ресурсів, сировини, яких-небудь продуктів, через вигідність обміну внаслідок відмінностей у виробничих витратах, через відмінність у якості робочої сили і готової продукції тощо. Цій моделі був властивий пошук абсолютних і відносних переваг. Відповідно, взаємодія між країнами здійснювалася за допомогою посилення або послаблення різного роду обмежень на торгові операції. Однак постійна присутність у господарському житті світового начала, як і постійна реалізація тих або інших світогосподарських зв'язків, ще не свідчить про становлення світогосподарської системи як внутрішньо обумовленої відтворювальної цілісності, що має своєю передумовою глибокі якісні зміни у світогосподарській взаємодії. Умовою нормального відтворення є вже не тільки внутрішньонаціональний обмін діяльністю, але й світогосподарська взаємодія. Це певний етап формування світогосподарської цілісності, коли ціле починає розвиватися на власній основі. Компоненти цього цілого, будучи продуктом його розвитку, не можуть бути виділеними з нього як зовнішньо відособлені частини без втрати їх нової природи.

Становлення виробничо-інвестиційної моделі зовнішньоекономічних зв'язків, заснованої на міжнародному розподілі праці, що склався, припадає на кінець XIX – початок XX ст. Відносини між країнами стають ще більш багатосторонніми. Активна міграція факторів виробництва (капіталу, робочої сили), виникнення і розвиток міжнародної кредитно-фінансової системи та її інститутів сприяли посиленню внутрішньої взаємопов'язаної світогосподарської системи. Поступово процеси взаємозалежності від суто торговельних і фінансових відносин поширюються безпосередньо на сферу виробництва. У межах цієї моделі, з одного боку, відбувається посилення цілісності світогосподарської системи, а з другого – має місце структурна перебудова всередині даної цілісності (переділ світу, сфер впливу, консолідація і розпад соціально-економічних систем, що протистояли одна одній, їх єдинокорство тощо). Світогосподарська система як цілісність реалізує свою здатність до саморозвитку, проходячи послідовні етапи ускладнення і диференціації.

Процес глобалізації стрімко розвивається, як кількісно, так і якісно після Другої світової війни. Під впливом широкого спектру досягнень не

тільки в науці, техніці, комунікаціях, інформатиці, але і в управлінні (у першу чергу, в галузі маркетингу) світогосподарська взаємодія вийшла на якісно новий рівень. НТР призвела до якісної зміни в системі міжнародних перевезень і комунікацій. Це дозволило різко скоротити відстань між країнами і континентами, спростити і здешевити транспортування вантажів і пасажирів, у багато разів полегшити міжнародну кооперацію у виробництві товарів і послуг. Активно розвивається інтернаціоналізація виробництва, встановлюються глибокі і стійкі виробничо-технологічні зв'язки між фірмами різних країн. Усе більше товарів, що надходять у міжнародний оборот, є не кінцевими виробами, а проміжними продуктами. Так, у 2000 р. імпорт частин і вузлів досяг 16,6% загальної вартості машин і устаткування, що ввозиться до США. В інших розвинених країнах ця частка була ще вищою: в Японії – 25%, Голландії – 29%, Швеції – 30%, Італії – 32% [7, с. 138].

Міжнародний розподіл праці здійснюється не тільки у формі загального (за галузями і сферами суспільного виробництва), але й у формі часткового (внутрішньогалузевого, предметного) і одиничного (подетального, повузлового) розподілу праці. Фірми різних країн перетворюються начебто на ланки одного і того ж виробничо-технологічного процесу з випуску кінцевої продукції машинобудівної, хіміко-фармацевтичної, електротехнічної або електронної промисловості. Такого роду виробничу кооперацію передбачає попереднє погодження між партнерами не тільки обсягів і термінів поставок кожного напівпродукту, але й усіх основних його параметрів аж до технології виробництва. Щоб додати стійкості і надійності цим відносинам, застосовуються різні заходи – підписання контрактів, спільні капіталовкладення, змішане керівництво спільними проектами тощо.

Усе це сприяло інтенсивному розвитку світогосподарської взаємодії, про що свідчить співвідношення темпів зростання товарообігу з темпами зростання матеріального виробництва. Якщо в 1850–1872 рр. світовий експорт випереджав матеріальне виробництво (фізичний обсяг продукції оброблювальної, добувної промисловості і сільського господарства) у 1,7 рази, у 1872–1896 рр. – у 1,2, а у 1896–1913 рр. відбулося його відставання у 0,98, то в 1948–2000 рр. обсяги світового експорту знову значно перевищили обсяги матеріального виробництва – у 1,8 рази [7, с. 138].

Внаслідок цього різко зросла зовнішньоторговельна взаємозалежність країн, що виразилося у збільшенні розмірів частки національного виробництва, яка експортується. Це означає, що освоєння зарубіжного ринку стало визначальним елементом всього відтворювального процесу. Світогосподарська взаємодія перетворилася на важливий і постійно діючий чинник, що впливає на економічне зростання. Разом з тим цей процес відбува-

вся лише в межах однієї частини світового господарства. Багато країн, у тому числі СРСР, Китай та інші, були поза ним.

Якісно новий, більш високий рівень міжнародного усупільнення виробництва виявився і на мікроекономічному рівні в діяльності багатонаціональних або транснаціональних компаній. Окремі приклади такого роду компаній зустрічалися ще в ХІХ ст. У роботах В. І. Леніна, Р. Ліфмана, Я. Ріссера подано характеристику інтернаціональних трестів і концернів. Але дійсно масовим явищем і вирішальною силою вони стали саме у 1950–1960-х рр.ТНК звертаються у своїй господарській діяльності практично до всіх доступних форм міжнародного бізнесу. При цьому міжнародні операції включають більш широкий спектр взаємодії: торговому обміну передують і/або супроводжують його науково-технічне, інвестиційне, виробниче співробітництво. Фірми конкурують на світовому ринку не тільки через експорт товарів і послуг, але і за допомогою капіталовкладень за кордоном. Динаміка експорту капіталу традиційно випереджає динаміку експорту товарів. На міжнародній основі здійснюється весь кругообіг капіталу від його грошової до товарної форми.

Фірми прагнуть одержати як національний (внутрішньодержавний), так і інтернаціональний (міждержавний) дохід за допомогою реалізації різних стратегічних установок: забезпечення свого виробництва іноземною сировиною; закріплення на закордонних ринках збуту через створення філіалів; раціоналізації виробництва шляхом його переміщення до країн, де витрати виробництва менші, ніж на національній території (географічна диверсифікація); орієнтації на «технофінансову стратегію». Остання припускає використання своїх зарубіжних інвестицій для створення різних форм закріплення на закордонних ринках (організація субпідрядних підприємств, укладання довгострокових партнерських угод з іншими фірмами, відмова від частки старих виробництв і розширення нових видів діяльності, передусім у науково-технологічних дослідженнях), а також пошук різних джерел прибутку на міжнародних фінансових ринках, включаючи участь у фінансових спекуляціях.

Усе це дає синергетичний ефект, який полягає в тому, що результативність суспільного виробництва в масштабах світової системи виявляється вищою, ніж сума його результатів в межах автономно функціонуючих національних господарських комплексів, що входять у цю систему. Поєднання галузевої і географічної, країнової диверсифікації створює можливість максимально використовувати економію на масштабі виробництва, економію за рахунок стандартизації, багатофункціонального використання факторів виробництва, а також за рахунок згладжування наслідків кон'юнктурної зміни попиту, динаміки заробітної плати, змін валютних курсів тощо.

У результаті відбувається виробничо-технологічне зближення і переплетіння національних економік, у тому числі й організаційно-управлінське, переміщення кордонів обміну товарами і послугами з між-національного рівня до міжфірмового, міжкорпоративного обміну.

Термін «міжнародний розподіл праці» (МРП) відображає вже не тільки і не стільки процес суспільного розподілу праці між націями, скільки міжфірмовий (міжкорпоративний) розподіл праці, а також розподіл виробничих функцій усередині корпорацій, що виходить за національні кордони. Саме в післявоєнний період було закладено основу технологічної єдності світового господарства.

Однак приблизно з кінця 1980-х рр. розпочинається перехід від виробничо-інвестиційної моделі, яка була характерною для попереднього етапу розвитку світового господарства, до нової моделі світогосподарських зв'язків, характерної для процесу реальної глобалізації світової економіки – інноваційної моделі, побудованої на знанні (*knowledge-based model*). Матеріальною базою цього переходу стала принципова зміна технологічного способу виробництва, ядром якої є інформатика, ресурсозберігаючі та інші наукоємні технології. У межах цієї моделі наука і освіта стають головним і безпосереднім джерелом економічного зростання, найважливішим ресурсом і фактором виробництва, виникає вища форма міжнародного розподілу праці – міжнародний технологічний розподіл праці (МТРП).

Сказати, що МТРП є своєрідний синтезом, симбіозом, зрощуванням міжнаціонального і міжфірмового розподілу праці, явно недостатньо. Міжнародний технологічний розподіл праці – продукт одночасно і науково-технічної революції, і процесу глобалізації, один із їх проявів у зовнішньоекономічній сфері. Спеціалізація окремих фірм і країн на постійній генерації новітніх наукових, технічних, технологічних ідей, рішень, прийомів праці тощо, поступове зрощування науки з виробництвом не тільки за територіальною, виробничо-кооперативною ознакою, але й на базі розтягування технологічних ланцюгів і винесення їх ланок за національні межі становлять основу міжнародного технологічного розподілу праці. Тільки світогосподарське середовище з його найвищою концентрацією виробничого, наукового і організаційного потенціалів здатне налагодити чітку роботу конвеєра реалізації новітніх технічних ідей – від замовлення на генерацію необхідних ідей до їх втілення в матеріальну оболонку. При цьому всесвітній технологічний конвеєр поставляє не голу ідею, а цілий пакет пов'язаних із нею елементів, що створюють економічні умови для її оптимального розвитку і практичного втілення: адекватні новітній ідеї рішення щодо організації праці, управління, набір необхідних галузевих і міжгалузевих виробничих зв'язків, основних і прикладних наукових напрямів у розвитку ідеї тощо.

Перехід до інноваційної моделі світогосподарської взаємодії відбувається водночас із переходом у розвинених країнах від індустріальної епохи до нової суспільної системи. Найбільш часто у процесі теоретичного осмислення нової реальності система, що формується, отримує такі назви: постіндустріальне суспільство (Д. Белл, А. Турен), постекономічне суспільство (В. Іноземцев), технотронна ера (З. Бжезинський), інформаційне суспільство, постмодерністська ера (А. Етціоні), цивілізація третьої хвили та ін.

Розвиток електронних засобів інформації, супутникового і кабельного зв'язку, включаючи всесвітню мережу Інтернет, привів до формування загальносвітового економічного, фінансового, інформаційного, телекомунікаційного простору (щоправда, з різним рівнем завершеності). У результаті всі сектори і сегменти світового господарства і всі країни світу так чи інакше, з більшим або меншим рівнем інтенсивності «втягуються» в цей єдиний економічний простір. При цьому одночасно відбувається і перехід функціонування різних ринків у так званий режим реального часу. Передусім це стосується фінансової сфери. Так, світовий фондовий і валютний ринки утворюють все більш цілісний глобальний фінансовий простір, де ділові операції відбуваються у змінному режимі цілу добу. Уже з кінця 1990-х років тільки за один тиждень оборот міжнародних міжбанківських операцій дорівнював річному внутрішньому продукту США, а оборот за період, менший за місяць – усьому світовому продукту. У 2012 р. капіталізація світового фондового ринку досягла 35 трлн дол. [8].

За період між 1970 і 2012 рр. фінансові трансакції, що проходять через кордони держав, зросли в 54 рази у США, в 55 разів у Японії і майже в 60 разів у Німеччині. До цього необхідно додати інтеграцію нових ринків (так званих ринків на стадії становлення) країн, що розвиваються, і країн із системною трансформацією економіки у глобальні потоки капіталу. У 2012 р. інвестори купили акцій і облігацій на цих ринках на 70 млрд дол., а банки вклали туди 96 млрд дол. У 2012 р. у глобальній економіці інвестиційні і пенсійні фонди та інші інститути, що займаються вкладками капіталу, загалом контролювали 40 трлн дол. Це було в 20 разів більше, ніж у 1980 р. З 1983 по 2012 р. сума випущених в обіг облігацій і позик збільшувалася в середньому за рік на 8,2%; загальний же обсяг усіх облігацій і позик за цей час зростав в середньому на 9,8% в рік. Як наслідок у 2012 р. випущені в обіг позики й облігації склали суму в 10,6 трлн дол., що еквівалентно більш ніж чверті валового світового продукту [9].

Істотним моментом у розвитку фінансової глобалізації в межах інноваційної моделі світогосподарських зв'язків стало також коливання обсягів валюти, що продається, яке впливає на обмінний курс національних валют, серйозно підриваючи автономію урядів у грошово-кредитній і фіскальній політиці. Щоденний оборот світового валютного ринку у 2012 р. склав 2,5

трлн дол., що дорівнює 110% ВВП Великої Британії за весь 2012 р., а щоденний оборот валютних бірж перевищив сукупні валютні резерви всіх центральних банків основних країн світу, разом узятих. Усього ж обсяг глобальної торгівлі валютою збільшився з 1986 по 2012 р. у 8 разів, або з 10–20 млрд до 2,5 трлн дол. операцій в день. Це величезне збільшення не було пов'язано з динамікою міжнародної торгівлі. Пропорція між щорічним оборотом валют і обсягом світового експорту збільшилася з 12 : 1 в 1979 р. до 60 : 1 в 2012 р., що показує, таким чином, переважно спекулятивну природу торгівлі валютою[9].

Глобальна взаємозалежність фінансових ринків, на нашу думку, – результат дії п'яти головних чинників. Перший з них – лібералізація (в більшості країн) фінансових ринків і закордонних трансакцій. Особливо це стосується прямих іноземних інвестицій, розмір яких тільки в 2012 р. виріс на 15% [9]. Другим чинником став розвиток технологічної інфраструктури, яка включає передові телекомунікації, інтерактивні інформаційні системи, потужні комп'ютери, здатні здійснювати швидкісну обробку колосальних потоків інформації. Третій чинник пов'язаний із функціонуванням нових похідних фінансових інструментів – деривативів (ф'ючерсів, опціонів тощо). Ці похідні інструменти часто комбінують вартість акцій, облігацій, товарів і валют різних країн на базі математичних моделей, створюючи ринкову капіталізацію. За деякими підрахунками, ринкова вартість похідних інструментів, що знаходилися в обігу в 2012 р., склала 560 трлн дол. [9]. Четвертий чинник глобальної інтеграції фінансових ринків – спекулятивні рухи фінансових потоків із метою не стільки запобігання втрат, скільки отримання переваг від різниці котирувань. У цих умовах фінансові організації, спочатку встановлені, щоб протидіяти ризику (такі, як фонди, що використовують техніку геджування), стали основним інструментом глобальної фінансової інтеграції, знаходячись в офшорних зонах і управляючи грошима великих інвесторів, у тому числі банків, розраховуючи отримати більші доходи, ніж ті, які можна отримати на ринках, обмежених зовнішнім регулюванням. П'ятий чинник – діяльність фірм, які оцінюють кон'юнктуру ринку. Надаючи рейтинги цінним паперам, а іноді і національним економікам загалом, вони прагнуть установити загальні правила гри на ринках у всьому світі. Ці рейтинги часто ініціюють зміни в цінах на певних ринках (наприклад, у Південній Кореї в 1997 р.), які потім поширюються і на інші ринки.

Процес глобалізації фінансових ринків призводить до того, що глобальні потоки капіталу все менше і менше залежать від функціонування національних економік. Причому ці потоки не підлягають цілком економічним законам. Фінансові ринки настільки недосконалі, що вони лише частково реагують на закони попиту і пропозиції. Зміни на фінансових ринках є результатом складної комбінації ринкових законів, стратегії бізнесу,

політично мотивованих дій, психології населення, спекуляцій і потоку інформації різного походження, що у свою чергу призводить до зростання концентрації вартості у фінансовій сфері, утворюючи основу глобальної економіки.

Усі розглянуті вище моделі світогосподарських зв'язків (торгова, виробничо-інвестиційна, інноваційна) не просто заміняють одна одну. Кожна наступна є результатом розвитку попередньої. Разом з тим багато країн дотепер здійснюють зовнішньоекономічні зв'язки на основі торговельної моделі і тільки переходять до виробничо-інвестиційної моделі. Таким чином, різні моделі світогосподарської взаємодії співіснують одночасно, не завжди органічно доповнюючи одна одну.

1.4.3. Трансформація елементів інституційної структури світогосподарської взаємодії

У межах інноваційної моделі світогосподарських зв'язків змінюється сам об'єкт спілкування. Товар (продукт) як за формою, так і за змістом зазнав якісної трансформації. Сьогодні у межах міжнародного товарного обороту чітко простежується еволюція товару від найпростіших форм (одиничний товар) до найскладніших комбінацій (товар-група) і появи на цій основі вищих товарних форм: товару-об'єкта, товару-програми.

Появі товару-групи сприяла еволюція об'єктів світогосподарської взаємодії – товарів і послуг. Широка диференціація пропозиції і сегментація попиту, а також маркетингові стратегії фірм підготували, з одного боку, так званій «асортиментний вибух», з другого – об'єднання товарів у комплектні групи. Особливо це характерно для ринків, кількість яких нині все більше зростає і у яких мають важливе значення супроводжуючі продажі.

Реалізація великих проектів (будівництво об'єктів «під ключ») привела до появи товару-об'єкта. Комплексний характер даного різновиду товару: охоплення виключно широкого кола робіт і супутніх послуг на кшталт «інжинірингу», проектування, управління будівництвом, пусканалагоджувальних робіт, експлуатаційних послуг тощо потребував і комплексного освоєння ринку.

Під час реалізації великих об'єктів виробничого і невиробничого характеру зовнішньоекономічна взаємодія орієнтується не тільки на прямих клієнтів і замовників, але й охоплює всю так звану «систему створення цінності». Розробляються програми, спрямовані на кожну ланку розтягнутого виробничо-технологічного ланцюжка, що включає всі види діяльності, які залучаються до процесу створення і використання продукту. Таким чином, формується попит на різного роду матеріали, комплектуючі, запасні частини, послуги, що сприяє довготривалому мультиплікаційному ефекту.

Наприкінці 1970-х р. з'явився новий різновид товару: товар-програма, незвичайна за своїм економічним змістом і формою прояву. При цьому реалізуються величезні комплекси великих об'єктів і споруд, що забезпечують розвиток агропромислових структур окремих країн; проекти в аерокосмічному бізнесі, автоматизованих систем і робототехніки; комплекси об'єктів сфери послуг, об'єктів, пов'язаних із накопиченням і розподілом інформації. Продавці товару-програми орієнтуються не на разовий ефект (одноразовий прибуток), а прагнуть підпорядкувати своєму впливу розвиток цілих галузей і секторів національних господарств.

У міру ускладнення товарної форми різко підвищується рівень «інтелектуалізації» товару, ускладнюється характер послуг, що надаються. Частка послуг неминуче зростає при переході від низьких градацій товару до більш високих і орієнтовно досягає 50% вартості товару-об'єкта і товару-програми. Послуги пронизують, опосередковують всі етапи операцій. Це будівельні, інжинірингові, транспортні, рекламні, аудиторські, юридичні, туристські послуги, допродажне і післяпродажне обслуговування техніки і устаткування, послуги зв'язку тощо.

Організаційна структура, функціональні і управлінські ланки господарюючого суб'єкта в межах інноваційної моделі мають бути достатні не тільки для виробництва і просування товару на ринок, але і для стійкого збереження своєї «ніші». Оскільки в умовах світової економіки, що глобалізується, одним із найважливіших активів компанії стає бренд-актив, що дозволяє виробляти товари під всесвітньо відомими брендами, суб'єктами світогосподарського спілкування, які оперують з товаром-об'єктом і товаром-програмою, стає об'єднання (група) комерційних організацій і державних інститутів. Наприклад, виробничо-фінансовий комплекс, який стає учасником операцій із товаром-програмою, виходить на такий широкий потік світогосподарської взаємодії, що усунути його з цієї операції практично неможливо, оскільки за ним стоять не тільки ТНК, але і держави, що беруть участь в операції.

У забезпеченні довготривалого ефекту від реалізації на світовому ринку найскладніших різновидів товару роль держави підвищується. Наприклад, скорочення закупівель комплектного устаткування підвело експортерів розвинених країн до необхідності знаходити за підтримки своїх урядів можливості надавати пільгові умови фінансування. Почало застосовуватися «комбіноване фінансування», тобто поєднання державної допомоги країні-імпортеру з пільговим фінансуванням покупців з цієї країни. Для забезпечення довготривалого ефекту від реалізації на світовому ринку складніших різновидів товару конкуруючі фірми укладають угоди з іншими ТНК, створюють науково-технічні, стратегічні альянси, формуються глобальні союзи тощо.

В останні два десятиліття з'явилися неакціонерні форми транснаціональної діяльності: системи ліцензійних угод, контракти на управління, франчайзингові угоди тощо. Подібні договірні відносини забезпечують функціонування зарубіжних підрозділів у межах транснаціональних господарських структур. Міжфірмові угоди неакціонерного типу (крім стратегічного партнерства в науково-технічній галузі) у США характерні для 80% фірм, у Європейському Союзі – для 40 %, в Японії – для 38%. [10, с. 141].

Великого значення набуває здатність до зміни форм союзів, гнучкий перехід з однієї форми в іншу (економічного, військового, політичного, фінансового характеру). Це відкриває стратегічний простір для суб'єктів світогосподарської взаємодії, дає їм можливість своєчасно перегрупувати сили для виходу на новий рівень. Злиття, взаємні надбання реальних активів або часток капіталу – характерна риса сучасної світогосподарської стратегії. У результаті формуються міжнародні виробничо-фінансові системи, організовані за мережевими схемами з постійно змінною структурою. Відмітною особливістю сучасної світогосподарської взаємодії стає мережева структура організації і розвиток «мережевої культури». Перевага віддається організованій побудові у вигляді мережі, розвитку горизонтальних зв'язків, а не структурній жорсткості і централізованому управлінню.

Формовані виробничо-фінансові комплекси в буквальному розумінні слова є космополітами. Фірми поводяться як «глобальний гравець» – зразу ж змінюють характер роботи, як тільки виникає загроза бути витісненими з ринків конкурентами. Подібні інтегровані виробничо-фінансові системи, які мають величезні матеріальні і фінансові ресурси і не пов'язані із суспільним контролем, сильно впливають на світову економіку і здатні безпосередньо впливати на хід подій, незважаючи на національні господарства. Система, що склалася, здатна визначити залежне положення будь-якого новачка, що хоче інтегруватися до неї.

Створювані господарські структури (багатонаціональні, транснаціональні, глобальні) здатні в умовах переходу до нового технологічного устрою забезпечити високоефективне виробництво і збут товарів і послуг. ТНК діють у першу чергу у високотехнологічних галузях промисловості. Сьогодні ТНК контролюють до половини світового промислового виробництва, 63 % зовнішньої торгівлі, а також приблизно 4/5 патентів і ліцензій на нову техніку, технології і «ноу-хау» [10, с. 140].

Серед 100 найбільших ТНК на початку ХХІ ст. 47% діяли у високотехнологічних галузях; 26 % з них були пов'язані з виробництвом продукції середньої технологічної складності, 17 % – із видобуванням і переробкою мінерального палива і виплавою металів. У 2012 р. 500 найбільших ТНК реалізували 80 % світової продукції електроніки і хімії, 95 % фармацевтики, 76 % продукції машинобудування [11].

Міжнародний обмін науково-технічними знаннями, купівля-продаж нових технологій, торгівля патентами, ліцензіями і «ноу-хау», а також іншими видами послуг науково-технічного характеру перетворилися на сектори світової економіки, що бурхливо розвиваються. Вони є сукупністю товарообмінних операцій із щорічним оборотом у сотні мільярдів доларів. Міжнародна торгівля ліцензіями в останні роки розвивалася значно вищими темпами, ніж вся світова торгівля загалом.

НТР істотно примножила кількість галузей, які організовані в інтернаціональному масштабі. Ефективне використання в них капіталу вимагає великих масштабів виробництва, великих ринків, різноманітних джерел мобілізації капіталу і науково-технічних знань. Транснаціональні корпорації відіграють в цьому процесі важливу роль.

Водночас відбуваються зміни в інших елементах інституційної структури світогосподарської взаємодії. Внаслідок зіткнення загальносвітових тенденцій і національних інтересів формується система міжнародних і регіональних структур і організацій, ускладнюються їх функції, розширюється сфера діяльності. Вони сприяють консолідації цілеспрямованої діяльності світогосподарських суб'єктів щодо погодження правил і механізмів їх функціонування у світогосподарській системі. Під егідою таких міжнародних організацій, як СОТ, Міжнародний валютний фонд (МВФ) та інші, проводиться розробка універсальних норм, стандартів і правил світогосподарського спілкування.

Характерною рисою глобалізації стало створення союзів ТНК з мегаполісами, у яких розміщується «ядро» корпорації і які перетворюються на самостійну силу в економічній і політичній сфері. Наприклад, Токіо виробляє удвічі більше товарів і послуг, ніж Бразилія, Чикаго за масштабами виробництва порівнюється з Мексикою тощо [10, с. 146].

Однією із головних сил і каталізатором глобалізації є інтеграційні тенденції на регіональному, субрегіональному і міжрегіональному рівнях. Сьогодні разом із традиційними суб'єктами – державами – як світогосподарські суб'єкти виділяються: виробничо-інвестиційні комплекси (транснаціональні і багатонаціональні компанії), що переступили національні кордони, міжнародні і регіональні організації (МВФ, Світовий банк, ЮНЕСКО, Продовольча та сільськогосподарська організація, Міжнародна організація праці, СОТ та ін.), інституційні інвестори (пенсійні та інвестиційні фонди, страхові компанії), неурядові організації (соціальні рухи тощо), світові фінансові центри (Лондон, Нью-Йорк, Токіо, Франкфурт, Париж та ін.), регіональні комплекси (індустріальні округи), інтеграційні угруповання (ЄС, НАФТА, АТЕС, МЕРКОСУР та ін.).

Таким чином, нова якість світового господарства пов'язана зі зміною ролі зовнішньоекономічних чинників у функціонуванні національної економіки. Сьогодні, як ніколи раніше, проблеми національних господарств

пов'язані з міжнародним контекстом. Роль світової економіки вже не вміщується у формулу зворотного впливу світогосподарських процесів на національний соціально-економічний розвиток, а перетворюється на могутній чинник, що детермінує напрям руху суспільства.

Список використаних джерел

1. Margolis H. Selfishness, Altruism, and Rationality. A Theory of Social Choice/ H. Margolis. – Cambridge University Press, 1982. – 194 p.
2. Богомолов О.Т. Анатомия глобальной экономики : учеб. пособ. / О. Т. Богомолов. – М. : Академкнига, 2004. – 214 с.
3. Иноземцев В. Л. Расколота цивилизация / В. Л. Иноземцев. – М., 1999. – 724 с.
4. WTO. World Trade Report 2013 : Factors shaping the future of world trade [Electronic resource]. – Way of access : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/wtr13_e.htm
5. ILO. Global Employment Trends 2014 : The risk of a jobless recovery [Electronic resource]. – Way of access : <http://www.ilo.org/global/research/global-reports/global-employment-trends/2014/lang--en/index.htm>
6. Кочетов Э. Г. Глобалистика как геэкономика, как реальность, как мироздание : новый ренессанс – истоки и принципы его построения, фундаментальные опоры, теоретический и методологический каркас / Э. Г. Кочетов. – М. : ПРОГРЕСС, 2002. – 704 с.
7. Алле М. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность / М. Алле. – М. : Теис, 2003. – 314 с.
8. UNCTAD. Trade And Development Report, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/tdr2013_en.pdf
9. WTO. Annual Report, 2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.wto.org/english/res_e/publications_e/anrep13_e.htm
10. Колодко Г. Глобализация и экономический рост / Г. Колодко // Мир перемен. – 2010. – № 1. – С. 140–148.
11. UNCTAD. World Investment Report, 2013 : Global Value Chains: Investment And Trade For Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unctad.org/en/publicationslibrary/wir2013_en.pdf

1.5. НОВА ГЕОПОЛІТИКА:

ВІД АБСТРАКТНОЇ ТЕОРІЇ ДО КОНКРЕТНОЇ ПРАКТИКИ _____ ■

Країни пострадянського простору наближаються до двадцятиріччя своєї незалежності. Для більшості з них вона формальна, бо вони залишаються через чверть століття в реальній залежності від зарубіжних капіталів, кредитів МВФ, енергетичних ресурсів. Але в будь-якому випадку, домоглася та чи інша країна реальної незалежності, будучи суб'єктом міжнародних економічних відносин, або залишається їх об'єктом, вона неминуче повинна визначити своє місце в системі міжнародних відносин, свій геополітичний курс, мати можливість протистояти глобальним викликам і ризикам. В сучасному світі і внутрішні, і міжнародні аспекти діяльності тієї або іншої країни не можуть не розглядатися крізь призму глобалізації, геоекономіки і геополітики. Це ключові поняття сучасної системи світогосподарських зв'язків. Особливо для пострадянських країн, насамперед тих з них, які ніколи не мали власної державності і тільки починають розбудову своєї держави.

1.5.1. Геополітика: суть і значення в сучасному світі

Для дослідження світових процесів, які відображають ці категорії, створені величезні колективи наукових інститутів у багатьох країнах світу. Перед ними поставлено завдання з вироблення для своїх урядів і міжнародних організацій рекомендацій, пов'язаних зі стратегією світового розвитку в ХХІ ст., очікуваними і непередбаченими ризиками і викликами, які загрожують цим країнам і людству в цілому. Абстрагуємося від категорії глобалізації, що вимагає окремого розгляду, і зупинимося на змісті понять «геополітика» і «геоекономіка», їх значенні для сучасної суспільствознавчої науки і міжнародної практики.

Треба відзначити, що саме геополітична і геоекономічна методологія пояснює багато процесів, що відбуваються в сучасному світі. З її допомогою можна краще зрозуміти ті суперечності, які виникають між країнами в міжнародній економіці і політиці, дати правильну оцінку діям тих чи інших держав в умовах глобалізованого суспільства. Експансія глобальних гравців на світовій арені приймає різні форми. У найнезначнішій мірі вона пов'язана з територіальними захопленнями в результаті збройного нападу, ведення бойових дій за межами своїх країн без санкцій ООН. Використовуються менш ра-

дикальні, але більш ефективні методи щодо насамперед неформованих повною мірою держав, електорат, а простіше кажучи, населення яких навіть не підозрює, що стосовно їхньої країни здійснюється експансія.

Не можна не погодитися з думкою французького публіциста А. Латса: «Геополітичні підстави часто невидимі або недоступні більшості людей, але вони існують, і не брати їх до уваги – самогубство» [1, с. 289–300]. Ці слова можна розглядати і як пересторогу. Невміння, часто небажання, а часом і провокування загострення виникають час від часу серед державних протиріч, роздмухують вугілля «холодної війни», погрожуючи знову підпалити крихкий мир на планеті.

Отже, що означають терміни «геополітика» і «геоекономіка», чому вони мають настільки глобальний характер і впливають на стратегічний вибір сучасних країн?

Спочатку геополітика розглядалася із просторової, територіальної точки зору, фундаментом і основою, і навіть її ядром була географічна наука. Походження дефініції визначають як географічну політику, що сполучила поняття «Земля» (територія) і «політика» (як громадська діяльність). Нерідко під час визначення цієї категорії підкреслюється здатність здійснювати контроль над територією, захоплення або приєднання незайнятих територій. В даному випадку мова йде про військову, політичну, ресурсну силу держави. Оскільки геополітика не може розглядатися без урахування умов, що швидко змінюються, то іноді уявлення про неї носить швидше ретроспективний, ніж сучасний характер. Географія і простір в геополітиці, на думку А. Дугіна, виступають в тій же функції, як і гроші і виробничі відносини в політекономії. Вони – головний фактор буття, що організують навколо себе всі інші сторони існування. По-своєму цікава думка автора, що геополітика, тобто залежність людини від простору (основна теза дефініції) виявляється лише при деякому дистанціюванні від окремого індивідуума. Якщо залежність людини від економіки явна (згадаймо тезу політекономії «виробництво матеріальних благ – основа життя людського суспільства»), то осмислення глобальних проблем, міжнародних зв'язків і відносин, стратегічне планування тощо, вимагають глибокого вивчення і призначені для соціальних груп, що мають справу з узагальненими реальностями, країнами і народами. За А. Дугіним, геополітика – це світогляд влади, наука про владу і для влади, дисципліна для політичних еліт, це наука правити [2, с. 10].

В. А. Дергачов розрізняє фундаментальну (глобальну) і прикладну геополітику. Фундаментальна розглядає теорії та концепції життєвого простору, світової революції, осьового простору і морської могутності, атлантизму та євразійства, теорію стримування і багато інших [4]. Видається важливим, що автор відрізняє геополітичне становище від географічного. Дійсно, будь-яка країна – це певний географічний простір, але далеко не кожна (а краще сказати дуже небагато) володіє геополітичною міццю, яка забезпечується

розташовуваними ресурсами (людськими, військовими, економічними, політико-дипломатичними, соціокультурними та т. п.). Прикладна геополітика, на думку автора, аналізує такі політико-економіко-географічні проблеми, як поява і розпад суверенних держав, відродження націоналізму, глобалізація і регіоналізація, транспортні коридори і залежність від енергоресурсів, роль міжнародних організацій і фінансових інститутів [4].

Виділення глобальної (фундаментальної) і прикладної геополітики розширює і поглиблює зміст цих категорій, але в сучасних умовах часом важко відокремити проблеми фундаментального і прикладного характеру, настільки деякі з них взаємопов'язані, переплетені, взаємообумовлені. Глобалізація, атлантизм і євразійство, теорія і практика стримування мають не тільки фундаментальне, але й прикладне значення, при цьому одне породжує інше, а це друге впливає на перше. В цьому і проявляється виняткове значення геополітики, геополітичної методології та практики.

Однак настільки складні проблеми, що формують предмет геополітики і які служать її матеріалом, не означають, що це наука тільки для політичних еліт, для тих, хто править. Інакше може скластися думка, що геополітика недоступна для «простих смертних», що її закони збагненні тільки для обраних і тільки ним же вона і служить. Абсолютно хибна думка. Закони геополітики повинні бути доступні для розуміння найширшим верствам людей, бо людина без такого знання не тільки не може вважати себе освіченою, а й не зможе орієнтуватися в повсякденному житті. Оскільки геополітичні реалії безпосередньо зачіпають життєві інтереси людей, громадян тієї чи іншої країни незалежно від того, цікавлять їх питання щоденної внутрішньої чи міжнародної політики або вони абсолютно аполітичні.

Нерозуміння реальної геополітичної практики може створити у неосвіченої частини населення хибні уявлення про вибір і ризики країни в умовах геополітичної невизначеності, що може призвести до соціальної напруженості, хибних орієнтирів, руху суспільства назад від свободи і прогресу. Тому у того ж автора, що пише про геополітику як науку про владу і для влади, ми бачимо вельми важливі зауваження, пов'язані з вивченням геополітики: «Це наука майбутнього, основи якої в найближчому часі будуть викладатися не тільки в соціальних вищих навчальних закладах і академіях, але і в простих школах» [2, с. 17]. Без геополітичної методології і мислення не можна пояснити сьогодення, також як без геополітичних прогнозів і виробленої на цій основі стратегії не можна уявляти і створювати майбутнє. Тоді й торжествує соціальний песимізм. «Прийдеш-не опори позбавлене, минуле зганьблено жорстоко», – Некрасовське нагадування і застереження.

На жаль, геополітичне і геоекономічне мислення в основній масі населення, в тому числі і у студентської молоді, як доводиться переконуватися в практиці спілкування, геть відсутнє. А без цього людина не може розі-

братися не тільки в суспільних процесах, що відбуваються в світі, але й у своїй країні. Тоді можна правлячій еліті маніпулювати свідомістю людей через «міністерство правди» (згадаймо Дж. Оруела), проводити «п'ятихвилинки ненависті», навіяти населенню через підконтрольні цьому міністерству ЗМІ, що «чорне – це біле», «війна – це мир», «незнання – сила», «свобода – це рабство», «правда – це брехня». Нажаль, багатьох сучасних державах існують такі «міністерства правди», так що вперу роман Дж. Оруела, перевидавати під назвою «2014».

Після краху СРСР сформувався єдинополярний світ, що породив якісно іншу соціально-економічну систему, яку сьогодні нерідко іменують «Імперією». Світова наддержава, за уявленнями своїх керівників, володіє правом втручатися в будь-які конфлікти на земній кулі, керуючись своїми уявленнями про легітимність і справедливості тих чи інших заходів, які вона вважає за необхідне використовувати. Вустами сьогоднішнього президента США знову офіційно проголошена винятковість країни, що дає, по суті, їй право здійснювати нову доктрину Монро. Безумовно, це якісно новий етап геополітичного зсуву загальнопланетарного значення. Одним із проявів цього процесу стало посилення економічного чинника в глобальному протиборстві країн світу. На авансцену виходить новий напрям геополітики – геоekonomіка.

В літературі нерідко геоekonomіка постає як нова геополітика чи економічна геополітика. Погодитися з таким визначенням можна з великою часткою умовності, бо економічна міць держави завжди грала найважливішу роль у світовій стратегії. І в досягненні політичних цілей економічні важелі, як показує історія міжнародних відносин, були вирішальним мирним засобом схилити противника до поступок. В сучасних умовах поняття «геополітика» і «геоekonomіка», їх зміст і форми прояву настільки переплелися, що виділити їх як самостійні практично неможливо, якщо тільки не в дослідницьких цілях із застосуванням методу абстракції. Вони не тільки взаємопов'язані, взаємозумовлені, а й переходять одна в іншу залежно від конкретних форм реалізації. Не можна не визнати, що економічні, в тому числі фінансові, важелі представляють сьогодні зброю нищівної руйнівної сили у світовій стратегії. Це «високоточна» зброя здатна звергнути світ у рецесію або кризу, що в останні два десятиліття відбувалося неодноразово. Маніпуляції ФРС з долларом в ту чи іншу сторону, зміна облікової ставки в США чи Європі ввергає міжнародну економіку в трепет. Про капітал, що перетікає з країни в країну з метою максимізації прибутку, добре сказав Дж. Сорос, порівнявши його не з маятником, який урівноважує, а зі сталеву болванку, яка хитається з країни в країну, змітаючи все на своєму шляху [5]. Пам'ятний дефолт у ряді азіатських і пострадянських країн у 1998 р., криза 2008 р., з якої світ не вийшов і до сьогодні, добре ілюструють роль геоekonomіки.

1.5.2. Нові технології геополітики

Ще раз підкреслимо, геополітика і геоеконіміка використовують сьогодні найширший спектр впливу в світовій стратегії. Серед них концепція, що отримала останнім часом широкого обговорення і яка носить назву «Soft power», тобто «М'яка сила». Її розробив в останні десятиліття ХХ ст. професор Гарварда Дж. Най [6]. Він же – авторитетний експерт із геополітики, що працював з урядовими структурами за часів Дж. Буша і Б. Обама. У 2004 р. була опублікована його стаття «М'яка сила – засіб досягнення успіху у світовій політиці». Сьогодні цю концепцію описують, вивчають і просувають багато країн не тільки за кордоном, але й у внутрішній політиці.

«М'яка сила» означає форму політичної влади іздатністю домогтися бажаних результатів на основі добровільної участі, симпатії та привабливості, на відміну від «жорсткої сили», яка має на увазі примушення. Дж. Най розглядає концепцію «м'яка сила» як здатність впливати таким чином, щоб отримати для автора бажаний результат. Технології, засоби, інструменти «м'якої сили» в усі віки використовувалися в міждержавних відносинах поряд з іншими. Дж. Най не тільки дав назву концепції, але й звернув увагу на виняткове значення старих і особливо нових форм впливу на людей, вчених, урядовців у країнах-конкурентах.

Згадаймо А. Сміта, на думку якого, ринок змушує людину домогтися мети, яка спочатку не входила в його наміри. Поведінковий аспект лежить в основі політики «м'якої сили». Концепція припускає знаходження таких засобів впливу на людину, щоб спонукати її до певних, спершу незапланованих нею дій. Реалізація засобів впливу на людей, політиків інших країн, науковців, журналістів дає можливість домогтися геополітичних цілей без застосування насильства, збройних конфліктів, значних економічних ресурсів. «М'яка сила» може застосовуватися не тільки для зовнішнього впливу на об'єкти міжнародної політики, а й всередині тієї чи іншої країни, оскільки вона націлена не на силу розуму, а на силу сприйняття зовнішніх образів. «Фактично сьогодні активно впроваджуються нові технології соціальної інженерії, що створюють невідомі раніше моделі прийняття рішень, які змінюють когнітивний базис людини», – відмічає Є. Пономарьова в статті «Залізна хватка м'якої сили» [7]. За допомогою цих технологій змінюються політичні режими в країнах-мішенях, руйнується основа національної злагоди, загострюється до межі ситуація всередині країни і в її оточенні. І все це вкладається в концепцію «м'якої сили».

Прикладів, коли зазначені технології руйнують мир і злагоду в країнах, на які спрямована експансія, чимало, і вони продовжують множитися. Так звані революції – «оксамитові», «тюльпанові», «помаранчеві», «тро-янд» і т. п. – приводять до зміни однієї групи компрадорсько-олігархічної верхівки іншою, залишаючи обдурені маси знову і знову ошуканими і розчарованими до чергової «революції».

Таким чином, «м'яка сила» націлена на голови і морально-етичні цінності населення, передусім молодого покоління, в першу чергу, тих країн, які не мають сталого імунітету від такого роду експансії. Через систему освіти, надання грантів, різного роду курсів, зльотів, конференцій, за рахунок приймаючої сторони – все це підпорядковано меті прищепити молоді цінності «Імперії». При цьому «піддаються ерозії» традиційні цінності навіть у країнах Старого світу, де віками створювалися неминущі цінності світової культури, величезні зразки найвищого мистецтва літератури, музики, живопису, архітектури. Це не може не породжувати глибоку тривогу в інтелектуальних колах цих країн, де праця століттями була основою протестантської етики. Тепер цінність праці поступається пріоритету задоволень, помірність – невгамовному споживацтву, сімейні цінності – одностатевим шлюбом.

Мало хто з західних експертів погодиться з думкою про «диверсії в сфері цінностей», які вживає «Імперія». Більшість ліберальних культурологів з обуренням відкинуть твердження про те, що ідеологічні інститути Заходу цілеспрямовано реалізують цинічний розрахунок на виховання у своїх і чужих країнах «манкуртів» із тим, щоб стерти з пам'яті молодих людей звичаї і традиції своїх предків – їх родову матрицю. Більш того, інтелектуальна еліта «Імперії» у своїй більшості з непідробною щирістю не тільки вірить, а й через різні суспільні інститути намагається реалізувати в незахідних країнах, як їм здається, ідеї батьків-засновників Америки – Т. Джефферсона, А. Лінкольна, Дж. Вашингтона. Чи можна заперечувати нетлінність дарованих Богом цінностей – свободи людини, її незалежності, недоторканості приватної власності, записаних у «Декларації незалежності» більше двох з половиною століть тому?

Другий Президент США Дж. Адамс у 1813 р. сформулював головну мету майбутньої «Імперії»: «Наша непорочна, добродійна, орієнтована на суспільний інтерес Федеративна республіка триватиме завжди, буде правити планетою і створить ідеальну людину» [8, с. 17]. Ідеї обраності, винятковості, протестантського месіанства проникли в глибини свідомості американської еліти, що стимулюють її не тільки проповідувати ліберальні цінності, як вони їх розуміють, а й долучати до них народи інших цивілізацій і культур. Щирість цих домагань ідеологів «Імперії» на кшталт тієї щирості, яка була притаманна батькам-засновникам теорії комунізму (починаючи з Бабефа) та її практичним реалізаторам в Росії – першим більшовикам. У їх програмах виховання нової людини під час будівництва комунізму було стрижневим завданням. Зрозуміло, в абстракції ідеальної людини епохи комунізму немає місця ринку і приватної власності, що породжують відносини індивідуалістичного егоїзму, суперництва, конкуренції. Тоді як у ліберальній концепції ці цінності основоположні. Як узгоджуються егоїзм ринку і приватна власність з «ідеальною людиною» Дж. Адамса, пояснює Дж. Локк, але це вже інша історія.

Треба визнати, що і ліберальні, і комуністичні цінності нерідко затверджувалися та затверджуються сьогодні подібними соціальними технологіями, у т. ч. методами жорсткої та м'якої сили.

Оскільки деякі інструменти й технології «м'якої сили» хоча б зовні відображають ліберальні цінності, вважається, що тільки держава, де демократичні інститути мають давні традиції, здатні здійснювати таку політику. І. Радиков та Я. Лексютіна абсолютно справедливо спростовують ці уявлення, посилаючись на політику, яку проводив Радянський Союз, а також сучасний Китай. Автори вважають політику «м'якої сили» атрибутом великої держави [9, с. 19]. Чи можна погодитися, що у світі сьогодні володіє статусом Великої держави тільки США, міць якої підкріплюється її західними сателітами?

Не всі експерти, що займаються проблемами геополітики, поділяють думку про те, що світ сьогодні став однополярним, і для цього є чимало підстав. Але те, що світовий лідер, який здатний проводити без оглядки на інші країни і «жорстку», і «м'яку» політику, тільки один – США, сумнівів немає. Тим більше, що Західна Європа та Японія слідує суворо в фарватері атлантизму, адміністрація США кладе край навіть боязким спробам зайняти відмінну від США позицію щодо стратегічних питань геополітики або навіть з менш значних питань. Так почалося з плану Маршалла, так триває й досі. З. Бжезинський відверто писав про Західну Європу як про американський протекторат з обмеженою свободою дій [3, с. 182]. За минулі чверть століття з того часу як помічник Президента США з питань національної безпеки (а в його кар'єрі була і ця посада) давав таку характеристику, провідні європейські держави ще більше втратили свій суверенітет. Частковояк члени Союзу, але більшою мірою через диктат гегемона. Навіть коли чиновники Державного департаменту США публічно принижують і навіть ображають провідних європейських лідерів (нецензурщина В. Нуланд, прослушка особистого телефону А. Меркель, провал американського агента в Німеччині), за цим слідує невиразні заяви про «неприйнятність» такої політики відносно союзників. Обмежений суверенітет країн, що входять до ЄС, не заперечується серйозними експертами геополітики: «...інституціональна форма і зміст союзницьких зв'язків Європи зі Сполученими Штатами прирікають її на вічну роль молодшого партнера» [10, с. 7].

Все гостріше виявляються економічні та політичні протиріччя всередині ЄС. Європейський «Гаргантюа» в особі ЄС з політичних мотивів, пов'язаних із «холодною війною» проти СРСР, а потім із Росією, проковтнули таку кількість нестравної їжі (колишні республіки СРСР та його країни-сателіти), що сьогодні відчуває гостре нездужання. Європейська єдність повільно, але неухильно «піддається ерозії». «Младоевропейці» своїмтяжким економічним становищем не тільки псуєть «глянсову обкладинку процвітаючої Європи», а й тягнуть із бюджету ЄС все більші суми «допо-

моги». Бюджет ЄС тріщить, оскільки Греція вицідила з нього багато мільярдів доларів. Все це не може не дратувати батьків-засновників ЄС – Німеччину і Францію – основних донорів Євросоюзу. Спалахнула «нова холодна війна» з Росією, що породжує нові проблеми для Європейського союзу. Сполучені Штати, як головний актор цієї холодної війни «продавлює» все більш жорсткі економічні санкції відносно Росії. Третій рівень (пакет) цих санкцій істотно зачіпає економічні зв'язки західних компаній, оскільки обсяг зовнішньої торгівлі Росії з ЄС – близько 400 млрд дол. Залежність від енергоресурсів критична. Поступитися тиску США – означає серйозні економічні втрати для ЄС, якому не вибратися з рецесії, протистояти – означає «підірвати» атлантичну єдність, на що єврочиновники, які «годуються» в Брюсселі, ніколи не підуть.

Судячи з усього, Росія приречена на якийсь термін на згорання активних зовнішньоекономічних зв'язків з Європою і переорієнтацією їх на Китай та інші країни тихоокеанського регіону. Що стосується російських енергоресурсів, то в майбутньому, на що розраховують США, вони будуть заміщатися сланцевим газом з Америки, якщо сланцевий газ не виявиться блефом. Можливі й інші сценарії, але всім їм буде бракувати оптимізму в подоланні геополітичних протиріч.

Засновник концепції «м'якої сили» Дж. Най виділяв крім військової, економічну і м'яку силу, розділяти які можна тільки умовно. «Жорстка сила» може використовувати м'які технології впливу на об'єкт, «м'яка» – вельми жорсткі, до яких слід віднести використання «Імперією» таких технологій, як обвалення фінансової системи об'єкта експансії, економічні санкції та блокади, витончені інформаційні війни, кібератаки на банківські системи. Методам і технологіям, якими володіють великі світові гравці, немає числа. Однією з технологій, що широко використовуються США в якості «м'якої» сили, яка має вельми «жорсткі» наслідки, є кредитна експансія (назвемо її так). Супердержава або контрольована нею міжнародна фінансова організація надає країні-позичальнику кредит на певних вигідних країні-кредиторові умовах. Країна, що розвивається, під загрозою дефолту вимушено приймає кредит на невикідних для себе умовах. Через певний час, не маючи можливості розплатитися з отриманим кредитом, позичальник просить новий кредит для погашення старого під вищій відсоток. Наданий одного разу кредит перетворюється на «кабальний» без успіху будь-коли від нього позбавитися. Так, економіко-політичні інститути позичальника потрапляють під постійний контроль країни-кредитора.

Цю технологію описав безпосередній виконавець проекту спеціальних агентств США – приватних і державних урядів країн Центральної і Південної Америки, а також Близького Сходу. Дуже докладно описана операція, що була проведена в Саудівській Аравії. З метою звернути увагу світової громадськості на експансіоністські дії таємних агентств і спецслужб

США, автор назвав свою книгу «Сповідь економічного вбивці». Дж. Перкінс, який опублікував книгу з епатажною назвою, високопоставлений економічний радник, працював в Управлінні національної безпеки США, пов'язаному з цією технологією. В передмові до своєї книги він говорить про неї, як про реальну історію у своєму житті: «Економічні вбивці (ЕУ) – це високооплачувані професіонали, які виманюють у різних держав по всьому світу трильйони доларів... Вони використовують такі засоби, як шахрайські маніпуляції з фінансовою звітністю, підтасування на виборах, хабарі, вимагання, секс і вбивства... Я знаю, про що говорю. Я сам був ЕУ» [11, с. 1]. Хто ж ці анонімні «вони» з книги Дж. Перкінса? Це ті, хто перекачують трильйони в «сейфи найбільших корпорацій і кишені кількох найбагатших сімей, контролюючих світові природні ресурси» [11, с. 1]. Опубліковані в 1980-ті роки відвертості Дж. Перкінса викликали у світової громадськості своєрідний шок, а книга на роки стала бестселером. Однак поступово шок пройшов, бо з'явилися нові, більш витончені способи та технології «м'якої сили», що були розроблені в США.

1.5.3. США та ЄС в контексті геополітики

В. Бернстайн, розглядаючи історію світової торгівлі, скаржиться: «У наш час вважається, що найгірше бути американцем. По всьому світу політичні лідери та журналісти засуджують нашу зовнішню політику, яка їмабсолютно справедливо здається однобокою, що викликає небезпеку» [12, с. 398]. Вчений нарікає, що французи як завжди досаджують на зростаючу міць Сполучених Штатів, цитує французького журналіста, який вважає опір заокеанському монстру обов'язком кожного європейця, бачачи в цьому єдиний засіб боротися з американською гегемонією [12, с. 398].

Ми бачимо, що журналіст, якого цитує відомий і авторитетний американський вчений, лише відверто озвучив тривогу, яка давно охопила інтелектуальні кола не тільки Франції, а й інших великих країн Європи перед зростаючою експансією американської «Імперії». Одним із найяскравіших представників цих кіл є видатний французький вчений, філософ, соціолог, автор сотні книг і багатьох сотень статей, видавець трьох престижних європейських журналів А. де Бенуа. Ідейна течія, яку він представляє, ставить за мету зберегти, відстояти європейську ідентичність. Головна небезпека останньої, вважає вчений, виходить від США, які разом з Великобританією насаджують в Європі й світі політичний лібералізм англосаксонського типу, егоїстичний індивідуалізм, який базується на ринковій основі, що підриває соціальні основи та цінності громадянського гуртожитку [13].

Для того щоб краще зрозуміти погляди представників цього напрямку інтелектуальної думки в Європі, наведемо деякі висловлювання французького вченого: «Європа, що володіє спадщиною трьохтисячолітньої інтелектуальної традиції, має все необхідне, щоб повалити американську гегемо-

нію. Але вона все ще не хоче взяти на себе пов'язану з цим історичну відповідальність», – пише автор у розділі «Європа і глобалізація» [13, с. 171]. Але задамося питанням, хто наділений відповідальністю за долі країни в тій чи іншій державі? Мабуть, перш за все, обрані народом керівники – президенти, канцлери, прем'єр-міністри, депутати та інші. Тоді вони винні в тому, що «представляють свої багатства на хиже розграбування багатонаціональним фірмам і фінансовим ринкам. Дозволяють своїй еліті виїжджати в Сполучені Штати, які без її мозкового підживлення залишилися б в області наукової і технологічної творчості середнього рівня державою. Віддають функції оборони керованому з Вашингтона Альянсу, повністю підпорядкували свою, що знаходиться в зародковому стані, дипломатію диктату країни, яка нещодавно без коливань бомбардувала один з її народів» [13, с. 171–172].

Потрібно визнати, що політична еліта ЄС неоднорідна. Вона, як і держави, що входять до Союзу, розколота на прихильників незалежної від США геополітичної гри і тих, хто орієнтується на Вашингтон. Йдеться й про єврочиновників Брюсселя, і про керівників європейських держав. Керівники країн-засновників ЄС, за винятком Англії, завжди виступаючої «на підтанцьовці» у північноамериканців, стурбовані все більшою втратою суверенітету, але поки, як свідчить А. де Бенуа, не в змозі змінити ситуацію. Автор вважає: «Багатополярність, про яку сьогодні говорять як про реальність, швидше віртуальна» [13, с. 171–172].

Визнаючи гегемонію США в основних областях могутності – технологічній, економічній, фінансовій, військовій, медійній та культурній, вчений вважає головною метою американців загальмувати, наскільки це можливо, трансформацію західного універсалу в планетарний плюріверсум. А. де Бенуа робить незвичайний для затверділої в геополітиці точки зору висновок про загрози американській наддержаві: «...їх головний противник не Китай і не мусульманський світ, а Європа: якщо вона, стверджуючи свій суверенітет, звільниться від їх опіки, Сполучені Штати втратять свій майже винятковий контроль над світом і опиняться зобов'язаними співвідносити себе з нововиникаючими могутностями» [13, с. 173].

Добре б засвоїти цю істину тим політикам в країнах третього світу, які шукають заступництва Сполучених Штатів, бо за опіку і заступництво наддержави місцевій еліті доводиться платити здачею національних інтересів (див. «Сповідь економічних убивць»). Що стосується європейських політиків, то А. де Бенуа нагадує їм, що сама Європа тримає в своїх руках свою долю і долю світу [13, с. 173].

1.5.4. Геополітична революція ХХІ століття

Не всі експерти в науковому товаристві, а головне, представники політичних кіл незалежних країн визнають віртуальний характер багатополя-

рності в світі. Але якщо представники наукових кіл пишуть про багатополлярність як про процес, який ще тільки починається, то політики країн, що не входять до «Імперії», бачать багатополлярність як реальність, що вже утвердилася в геополітичному просторі сучасного світу.

К. Брутенц стверджує, що почався процес відмирання однополярного світу, людство вступає в нову геополітичну епоху, в якій формується поліцентричність. Автор цитує Ф. Закарія: «Ми вступаємо до постамериканського світу, який визначається і зміцнюється з багатьох центрів, багатьма народами» [10, с. 6]. І тут же К. Брутенц говорить про США як про країну, яка залишається в найближчі роки, а можливо, десятиліття, єдиною наддержавою [10, с.6].

Що стосується «десятиліть», то нам видається такий сценарій для США занадто оптимістичним, що ігнорує фактор Китаю. Фантастичний ривок, який зробила КНР в останні два десятиліття, дозволяє говорити про неї, як про наддержаву, що вже відбулася. Феноменальні річні темпи економічного зростання у 8–12% (з урахуванням рецесії в західному світі), нарощування ракетно-ядерного потенціалу, вихід у космос, унікальний демографічний фактор ставить під сумнів гегемонію США на «найближчі десятиліття». «XXI століття формується як століття країн, що розвиваються, також як XX століття було століттям Америки, а XIX – століттям Англії» [10, с. 6]. Та й автор «Великої геополітичної революції» відзначає очевидне – у гранді сучасної геополітики вже висунувся Китай, якому пророкують роль нової супердержави [10, с. 5].

Нам видається, що він вже активно грає цю роль, з чим доводиться рахуватися і західній «Імперії», і іншим країнам світу. Інша справа, що грає він поки засобами, які були притаманні цій цивілізації багато століть і тисячоліть, а не «нахраписто», як це роблять США. У виникаючих час від часу світових конфліктах він намагається частіше за все зайняти колись традиційну для Китаю позицію «сидіти на високій горі, спостерігаючи за бійкою тигрів у долині». Сьогодні Китай проводить розумну і гнучку політику, використовуючи вигідну для себе кон'юнктуру світового ринку. Досить сказати, що профіцит зовнішньої торгівлі із західним світом становить у КНР сотні мільярдів доларів, а валютні запаси – трильйони доларів.

Ми опускаємо опис корінних змін, які відбуваються на геополітичній карті світу. Це і сформоване п'ятьма найбільшими країнами світу об'єднання БРІКС, що змінює роль Євразії, підйом і вплив на світові міжнародні трансформації азійсько-тихоокеанського регіону, претензії на роль великих світових гравців Бразилії, Індії, Аргентини, Індонезії, Туреччини.

Новий етап геополітичної революції на Планеті триває, народжуючи нові виклики і ризики для окремих держав, людства в цілому. Якщо погодитися з думкою, що майбутнє сторіччя – століття боротьби за ресурси, то можна з упевненістю констатувати, що людство чекають роки найжорсто-

кішого протиборства між країнами і державами за контроль над джерелами води, нафти, газу, мінеральної сировини, продовольства. «Нова холодна війна», в жорна якої потрапила сьогодні Україна, – провісник майбутніх конфліктів. Та й на сьогоднішній геополітичній карті світу тліючих протистоянь, що розростаються, крім подій в Україні, чимало. Нестабільний Близький Схід, спірні територіальні питання в Азії, не припиняються локальні конфлікти в Африці. Все це породжує похмурі сценарії майбутнього Землян, хоч і зберігається альтернатива.

Список використаних джерел

1. Латса А. Мифы о России / А. Латса. – М.: Астрель, 2013. – 320 с.
2. Дугин А. Геополитика постмодерна / А. Дугин. – М.: Амфора, 2007. – 177 с.
3. Бжезинский З. Великая шахматная доска / З. Бжезинский. – М.: Международные отношения. 2009. – 280 с.
4. Дергачев В. А. Геополитика: учебник для ВУЗов / В. А. Дергачев. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 526 с.
5. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма. Открытое общество в опасности / Дж. Сорос.–М.: ИНФРА-М, 1999.–262 с.
6. Nye J.S. Soft Power. The Means to Success in World Politics / J. S. Nye. – New York: Public Affairs, 2004. – 145 p.
7. Пономарева Е. Железная хватка «мягкой силы» /Е. Пономарева. –[Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://alternatio.org/articles/item/5145>
8. Крашенинникова В. Америка – Россия: холодная война культур. Как американские ценности преломляют видение России / В. Крашенинникова.–М.: Европа, 2007. – 392 с.
9. Радиков И. «Мягкая сила» как совершенный атрибут великой державы / И. Радиков, Я. Лексютина // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 2. – С. 19–26.
10. Брутенц К. Великая геополитическая революция / К. Брутенц // Мировая экономика и международные отношения. – 2012. – № 10. – С. 3–12.
11. Перкинс Дж. Исповедь экономического убийцы / Дж. Перкинс.– М.:Pretext, 2005. – 319 с.
12. Бернстайн У. Великолепный обмен. История мировой торговли / У. Бернстайн.– М.: АСТ, 2014. – 508 с.
13. де Бенуа А. Против либерализма к четвертой политической теории / А. де Бенуа.–М.: Амфора, 2009. – 480 с.

1.6. НОВИЙ МІЖНАРОДНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ ПОРЯДОК І МОРАЛЬНО-ЕТИЧНІ НОРМИ КОНФУЦІАНСТВА

Сучасне світове господарство розвивається в діалектичній боротьбі бідності і протилежностей, яка зумовлює виникнення різних протиріччя глобальному рівні.

Одне з основних протиріччя розвитку людського суспільства криється між суспільним характером виробництва і приватновласницькою формою привласнення його результатів. Воно проявляється як у малому, тобто на мікрорівні (в межах окремих підприємств, фірм, транснаціональних компаній тощо), так і у великому – на мезо- та макрорівнях, тобто в масштабах макрорегіонів і в усієї світової економічної системи в цілому.

Стосовно розвитку світового господарства суперечність між суспільним характером виробництва і приватновласницькою формою привласнення результатів його діяльності проявляється в постійній боротьбі між індустріально розвиненими країнами, де зосереджені «верхні» структурні поверхні виробництва і тими, що розвиваються – переважно постачальниками сировини, палива, дешевої робочої сили та ін. Природно, чим дешевше Японія, США, Німеччина та інші індустріально розвинені країни купують руду, нафту, деревину і ін. сировину у продукцію в країнах, що розвиваються, – тим більший прибуток вони мають на кожному виробленому автомобілі, холодильнику, телевізорі і іншому товарі, який постачався ними на внутрішній і зовнішній ринок. Таким чином проявляється глобальний характер експлуатації одних країнами іншими. Це своєрідне економічне закономірність сучасної глобалізації – одна з причин виникнення руху «антиглобалізму».

1.6.1. Протиріччя між суспільним характером виробництва і приватновласницькою формою привласнення його результатів в умовах науково-технічного прогресу та глобалізації

Науково-технічний прогрес, на жаль, не знижує гостроту даного протиріччя. З часом воно навіть посилюється, оскільки розрив у доходах населення високорозвинених і слаборозвинених країн, як зазначаву своїх роботах Б. Болотін, не зменшується, а навпаки, зростає [1]. Підтвердженням зростання бідності в відсталіх країнах служить вимушена

масштабна міграція їх населення до розвинених країн, здійснюється його експлуатація, що свідчить про справедливість тезис про форму колоніалізму – неокolonіалізму.

Відомий російсько-американський соціолог Пителин Сорокін своїми науковими дослідженнями доводить про існування певного порогу в «рельєфності» доходів багатих і найбідніших десятих населення окремих країн. Після його переходу в таких країнах може статися соціальний вибух (прикладом цього може служити царська Росія). В умовах глобалізації бідність і відсталість слабозвинених країн, економіка яких є складовою частиною єдиної світової економічної системи, таїть загрозу соціальних потрясінь не тільки на локальному, регіональному та міжрегіональному рівнях, але і в масштабах всього сучасного світу.

Глобалізація, яка охопила наш час практично всі країни світу, обумовила складання соціально-економічного утворення, назване відомим американським вченим І. Валлерстайном світ-системою.

Економіка цієї системи включає ядро, чи як воно зазвичай іменується міжнародній економіці – Центр, а також Периферію і Напівпериферію. Функціонування соціуму в цій світ-системі відбувається наш час як ніколи складної нестійко. Виникли і розвиваються глобальні проблеми людства – демографічна, продовольча, екологічна, водогосподарська і ін.

Така ситуація на планеті пояснюється наступним: по-перше, кожна система має початок і життєвий цикл, що досягає певний момент точки біфуркації. У цьому пункті навіть незначні впливи приводять до масштабних змін в системі, що призводить до її кінця в існуючому вигляді; по-друге, сучасна світ-система як система історична на сьогодні, на думку І. Валлерстайна, вже досягла свого розвитку точки біфуркації і вступила в стадію завершення і кризи [2, с. 26–29].

Як вважає вчений, навряд чи вона збережеться через 50 років. Ніхто не знає – чи буде вона краще або гірше за існуючу, але те, що перехідний період буде дуже складним і важким, так це – безперечно.

Різного роду потрясіння у світовій економіці в житті народів світу, з якими стикається людство на початку ХХІ ст., підтверджує припущення американського вченого. Вочевидь, світ на порозі системних змін. Багато локальних і регіональних проблеми, що існували раніше, в умовах глобалізації перетворюються в світні. На цьому тлі безперервно виникають і загострюються конфлікти між країнами, особливо між країнами Центру і Периферії. Виникають кризи (фінансові, економічні та ін.), які одними політичними та економічними заходами не завжди вдається погасити.

Сучасний світ стрімко рухається до нової, синтезованої моделі розвитку. Її характеризують не тільки якісне відновлення технологічної бази виробництва, широке впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій, а й принципово важливі зрушення в структурі, змісті і характері процесів вироб-

ництва і споживання. Світова спільнота поступово долає неспроможний комплекс «боротьби двох систем». Але припинення існування біполярної моделі міжнародних відносин поряд із прагненням до багатополлярної моделі виявив інший, найгостріший конфлікт у світогосподарчій системі – взаємовідношення між центральною (Північ) і периферійними частинами (Південь) світової економіки.

На сьогодні до 80% всіх ресурсів світового господарства контролює так званий «золотий мільярд», який охоплює лише шість частин населення планети (у тому числі лише США і країни Західної Європи – 70% світових ресурсів). Ці процвітаючі країни розпоряджаються 84,7% світового ВВП, на їхніх громадян припадає 84,2% світової торгівлі, 85,5% заощаджень на внутрішніх рахунках. Склалися величезні диспропорції в стратифікації доходів жителів країн з різним рівнем соціально-економічного розвитку (табл. 1.6.1).

Таблиця 1.6.1

Стратифікація доходів населення регіонів і країн світу [1]

Країни та регіони світу	Дохід на душу населення, дол. США	% до середнього світового показника	% доходів 1 децилі	% доходів 10 децилі
Світ у цілому	4955	100	0,7	50,8
Західна Європа, в т.ч. Люксембург	15833 37706	320 761	2,7 3,5	25,4 23,9
Східна Європа	7249	146	2,9	24,8
Латинська Америка	4852	98	0,8	44,1
Регіон МЕНА (Північна Африка, Близький та Середній Схід)	3476 11314 6782	70 228 147	2,8 2,4 2,1	26,8 28,2 35,0
Азія (без країн МЕНА) в т.ч. Японія	2239 15771	45 318	2,2 4,8	35,0 21,7
Непал	1106	22	3,2	33,8
Африка (без Північної), в т.ч. ПАР	982 6505	20 131	0,9 0,7	54,9 46,9
Нігерія	563	11	1,6	40,8

Проблема виживання робить необхідною органічну інтеграцію Центру та Периферії існуючої світ-системи на основі їх взаємної адаптації та активізації взаємозв'язків. При цьому в перехідний період, у який вступив весь світ, до людей приходять розуміння неможливості більш життєвих умов конфронтації. Потрібне конструктивне творче мислення, що відповідає новим реаліям.

Сутьйого полягає в тому, що для подолання розриву в рівнях соціально-економічного розвитку між розвиненими країнами і країнами, що розвиваються, останнім вимагають від розвинених країн різних поступок, зокрема розширення доступу своїх товарів на ринки розвинених країн, посилення припливу до країн Периферії знань і капіталу (особливо у формі допомоги), списання старих боргів і т. ін.

1.6.2. Концепція нового міжнародного економічного порядку як альтернатива сучасним міжнародним відносинам

Концепція нового міжнародного економічного порядку народилася як альтернатива міжнародним відносинам, що базується на законах нерівномірності розвитку країн світу та протиріччі між суспільним характером виробництва і приватновласницькою формою привласнення його результатів у глобальних масштабах. Новий економічний порядок (НЄП) – пакет висунутих країнами, що розвиваються, пропозицій щодо докорінної зміни відносин з індустріально розвиненими країнами. Ці пропозиції мають за мету прискорення економічного зростання слабозвинених країн і перерозподіл світового доходу на їх користь [3, с.209]. Декларація щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку (НМЄП) була прийнята 1 травня 1974 р. Генеральною Асамблеєю ООН. У ній зазначалося, що на країни, що розвиваються, яких проживає 70% населення земної кулі, припадає лише 30% світового доходу. Новий міжнародний економічний порядок повинен бути заснований на 20 принципах, до найважливіших із яких можна віднести:

- повна і ефективна участь на основі рівності всіх країн у вирішенні світових економічних проблем;
- кожна країна має право прийняти ту економічну і соціальну систему, яку вона вважає найбільш відповідною для її власного розвитку;
- повний і невід’ємний суверенітет кожної держави над своїми природними ресурсами і всією економічною діяльністю;
- регулювання та нагляд за діяльністю транснаціональних корпорацій шляхом вживання заходів в інтересах національної економіки країн, в яких діють такі корпорації, на основі повного суверенітету цих країн;
- справедливе та рівноправне співвідношення між цінами на сировину, сировинні товари, готові вироби та напівфабрикати, що експортуються країнами, що розвиваються, і цінами на товари, що експортуються;
- надання всім міжнародним співтовариствам активної допомоги країнам, що розвиваються, без будь-яких політичних чи військових умов;
- забезпечення сприятливих умов для передачі фінансових коштів країнам, що розвиваються [4].

Основні положення Декларації були розвинені і доповнені в Програмі дій з встановлення нового міжнародного економічного порядку (прийнятій одночасно з Декларацією) і в Хартії економічних прав і обов’язків держав (схваленої Генеральною Асамблеєю ООН у грудні 1974 р.).

Зазначені три документи – Декларація, Програма дій щодо встановлення нового міжнародного економічного порядку і Хартія економічних прав і обов’язків держав – стали основою Концепції НМЄП.

Ключовими ідеями цієї Концепції є:

- створення для країн, що розвиваються, пільгового режиму участі в міжнародних економічних відносинах;
- надання розвиненим державам допомоги країнам, що розвиваються, на стабільній, передбачуваній основі та в обсягах, відповідних масштабам соціально-економічних проблем цих країн, а також полегшення їх боргового тягаря.

1.6.3. Проблеми втілення в життя НМЕП та її гуманізації

Поява Концепції НМЕП і прийняття її основних положень Генеральною Асамблеєю ООН означає, що в міжнародних економічних відносинах відбулися серйозні зміни. Однак Програма дій з реалізації нового міжнародного економічного порядку викликає заперечливі суперечки. На думку бідних країн, висунуті цією Програмою пропозиції про рівність і справедливість. Для багатьох розвинених країн ідея Програми зводиться до вимог радикального перерозподілу доходів і багатства в сучасному світі, що зовсім не відповідає їх інтересам. Керівники багатьох розвинених країн переконані, що не існує «швидкого лікування» від економічної відсталості і що бідні країни повинні пройти тим же шляхом терплячої напруженої праці і постійного накопичення капіталу, яким пройшли розвинені країни за останні два сторіччя [6]. До того ж, стагфляція і млявість економічного зростання, що вражають багато країн, що розвиваються, не створюють сприятливу атмосферу для щедроті і розуміння їх проблем високорозвиненими країнами. Крім цього, серед самих країн, що розвиваються, немає єдності в боротьбі за новий економічний порядок. Пояснюється це, як мінімум, двома причинами.

По-перше, відбулося серйозне ослаблення єдності самих країн, що розвиваються, у відстоюванні своїх вимог, викликане швидкою диференціацією цих держав і насамперед відділенням таких їх підгруп, як «нові індустріальні країни», «країни-нефтоекспортери», «багаті острови» та ін.

По-друге, вступили в високорозвинені країни до постіндустріальної стадії розвитку, сприяло зменшенню їх потреб у паливно-сировинних ресурсах і дешевій робочій силі, які є основним важелем тиску країн, що розвиваються, в переговорах про процеси з високорозвиненими країнами.

Виходячи з розглянутих вище причин, відбулося зниження значення економічних чинників в реалізації принципів НМЕП. Звідси випливає, що Концепція, основною ідеєю якої є згуртування всіх народів планети на новій справедливій основі, за єдиних, в сучасних умовах існуючої світ-системи повинна мати не тільки економічне підґрунтя, алей серйозну науково-обґрунтовану філософську доктрину гуманістичного спрямування.

Віднайдавніших часів до наших днів склалось багато філософських вчень про справедливий світ і сустрій. Нанаш погляд, особливої уваги заслуговує конфуціанство, яке підтверджує свою життєздатність вже протягом біль-

шедвохтисячоліть. Відповідно до даного вчення всі системи відносин між народами повинні зникнути і прояв рівності, диктату, дискримінації.

Якщо звернутися до відомої праці Конфуція «Лунь-юй» («Бесіди і судження»), написаної більше двох половиною тисяч років тому, то можна побачити, що багатьма морально-етичними нормами, які вчений закладав у державну політику та управління в далекі часи, корелюються з сьогоднішніми основними принципами міжнародних відносин. Великий давньокитайський мислитель проповідує людині любов, чесність в управлінні державою і народом, повагу морально-етичних норм. Заснована ним філософська школа конфуціанства впродовж століть справляла глибокий вплив на різні аспекти суспільного життя стародавнього Китаю і продовжує користуватися величезним авторитетом у сучасних китайців. Її морально-етичні норми в додаток до сучасних міжнародних відносин і НМЄП сприяти б згуртуванню людства в глобальному вимірі і знизити обсяг конкуренції між країнами і народами світу.

Список використаних джерел

1. Болотин Б. Разрыв в доходах населения: данные мировой статистики / Б. Болотин // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 7. – С.83–89.
2. Валлерстайн И. Конец знакомого мира /И. Валлерстайн ;пер. с англ. – М.: Лагос, 2003. – 368 с.
3. Голиков А.П. Международные экономические термины: словарь-справочник /А.П. Голиков, П.А. Черномаз.– К.: Центр учебной литературы, 2008. – 376 с.
4. Декларация по установлению нового международного экономического порядка [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.un.org/ru/2012>
5. Конфуций // Советский энциклопедический словарь. – М. : Советская энциклопедия, 1979. – С.632.
6. Новый международный экономический порядок [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.Economics.pp.ua./2012>.

1.7. СВІТОВА ПОЛІТИКА

В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ЗМІН

На сучасні міжнародні процеси та трансформації великий вплив справили по черзі наступні фактори: розпад біполярної системи міжнародних відносин та його наслідки; встановлення однополярної системи на чолі із США та намагання побудови багатопорядного світу; і, нарешті, економічна криза 2008 р., що мала свої корені не тільки у сфері фінансів та економіки, але і політики та соціальних відносин.

1.7.1. Сучасна система міжнародних відносин

Головними поняттями, що визначають сутність системи міжнародних відносин, є стабільність та динаміка. Проблема стабільності системи міжнародних відносин загострилася на фоні світової економічної кризи 2008 р., що призвела до необхідності застосування державних неринкових механізмів регулювання не тільки в економічній сфері, а і у соціальних процесах. На фоні таких світових тенденцій знову виникає проблема підсилення національних держав, які підсилюють свій суверенітет, що, у свою чергу, призводить до проблеми «відкритості-закритості» світової системи міжнародних відносин та світового ринку. Якщо держава самоізолюється від світових процесів, виникає проблема саморозвитку, а якщо, навпаки, дотримується принципів максимальної відкритості, з'являються ризики втрати безпеки, ідентичності, а згодом і суверенітету. Такі процеси і загрози актуалізують необхідність перегляду основних принципів стабільності та динаміки системи міжнародних відносин.

Розвиток системи міжнародних відносин тісно пов'язаний із розвитком теорій гегемонії окремих держав або сил у світових процесах. Сам термін походить від грецького *hegemonia*, та означає домінуюче положення одного з елементів системи та пригнічення цим елементом інших елементів даної системи.

У сучасній теорії міжнародних відносин однією з перших досліджували проблеми гегемонії теорії «гегемоністської стабільності» (Р. Кохейн, Дж. Рагги, О. Янг, Е. Хаас), яка виникла під час дослідження Великої депресії 1929–1933 рр. [1] і отримала подальший розвиток у зв'язку із кризою 1970-х рр. Ключовою тезою даної теорії було те, що стабільність міжнародних відносин залежить від розподілу влади між державами. На пог-

ляд Ч. Кінделбергера держава-лідер необхідна для підтримки міжнародної стабільності, відкритості та стійкості світової економіки. І така держава повинна дотримуватися п'яти принципів «загального блага», або «суспільного блага»: 1) лідер повинен надати протициклічне або хоча б стійке довгострокове кредитування; 2) створити відносно стійку систему курсів валют; 3) відповідати за координацію макроекономічної політики більшості держав міжнародних відносин; 4) підтримувати відносно відкритий ринок для товарів першої необхідності; 5) за необхідності виступати як остання кредитна інстанція, яка забезпечує ліквідність під час фінансової кризи [1].

Застосовуючи дану теорію до розвитку системи міжнародних відносин кінця XIX–XX ст., слід виокремити наступні тенденції. Через втрату провідних позицій Великою Британією і небажання США взяти на себе зобов'язання лідера у світовій системі міжнародних відносин відбулося кілька криз як політичного, так і економічного характеру. Після Другої світової війни США, виходячи із власних національних інтересів, взяли на себе роль світового лідера, що дозволило встановити певну стабільність і стійкість світової системи міжнародних відносин. У той же час слід підкреслити існування біполярної побудови системи міжнародних відносин другої половини XX ст. Так, СРСР та США були лідерами у соціалістичній та капіталістичній системах відповідно.

На сьогодні теорія Ч. Кінделбергера втрачає свою актуальність у зв'язку із значними трансформаціями основ побудови світової системи міжнародних відносин і потребує перегляду. Одними з перших почали її критикувати представники лібералізму у зв'язку з тим, що реалісти визначали всі процеси лише національними інтересами окремої держави. Критика була зосереджена на тезі, що через неузгодженість між державами та відсутність гегемона система міжнародних відносин стала менш стабільною [3]. На думку представників ліберальної школи об'єктивно жодна держава, використовуючи лише свою владу, не може досягти стабільності на міжнародній арені. Ліберали розглядали гегемона, як і будь-яку іншу державу, яка керується перш за все економічними інтересами, інтересами матеріального блага та безпеки. Найбільш повно дані підходи були висвітлені у працях Р. Коена та Д. Лейка. На думку науковців, окрім держави-гегемона, великий вплив на стабільність системи міжнародних відносин справляють і наднаціональні утворення та міжнародні організації. Так, ООН, МВФ, СОТ мають інструменти впливу на окремі держави через застосування санкцій, що значно знижує роль гегемона. На думку авторів, без даних міжнародних установ міжнародна економіка та міжнародна політика були б занадто нестабільними, менш відкритими та більш конфліктними [4].

Для розвитку теорії міжнародних відносин кінця XX – початку XXI ст. характерною є тенденція до визнання розмаїття основних акторів міжнарод-

дних відносин. Дж. Най пропонує розглядати сучасну систему міжнародних відносин в якості тривірневої шахової гри (*three-dimensional chess game*) [5]. Науковець, посилаючись на визначення гегемонії Р. Коена, за яким це порядок міжнародних відносин, коли одна держава «є достатньо сильною, щоб затверджувати основні правила, регулювати міждержавні відносини, і має силу щоб так діяти» [5], зазначає що у сучасному світі лідер визначається завдяки трьом ознакам: військовій могутності, економічній могутності та транснаціональним відносинам. На думку Дж. Ная, на першому рівні світ є однополярним, оскільки військова могутність США не викликає сумнівів. На другому рівні світ є багатополярним, оскільки економічна могутність США ставиться під сумнів такими центрами, як ЄС, Японія чи Китай. На третьому рівні, де розглядається вплив недержавних акторів, світ взагалі не піддається класифікації полярності. Тому, на думку науковця, розглядаючи устрій світової системи, необхідно використовувати поняття «м'яка сила», за допомогою якої сучасний лідер і має виконувати своє призначення.

Дискусії з приводу даної теорії є на сьогодні досить актуальними і поширеними як серед представників різних течій, так і у рамках окремих шкіл теорії міжнародних відносин. Наприклад, реалісти американської школи стверджують, що роль наддержавних установ не є однозначною, через те що держави, які входять до їх складу, намагаються отримати найбільшу вигоду для реалізації власних національних інтересів [7].

Серед альтернативних теорій можна назвати публікації Д. Модельскі, у яких автор використовує теорію довгих циклів глобальної політики. Він у кожному циклі розвитку системи міжнародних відносин виокремлює два типи держав: лідери та челенджери (опоненти або супротивники). Ключовою тезою роботи є те, що глобальне лідерство – це позиція, санкціонована систематичним, колективним процесом, а не результат індивідуальних зусиль, потенціалу держави. Використання концепту «накопичення досвіду» також пояснює, що ми маємо справу з роллю, яка набувається в результаті еволюційного розвитку [8]. Відповідно до теорії держава-лідер визначається у процесі конкуренції і колективного відбору. Головним обов'язком такої держави є забезпечення безпеки світового порядку, піклування про безпеку його основ і особливо глобальних комунікацій, які є його інфраструктурою.

Необхідно зазначити, що, окрім лідерства, в системі міжнародних відносин існує маса не менш важливих факторів. Так представники конструктивізму зосереджують увагу на нормах, правилах, процедурах, комплексі домінуючих ідей і уявлень, якими керуються у своїй поведінці окремі держави. Основними структурними ознаками стали просторова організація та методи управління простором. При цьому слід розглядати як можливості та форми здійснення контролю й регулювання процесів на периферії сис-

теми з боку центру, так і ступінь та характер впливів у зворотному напрямку.

Визначена проблема набула особливого значення у ХХ ст., бо через розпад колоніальної системи значно збільшилася кількість суб'єктів системи міжнародних відносин [9].

Конструктивіст А. Вендт розглядає міжнародні відносини як систему, засновану на стихійних засадах, і відокремлює два види регулювання такої системи – раціональне та ірраціональне. Це означає, що якщо раніше гегемон, спираючись на власну могутність, мав змогу створити систему, яка б відповідала його інтересам, то сьогодні існують наддержавні організації та інші утворення, які здатні впливати на політику гегемона і таким чином на процес становлення сучасного світоустрою [10].

Деяко іншого уявлення про гегемонію дотримуються представники лівої течії у теорії міжнародних відносин, розглядаючи її як універсальний термін для всіх систем. Наприклад, А. Грамши, не розглядаючи виключно гегемонію в рамках міжнародних відносин, досліджував дане поняття відносно системи взагалі.

Ключовою тезою у теоретичних поглядах А. Грамши є те, що розглядаючи проблему гегемонії, він відокремлює два принципи, на яких базується поведінка гегемона: примус та переконання. Гегемонія розглядається не як статичне явище, а як динамічний процес, у якому немає жодних гарантій автоматичної стабільності, яка була б забезпечена владою або будь-якими іншими засобами [11]. Виходячи з вищесказаного, сучасний світ необхідно досліджувати в його динаміці, а гегемонія існує у ньому лише зі згоди інших елементів системи, і ця згода повинна бути втілена в активній підтримці іншими центрами, силами та владою гегемона.

Концепція гегемонії А. Грамши сприяє більш глибокому розумінню та вивченню сучасних міжнародних відносин. Відповідно до його теорії гегемон представляє наймогутнішу державу в системі міжнародних відносин або домінування держави у певному регіоні світу. А. Грамши в основу гегемонії покладає соціальні і політичні складові (спостереження, сила та згода). Ці складові можна охарактеризувати як поняття «співробітництва, забезпеченого силою» [12].

Цікавими виявилися і підходи Дж. Аррігі як представника світосистемного аналізу. Науковець відокремлює чотири послідовні «системні цикли накопичення», у яких гегемон мав особливі риси, які обумовлювали його провідне становище.

Теоретичні положення Дж. Аррігі можна зобразити наступним чином (табл. 1.7.1).

Таблиця 1.7.1

Еволюційні закономірності світового циклу розвитку

Провідний устрій	Тип режиму / цикл			Інтернаціоналізовані видатки		
	екстенсивний	інтенсивний	захист	виробництво	операції	відтворення
Світова держава	американський		+	+	+	–
Національна держава	британський		+	+	–	–
	голландський		+	–	–	–
Місто-держава	генуезький		–	–	–	–

Як видно з табл. 1.7.1, за основу світового розвитку Дж. Аррігі поклав капіталістичні відносини. Розвиток історичного капіталізму як системи світового устрою базувався на формуванні корпоративно-національних блоків держав та бізнесових організацій, які були здатні розширювати та поглиблювати функціональний та просторовий вплив капіталістичної системи. В епоху капіталізму основним методом експансії була фінансова. Сучасна світова фінансова криза тільки підтвердила висновки дослідника.

Сучасну систему міжнародних відносин характеризує і певна ієрархія її основних суб'єктів – національних держав (табл. 1.7.2).

Таблиця 1.7.2

Піраміда влади на початок ХХІ ст.

Статус (визначення місця суб'єкта)	Держава (блок держав)	Ступінь впливу в системі міжнародних відносин
Суперпотуга	США	гегемон
Велика держава	РФ–КНР–ЄС–Японія	Регіональне лідерство + сильний вплив на глобальному рівні
Регіональна держава	Індія–Бразилія–Іран	Регіональне лідерство
Субрегіональна держава	Туреччина та ін.	Обмежений регіональний вплив
«Безсилі» держави	слабкі держави	«залежні»

На сьогодні беззаперечним став факт, що США є найсильнішою державою світової системи міжнародних відносин, а гегемоністичним капіталом наділені РФ, КНР, Японія та ЄС в цілому [13]. Головною особливістю гегемона є те, що він має ресурси для обмеження влади іншої держави, впливу на процес формування її національної ідентичності.

Але глобалізація призводить до проблеми, яка полягає у тому, що вона стає притаманною обміну і капіталістичного способу виробництва, що означає різке падіння рівня політичного контролю, і, відповідно, суверенітету держав. Існують позитивні і негативні риси даного процесу. З одного боку, ринок стає більш вільним, а з іншого – зникають ті інструменти, за допомогою яких прості робітники та громадянське суспільство могли впливати на накопичення та збільшення капіталістичного прибутку. Але

один факт стає незаперечним – основні фактори виробництва (людські ресурси, капітал, технології та товари) не мають кордонів та безперешкодно переміщуються по світу, а реальний суверенітет окремих держав продовжує слабшати [14]. Ці процеси означають, що суверенітет теж трансформується під впливом процесів глобалізації, які з'явилися у результаті поєднання низки національних та наднаціональних органів, що поєднані єдиними принципами управління. Такі явища у сучасній теорії міжнародних відносин почали називати новою формою Імперії [15].

На сьогодні така Імперія ще не склалася, а що стосується імперіалізму, то як вид політики він перестав існувати [15, с. 14–15]. Нова Імперія з'явиться лише тоді, коли буде вирішена проблема легітимності застосування військової сили, що підтримує стабільність і мир у міжнародних відносинах, через те що конфліктні проблеми не можуть бути вирішені силовими методами. Спокій, безпека, відсутність конфліктів є основними цінностями системи взаємодії між акторами міжнародних відносин, які прагнуть до системної рівноваги, що обумовлює згодом потребу у централізованому апараті управління та регулювання.

Імперія може бути створена на основі загальної згоди. США та політика, якої вони дотримуються в рамках «поширення демократичних цінностей», не створюють Імперії, через те що США самі створюють конфлікти та беруть активну участь у їх розв'язанні. ООН теж не є Імперією, хоча її форма максимально наближена до тієї, яку науковці розуміють під терміном «Імперія». В Імперії головним є те, що всі учасники системи є рівними елементами як юридично, так і етично, сформовані за принципом «всесвітньої універсальної держави». ООН на сьогодні не змогла створити глобальної сили, єдиної ідентичності та суверенітету, яку б сприймали всі учасники міжнародних відносин. Тому ідея Імперії та її втілення в епоху однополярного світу стала одним із найпоширеніших напрямків розвитку лівої наукової думки.

В цілому жодна з існуючих теоретичних систем міжнародних відносин не є повністю «правильною» та постійною. По суті політика, яка реалізується наднаціональними інститутами, більшою мірою відповідає інтересам «західного світу», і в першу чергу США. Це стало підставою для критики даної системи міжнародних відносин з боку інших претендентів на роль супердержави, у тому числі РФ та КНР, які найбільш активно критикують однополярну систему міжнародних відносин та мають значні ресурси впливу на неї. Ці процеси означають можливість початку доби, коли через нові умови однополярна система остаточно трансформується у багатополярний світ нового порядку

З усіх змін, які викликані сучасними трендами в міжнародній системі, відхід від вестфальських принципів є однією із головних. Дані принципи склали основу системи протягом трьох-чотирьох століть. Початок Вест-

фальської системи пов'язують із завершенням Тридцятилітньої війни і підписанням мирних договорів 1648 р. Саме тоді середньовічний порядок було замінено державо-центристською моделлю з головним принципом визнання нації-держави основним елементом системи міжнародних відносин.

Вестфальська система міжнародних відносин перенесла кілька модифікацій, кожна з яких була результатом великих воєнних потрясінь.

1. Віденська система міжнародних відносин, яка склалася за результатами Наполеонівських війн у 1815 р.

2. Кримська війна 1854–1856 рр. та Паризький конгрес 1856 р., що закріпив зміни системи співвідношення сил на Балканах та у акваторії Чорного моря.

3. Франко-пруська війна 1870–1871 рр. призвела до Франкфуртського миру.

4. В результаті Першої світової війни склалася Версальсько-Вашингтонська система міжнародних відносин, в рамках якої вперше було зроблено спробу створити універсальну міжнародну організацію (Лігу Націй), яка б несла відповідальність за мир та безпеку.

5. Ялтинсько-Потсдамська система, яка утворилася за результатами Другої світової війни, характеризувалася біполярним устроєм системи міжнародних відносин.

6. Розпад біполярної системи у 1991 р. і формування сучасної системи міжнародних відносин, яку найчастіше у теорії міжнародних відносин називають «PostCold-Warera».

На сьогодні, досягнувши свого піку розвитку (за географічним розповсюдженням), Вестфальська система починає піддаватися ерозії, що обумовлюється двома причинами: 1) активним і масовим виходом на світову арену недержавних транснаціональних акторів; 2) політичною різноманітністю держав, що входять до системи.

Активізація недержавних транснаціональних акторів та різноманітність держав в рамках державо-центристської системи розвиваються на фоні науково-технічної революції, яка, на думку Дж. Розенау, поклала початок процесам глобалізації, зробивши національні кордони прозорими, що полегшило взаємодію інших акторів. С. Нанн бачить вагому небезпеку в тому, що «стосовно цих угруповань у більшості випадків не діє принцип ядерного стримування, який забезпечував міжнародну стабільність у роки холодної війни» [16, с. 34.].

Як наслідок, ці зміни обумовлюють виникнення явища зіткнення міжнародних норм і принципів. У протиріччя вступають такі принципи, як право націй на самовизначення, з одного боку, і збереження цілісності держави, з іншого; прав людини – з одного боку, і національного суверенітету – з іншого.

Передкризовий стан державо-центристської політичної системи проявляється і в розмиванні кордонів між внутрішньою та зовнішньою політикою.

Таким чином, криза Вестфальської системи багато в чому викликана тими змінами, які прийнято пов'язувати з феноменами глобалізації та транснаціоналізації.

Розпад СРСР призвів до значних змін у співвідношенні сил на рівні системи міжнародних відносин. Унікальність і відмінність руйнування біполярної системи від попередніх полягала у двох основних аспектах. По-перше, руйнування Віденської системи відбулося через приєднання «соціалістичного» блоку до свого супротивника в ім'я перемоги «загальнолюдських цінностей та демократичних принципів». По-друге, крах біполярної та утворення нової системи міжнародних відносин не були кодифіковані за допомогою проведення міжнародного форуму на найвищому рівні (Віденський конгрес 1814–1815 рр., Потсдамська конференція 1945 р.) [17].

На думку американських науковців У. Уолфорта, Дж. Айкенберрі та М. Мастандуно, «завершення холодної війни не призвело до повернення багатополярності. Навпаки, США... отримали ще більшу матеріальну перевагу» [18, р. 1]. Однополярність світового устрою втілилася в тому, що ринкова економіка стала загальносвітовою моделлю розвитку, тобто світ став однорідним за принципами розвитку.

Вагому роль у даному питанні відіграла й ідеологічна складова, коли концепція «балансу сил» була змінена «балансом інтересів», що визнає за ключову мету загальнолюдські цінності. Прихильники однополярної побудови світу стверджували, що за такого устрою можна забезпечити стабільність і безпеку всіх держав на чолі з США. Так, К. Райс підкреслювала, що «багатополярність – це теорія суперництва, конкуренції, а у своєму гіршому вияві – конкуренція цінностей» [19]. На її думку, так само, як і під час «холодної війни», багатополярність призводить до конфронтації між великими державами.

Разом із тим, такі висновки не заважають А. Стросу далі розвивати тези Ф. Фукуями щодо «кінця історії», які пов'язані з перемогою західних інститутів та «загальнолюдських» цінностей. Науковець наполягає на тому, що це заключна точка еволюції, а альтернативою однополярній системі міжнародних відносин на чолі із Заходом може бути лише хаос та світова дестабілізація, і тому «однополярна інтеграція – основна реальність світового порядку» [20].

Але з огляду на те, що на міжнародному рівні відсутня єдина інтерпретація етико-політичних принципів, які необхідні для існування ліберальної демократії, виникає ситуація, яку у теорії міжнародних відносин називають «конфліктною згодою».

Сьогодні система міжнародних відносин характеризується новою рисою, коли держави колишньої периферії розвиваються надзвичайно швидкими темпами, витісняють більш розвинені держави і мають потенціал на рівних конкурувати з ними. Той факт, що США є лідером розробок, освоєння та запровадження новітніх технологій, які дають імпульс розвитку процесу глобалізації, не дозволяє нам зробити висновок, що США – одноосібний лідер на міжнародній арені. Об'єктивна реальність процесів становлення нових світових центрів сили заперечує можливість збереження однопольного світового устрою у майбутньому.

Таким чином, становлення «однопольного світу» наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. не є однозначним. Існують як прихильники, так і противники даних теоретичних підходів. Та все ж лідерство США у перших десятиліттях ХХІ ст. є незаперечним і у військовій, і в економічній сферах. Але об'єктивні внутрішньополітичні та зовнішньополітичні чинники, а також той факт, що держави Західної Європи не потребують у майбутньому держави, яка б забезпечувала їх безпеку ззовні, призвели до певного занепаду «лідерства» США на глобальному рівні. І лише формаційна єдність світового устрою на сьогодні надає йому стійкості.

Сучасна модернізація системи міжнародних відносин характеризується трьома основними факторами: множинністю конфліктів, що супроводжується великою розмаїтістю форм; великою швидкістю поширення змін через процеси глобалізації; зростаючою хаотизацією міжнародних відносин. Незважаючи на завершення глобального протистояння, у сучасному світі загальна кількість міжнародних та внутрішньополітичних конфліктів продовжує збільшуватися, виникають їх нові форми (конфлікти цінностей), які майже не піддаються традиційним стабілізаційним інструментам дипломатії; «на заміну національно-визвольним війнам проти колоніалізму та неокolonіалізму приходить нове покоління більш загрозливих конфліктів» [21]. При цьому міжнародні конфлікти стають точкою перетину інтересів великих міжнародних акторів – США, ЄС, РФ, КНР – і стають полем перетину цінностей найбільших світових ідеологій: християнства, конфуціанства та ісламу.

Сучасна теорія міжнародних відносин виходить із базового положення про те, що конфлікт – це не аномалія, а одна з форм взаємодії акторів, в під час якої відбувається модернізація політичної карти світу.

В рамках рівневої схеми політичний конфлікт розглядається як взаємодія:

- цивілізацій;
- акторів міжнародних відносин, їх союзів та коаліцій;
- державних органів – державних акторів, що уповноважені представляти їх інтереси в конфлікті;

▪ індивідуальних акторів – державних діячів та осіб, що уповноважені учасниками конфлікту виступати в конфлікті від їх імені та представляють їх національні інтереси.

У сучасній теорії міжнародних відносин існує власне розуміння природи конфліктів та управління ними, воно базується на поглядах провідних шкіл американської політичної думки: реалізму (в тому числі і представників новітніх течій), лібералізму та конструктивізму. Представники всіх вказаних вище шкіл погоджуються з думкою відносно того, що в основу конфліктів покладено невирішені базові протиріччя, але при цьому демонструють розбіжності у поглядах щодо факторів виникнення таких протиріч.

Міжнародні конфлікти нового покоління структурно більш складні, попередні, вони демонструють здатність швидко поширюватися, залучати нових учасників, впливаючи безпосередньо на їх систему цінностей та соціокультурні архетипи і швидко розвивають будь-які, навіть незначні зіткнення до рівня міжцивілізаційного протистояння. Сучасні конфлікти цінностей практично несприйнятливі до зусиль світового співтовариства щодо їх зовнішнього урегулювання: сучасні концепції, доктрини та інструменти миротворчої діяльності орієнтовані, в першу чергу, на традиційні форми конфліктів, які побудовані на зіткненні інтересів націй-держав, і розглядають процес вирішення конфліктів як результат взаємодії міжнародних інститутів, реальна можливість яких вирішувати міжнародні конфлікти зараз усе частіше ставиться під сумнів.

Міжцивілізаційні конфлікти на сьогодні витісняють традиційні форми конфліктів, які будувалися на зіткненні інтересів націй-держав (інституційні конфлікти). Це призводить до того, що на зміну інституційним методам врегулювання конфліктів приходять культурно-цивілізаційні моделі зовнішнього управління, що побудовані на технологіях інформаційно-психологічного впливу на систему цінностей та світосприйняття конфліктуючих сторін. На сьогодні викремлюють чотири такі моделі: англосаксонську, східноазійську, близькосхідну та романо-германську.

Англосаксонська модель бачить вирішення конфліктів у повній примусовій трансформації політичних систем конфліктуючих сторін, точніше, свого опонента, який має прийняти політичні норми і стандарти англосаксонської цивілізації («демократичні інститути»). Традиційно англосакси використовують при цьому як метод силового тиску («силове умиротворення», «гуманітарні інтервенції», «боротьба з міжнародним тероризмом»), так і метод несилового впливу («м'яка сила», «кольорові революції», «психологічна війна»). Англосаксонська модель базується на протестантському світогляді етиці успішності, корисності кінцевого результату.

Східноазійська модель виходить з мети вирішення конфліктної ситуації в поступовому, тривалому вбудовуванні (інтеграції) політичних системі цін-

ностей конфліктуючих сторін, опонентіву власну систему політичних відносин (наприклад, тайванська проблема, «повернення» Гонконгу: «одна країна – дві системи»), поступово розчиняючи у своїй системі національну ідентичність політичних систем більш слабких учасників. Відомо зникнення цілих народів, етнічних груп Китаїв результаті тривалої асиміляції (маньчжури, дінлін–Таштицька культура, інші «варвари»).

Близько східна (ісламська) модель бачить процес розв'язання конфліктів в перенесенні, проєкції історично сформованих в ісламі традиційних механізмів на зони конфліктів за рахунок розширення ареалу ісламського світу і поширення свого впливу на соціально-політичні відносини, в тому числі на ідеології. Розподіл світу за релігійним принципом відроджує дух релігійних воєн, джихаду, який включає як мирні засоби регулювання міжнародних конфліктів, так і збройну боротьбу за віру. Так, у шійтській гілці ісламу, що панує в Ірані, в цілому відсутні заклики до джихаду проти «невірних».

Романо-германська модель, заснована на своїй цивілізаційній, політичній етиці, обтяжена стереотипами, набором «загальноприйнятих» або загальнообов'язкових етичних уявлень, що не завжди збігаються з уявленнями інших цивілізацій. Тому, наприклад, діалоги як французів, так і німців з китайцями дуже складні. Романо-германська модель виходить з того, що процес вирішення конфліктної ситуації полягає в зміні поглядів його учасників переважно прийняттям усталених у цій цивілізації панівних етичних норм і стереотипів. Дана модель психологічного впливу на конфлікти не ставить завдання шляхом прямого втручання змінити політичні системи його учасників, а прагне керувати свідомістю політичних еліт, що стоять при владі в державах – учасницях конфлікту, а також свідомістю різних верств місцевого населення і міжнародної громадськості, спонукаючи їх сприймати конфлікт відповідно з пропонованим видом конфлікту, тобто дивитися на конфлікт очима європейського співтовариства [22].

Кожна зі світових культурно-цивілізаційних моделей управління конфліктами прагне змінити політичні системи учасників конфлікту відповідно до власної картини світу і системи цінностей. Національно-державні принципи врегулювання конфліктів поступово відходять у минуле; загальний занепад інституційної системи управління конфліктами підкреслює кризу ООН як головного інституту миротворчій діяльності.

1.7.2. Проблеми політичної взаємодії держав на міжнародній арені

Міжнародна безпека та проблеми тероризму. В останні роки ця проблематика викликає особливу зацікавленість в політичних та наукових колах. Раніше поняття безпеки дорівнювало переважно обороні країни від агресора. Сьогодні ж під терміном «безпека» розуміють також захист від загроз, що пов'язані з стихійними природними лихами та техногенними катастрофами, економічною кризою, політичною нестабільністю, поши-

ренням підривної інформації і т.д. Уся ця широка проблематика є предметом уваги не тільки окремих держав, але і світової громадськості. Разом із тим, зберігається, а подекуди і підсилюється і військова загроза.

У сучасних умовах особливої уваги потребує і проблема конфліктів, що виникають на ґрунті міжконфесіонального суперництва. До актуальних проблем безпеки відносять також і сучасну боротьбу з тероризмом, політичним та кримінальним, злочинністю та розповсюдженням наркотиків.

На сьогодні існують два основні підходи до розуміння методів боротьби із міжнародним тероризмом.

Перший підхід полягає у посиленні повноважень силових структур у сфері громадської безпеки, обмеженні громадянських свобод і демократії в ім'я стабільного розвитку людської цивілізації [23].

Сутність другого підходу полягає у визнанні несилових методів боротьби із міжнародним тероризмом в якості основних, що не відкидає можливості та необхідності проведення разових військових контртерористичних операцій [24].

Сьогодні людство приходить до визнання необхідності переходу до зваженої та цілеспрямованої системи найширшого спектру заходів, у першу чергу політичних, на міжнародному рівні. Військові та інші силові заходи у сфері протидії міжнародній терористичній загрозі повинні розглядатися як доповнення до політичних методів боротьби.

Політичні аспекти боротьби з міжнародним тероризмом поєднують:

1. діяльність міжнародних міждержавних організацій та політичних інститутів у сфері боротьби з тероризмом (ООН, європейські політичні інститути);

2. протидію тероризму з боку громадянського суспільства в рамках тих неурядових організацій, які у найбільшій мірі вивчили можливості боротьби із терористичною загрозою;

3. захист ісламу від екстремістських впливів (протидія ісламізму з боку мусульманського суспільства та розповсюдження ісламу як релігії миру та терпимості).

Міжнародне співробітництво з питань боротьби з тероризмом на постійній основі є фундаментом побудови ефективної контртерористичної системи.

Сьогодні вже сформовано певний міжнародний правовий механізм протидії тероризму, фундаментом для нього є документи ООН. У більшості з них закріплені наступні основні принципи боротьби з тероризмом:

- рішуче засудження тероризму у всіх його проявах незалежно від поставлених терористами цілей. Тероризм – це злочин, який завжди має бути покараним;

- відмова від будь-якого сприяння терористам, співучасті в злочині терористичної спрямованості, підбурювані до тероризму, пропаганди ідей тероризму;
- викорінення практики подвійних стандартів. Не можна допускати, щоб терористи для однієї держави сприймалися іншою державою як борці за свободу. Ліквідація практики подвійних стандартів можлива тільки за спільних зусиль світового співтовариства;
- розвиток тісного співробітництва в сфері протидії міжнародному тероризму на світовій арені;
- дотримання норм міжнародного права щодо боротьби з тероризмом. Необхідно утримуватися від застосування сили будь-яким чином, що не відповідає цілям і принципам ООН, домагатися врегулювання спорів мирними засобами відповідно до принципів справедливості і міжнародного права;
- відмова від порушення основоположних прав і свобод людини і громадянина з метою забезпечення громадської безпеки;
- захист світових релігій (перш за все, ісламу) від екстремістського впливу, рішуча відмова від ототожнення будь-якої релігії, культури чи національності з тероризмом і насильством [25–32].

При цьому необхідно відзначити, що міжнародне співробітництво з питань боротьби з тероризмом зосереджено на наступних напрямках:

1. регулярний обмін інформацією про попередження тероризму та боротьби з ним;
2. ефективне здійснення конвенцій і укладення угод про взаємну правову допомогу і видачу злочинців на двосторонній, регіональній і багатосторонній основах;
3. проведення різного роду практичних заходів з обміну досвідом у сфері контртерористичної роботи на міжнародному рівні;
4. проведення науково-аналітичної роботи з вироблення більш ефективних програм боротьби з міжнародним тероризмом, вивчення причин його зародження;
5. глибоке вивчення досвіду різних держав щодо попередження та ліквідації тероризму для отримання більш повного уявлення про методи боротьби з терористичною загрозою, розширення міжнародного співробітництва;
6. аналіз найбільш дієвих національних законодавств із метою можливого застосування в інших країнах;
7. обмін досвідом у сфері боротьби з тероризмом засобами політико-ідеологічного впливу.

Перераховані вище принципи боротьби з тероризмом визнані світовою спільнотою як основоположні. Після затвердження Глобальної конттеро-

ристичної стратегії ООН надає підтримку державам-членам трьома основними способами:

- шляхом надання допомоги у розробці правових документів та керівних принципів, що визначають стандарти заходів з попередження тероризму;
- шляхом складання реєстрів та баз даних, за допомогою яких можна на централізованій основі збирати інформацію про наявні ресурси, необхідну для попередження терористичних актів, та прийняття відповідних заходів;
- через проведення оцінки наявного потенціалу держав-членів у галузі боротьби з тероризмом.

Окрім розробки правової бази протидії міжнародному тероризму, в рамках ООН працює мережа організацій, до якої входять різноманітні комітети, департаменти, спеціалізовані установи з боротьби з терористичною загрозою.

В ООН також на постійній основі здійснюють співробітництво у сфері боротьби з міжнародним тероризмом такі організації та міжурядові інституції, як ЄС, ОБСЄ, НАТО, Шанхайська організація співробітництва, АСЕАН, Організація американських держав; спеціалізовані структури, такі як Європол, JGBS, FATF та ін.

Зусилля світового співтовариства зі створення системи глобальної безпеки проводяться за трьома основними напрямками:

- до колективної безпеки універсального виду, яка б охоплювала всіх учасників світового співтовариства;
- до безпеки комплексного типу, яка б охоплювала поряд із воєнним і інші фактори стратегічної нестабільності;
- до безпеки довгострокового типу, яка б відповідала потребам демократичної глобальної системи в цілому.

Основні міжнародні актори виявляють все більшу зацікавленість у формуванні нової стратегічної концепції для вирішення проблем, що пов'язані із безпекою.

Основні виклики глобалізаційних процесів: вплив громадянського суспільства на сучасні міжнародні відносини, проблема Північ–Південь та інтернаціоналізація у сучасних міжнародних відносинах. Сучасні міжнародні відносини мають кілька визначальних тенденцій [33]. Перша з них – це глобалізація. Це розмаїття різних культурних та економічних тенденцій, які пов'язують найсильніші економіки світу та анулюють здатність деяких окремих держав у повній мірі керувати власною економічною долею. Глобалізація найбільше виявляється на фінансових ринках (транснаціональні фінансові операції, які майже не піддаються національному контролю) – це створило значну нестабільність у міжнародній системі.

Другий структурний процес – інформатизація: трансформація промисловості та сектору обслуговування через інформаційні технології, створення віртуально побудованого середовища, розвиток глобальних телекомунікаційних систем. Але у той же час інформатизація змінила і просторово-часові межі світової політики. Таким чином, геополітика стає постмодерністською.

Третя структурна зміна, яку почали відокремлювати перед закінченням «холодної війни», – це якісно новий світ ризиків, який було створено через розвиток науково-технічної цивілізації. Такі ризики важко визначити і ефективно відстежувати. На відміну від «природних» ризиків минулого ризики провідної науково-технічної цивілізації пов'язані із промисловістю та мають потенційно катастрофічні наслідки. І багато з цих ризиків не піддаються раціональному прогнозуванню.

На думку соціологів Е. Гідденса та У. Бека, індустріальна сучасність була настільки вдалою, що створила нову сучасність «суспільства ризиків». Високорозвинена індустріальна динамічність входить у нове суспільство не шляхом революції, а за допомогою політичних дебатів та рішень у парламентах і урядах. Це суспільство стало суспільством глобалізованих науково-технічних ризиків. Проігнорований у минулому повний обсяг цих нових глобальних умов ризику тільки зараз сприймається суспільством як проблема розповсюдження ядерної продукції після «холодної війни», виробництва хімічної зброї, біотероризму та інформаційних воєн [34].

Глобалізація приводить і до принципових змін у сфері політики, побудови та розподілу влади. Зменшення значення відстані завдяки розвитку новітніх технологій у сфері комунікації зменшує можливості національних політик і збільшує кількість регіональних, континентальних та глобальних проблем. Із посиленням взаємозалежності суспільств ця тенденція не тільки домінує у зовнішній політиці, а і посилюється у внутрішньополітичних питаннях.

У той же час основною «організаційною структурою» світового співтовариства залишаються суверенні держави. В умовах такого своєрідного двовладдя необхідним є зважений баланс між національною та глобальною політикою, оптимальний розподіл «обов'язків» між ними, їх органічна взаємодія. І це на сьогодні є головною практичною та науковою проблемою.

Крах біполярної системи не привів до очікуваної демократизації всієї системи міжнародних відносин, до ліквідації гегемонізму та зменшення випадків застосування сили. На сьогодні багато аналітиків передрікають новий раунд боротьби за сфери впливу та новий етап гонки озброєнь. Замість одних конфліктів виникають інші. В той же час негативні процеси надають підстав стверджувати, що можливості демократичної перебудови міжнародної системи повністю вичерпані. Залишається відкритим питання, що прийде на заміну біполярній системі.

Поряд із створенням нової системи міжнародних відносин і перерозподілом влади між державами все більшого значення набувають і інші фактори, що активно впливають на формування світового порядку. Міжнародні фінансові інститути, ТНК, інформаційні комплекси (в тому числі і мережа Інтернет), глобальні системи комунікацій, об'єднання близьких за поглядами політичних партій та соціальних рухів, релігійні, культурні, корпоративні об'єднання – всі ці інститути глобального громадянського суспільства, яке проходить етап становлення, мають змогу у перспективі значно впливати на процес світового розвитку.

Глобальній системі, яка сьогодні формується, необхідна раціонально організована легітимна влада, яка б представляла колективну волю світового співтовариства та мала на це достатньо повноважень. Найважливішою категорією даної влади є її здатність регулювати світові політичні процеси через управління окремими країнами, за якого пріоритетним завданням є запобігання негативним впливам та небажаним наслідкам як на державному, так і на світовому рівнях.

У сучасній політичній науці існує два основні підходи до трактування світового регулювання – реалістичний та інституціональний. Прибічники першого підходу представляють міжнародний процес як баланс сил або гегемонію. Другий підхід акцентує увагу на тому, що регулювання у світовій політиці здійснюється переважно за допомогою міжнародних інститутів. При цьому підтверджується важливість глобального регулювання, а роль держави як актора знижується.

Після розпаду біполярної системи у науковому середовищі почало виникати все більше дискусій, багато дослідників почали робити висновки щодо необхідності використання більшої кількості міжнародних інститутів для впливу на світові політичні процеси.

Причиною появи таких тенденцій стала неспроможність ООН здійснювати роль лідера після розпаду біполярної системи міжнародних відносин. Це спровокувало появу великої кількості дискусій щодо інституційного підходу до міжнародних відносин. Поява нових інститутів в особі міжнародних організацій та клубів, інтенсифікація діяльності громадянського суспільства на міжнародній арені обумовлює зменшення ролі національних держав.

Оскільки міжнародні актори перебирають на себе частину суверенітету у національних держав, проблема його надбання стає принциповою. На думку Дж. Розенау, той факт, що в останній час зростає необхідність певних норм та правил поведінки учасників міжнародного процесу, дозволяє говорити про те, що в сучасних умовах принцип суверенітету втрачає свою актуальність. Недержавні утворення починають претендувати на повноцінну роль у світовій політиці і прагнуть на рівні з державами брати участь

у прийнятті рішень. В результаті розвитку недержавних структур регулювання стало здійснюватися не «вертикально», а «горизонтально».

Проблема Північ–Південь – це проблема економічних відносин країн, що розвиваються, із розвиненими країнами. Суть її полягає в тому, що для визначення рівня соціально-економічного розвитку між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, останні вимагають від розвинених країн різноманітних поступок, в тому числі розширення доступу своїх товарів на ринки розвинених країн, підсилення притоку знань та капіталу (особливо у вигляді допомоги), списання боргів та ін.

Відсталість країн, що розвиваються, є потенційно небезпечною не тільки на локальному, регіональному та міжрегіональному рівнях, але і для світової економічної системи в цілому. Відсталий Південь є його складовою частиною, а тому його економічні, політичні та соціальні проблеми неминуче будуть виходити і вже виходять назовні.

Міжнародний резонанс проблема Північ–Південь почала отримувати у другій половині 60-х рр. ХХ ст. після масштабної хвилі деколонізації, що призвело до розробки концепції нового міжнародного економічного порядку та зародження руху серед держав, що розвиваються, до встановлення такого порядку.

Відокремлюють наступні ключові ідеї концепції: створення для держав, що розвиваються, пільгового режиму участі у міжнародних економічних відносинах; надання розвиненими державами допомоги державам, що розвиваються, на стабільних, передбачуваних засадах та в обсягах, які відповідають масштабам соціально-економічних проблем у цих країнах, а також полегшення їх боргового навантаження.

На середину 80-х рр. ХХ ст. руху за встановлення нового міжнародного порядку вдалося домогтися низки позитивних результатів, у тому числі розширити джерела міжнародної допомоги на потреби розвитку, послабити гостроту боргової проблеми, а також затвердити принцип диференційованого підходу до регулювання зовнішнього боргу на державному рівні залежно від розміру ВВП на душу населення.

Але згодом рух за встановлення нового міжнародного економічного порядку почав втрачати позиції і на кінець 80-х рр. ХХ ст. практично припинив існування. Серед причин його поразки експерти найчастіше називають наступні:

- 1) значне послаблення єдності серед держав, що розвиваються, під час відстоювання виконання своїх вимог, що було обумовлено швидкою диференціацією серед цих держав та виділенням серед них груп нових індустріальних та «нафтових» країн;
- 2) погіршення переговорних позицій держав, що розвиваються: зі вступом розвинених держав у постіндустріальну фазу можливості викори-

стання державами, що розвиваються, сировинного фактору як аргументу в діалозі Північ–Південь значно звузилася.

Сьогодні експерти виокремлюють три підходи до вирішення проблеми Північ–Південь: ліберальний, антиглобалістський та структурний.

Прихильники ліберального підходу дотримуються точки зору, що саме нездатність закріпити в національних економіках країн, що розвиваються, сучасний ринковий механізм перешкоджає цим країнам подолати відсталість та зайняти гідне місце у міжнародному поділі праці. На їх думку, країни, що розвиваються, повинні дотримуватися курсу на забезпечення макроекономічної стабільності, лібералізацію економіки та приватизацію державної власності.

Антиглобалісти вважають, що сучасна система міжнародних економічних відносин є нерівноправною, а світова економіка значною мірою контролюється міжнародними монополіями, що, у свою чергу, дає можливість Півночі фактично експлуатувати Південь. Антиглобалісти вимагають ґрунтовного перегляду всієї системи економічних відносин Північ–Південь на користь країн, що розвиваються. Фактично вони в сучасних умовах виступають як радикальні послідовники прихильників концепції нового міжнародного економічного порядку.

Прихильники структурного підходу погоджуються, що сучасна система міжнародних економічних відносин створює значні труднощі для країн, що розвиваються. Але на відміну від антиглобалістів вони визнають, що без структурної перебудови у самих країнах, що розвиваються, забезпечення галузевої диверсифікації їх економік, підвищення їх конкурентоздатності змінити становище цих країн у міжнародному поділі праці неможливо. Існуючу систему міжнародних економічних відносин, на їх думку, необхідно реформувати, але так, щоб ці зміни полегшували проведення реформ у країнах, що розвиваються. Саме з такими підходами більшість сучасних аналітиків пов'язують перспективи вирішення основних проблем економічних відносин розвинених країн із країнами, що розвиваються.

Наступною проблемою сучасних міжнародних економічних відносин є протиріччя між глобалізмом та націоналізмом у процесі економічного розвитку. Практично відкривається нова сфера протистояння двох сил: національної бюрократії (і всіх чинників, які з нею пов'язані) та міжнародного економічного середовища, яке втрачає національні ознаки та зобов'язання. Найважливішим елементом останнього є транснаціональні корпорації.

Сучасні ТНК виступають одним із впливових суб'єктів міжнародних відносин. Якщо раніше держави сприяли поширенню діяльності своїх фірм на інші держави, то зараз цим займаються ТНК. Вони не завжди впливають на світову політику в цілому, часто мова йде про певні держави, де ТНК створюють свої філії або цей ринок їм цікавий. При цьому їх турбують ви-

ключно власні прибутки, а не ситуації всередині певної країни, як іноді здається спочатку. Зараз у розпорядженні ТНК знаходяться різні засоби, за допомогою яких вони мають змогу впливати на держави, в тому числі і на державу базування. Досвід та роки успішного функціонування ТНК демонструє ефективність цих механізмів і дає підґрунтя для їх подальшого розвитку та розробки нових, більш ефективних можливостей для збільшення свого потенціалу, влади та прибутків.

Співіснування ТНК та країни базування взаємовигідне і протиріч у них виникає значно менше, ніж із іншими акторами міжнародних відносин. Для власної держави ТНК перш за все корисні у зв'язку з тим, що відбувається розвиток та стимулювання економіки, опосередковано розвиток соціальної сфери; надходить певна допомога у процесі реалізації національної зовнішньої політики; отримується певний імпульс для відчуття етнічної переваги.

В той же час держава базування повинна тримати ТНК у жорстких рамках. Якщо втрачається контроль, то вони починають працювати виключно для себе і поступово завдавати шкоди навіть країні базування. Найчастіше держава встановлює обмеження у вигляді законів. В першу чергу, мова йде про монополії. Крім того, продукція окремих компаній може бути небажаною або повинна якимось чином обмежуватися. Ці заходи здійснюються за допомогою податків (наприклад, акцизи на тютюнову та алкогольну продукцію). Природно, що ці заходи зменшують прибутки компаній, ускладнюють їх розвиток та існування. Повністю уникнути тиску законів неможливо, але ТНК намагаються його послабити. Одним з основних засобів для цього є лобіювання. Застосовується воно, як правило, в країні базування або у великих філіях у приймаючих країнах.

Деяка інша ситуація в приймаючих країнах. ТНК значно менше зацікавлені в розвитку цих країн. Приймаюча країна цікава для ТНК лише як ринок збуту або як можливість більш дешевого виробництва або видобутку сировини. В державах, що розвиваються, вони відчують себе більш вільно. Для цих держав вони – засіб розвитку економіки. З одного боку, це так, ТНК будують підприємства, розробляють родовища, створюють робочі місця. Але з іншого, все це здійснюється з максимальною вигодою для ТНК і розвиток приймаючої країни, як правило, завершується на перерахованих факторах.

Своєю діяльністю ТНК опосередковано впливають і на розвиток міжнародних політичних процесів, бо компанії у якійсь мірі представляють країну базування і через них найчастіше складається враження про країну в цілому, бо ТНК діють на базі законів даної держави. У той же час ТНК мало зацікавлені у політичній ситуації, коли вона не заважає процесу їх розвитку.

Можна виділити ще два способи, окрім корупції та лобіювання, які відносять до інструментів впливу ТНК на міжнародні політичні процеси. Один з них – це конфлікти (в тому числі збройні). Наприклад, війна між Болівією та Парагваєм, яка фактично була битвою двох корпорацій за нафту. Інший – етнічний. Тут мова йде, перш за все, про союз із певною діаспорою на території іншої країни. Наприклад, в Ірані, на території, де знаходиться більша частина запасів нафти, проживає відмінний від основної частини населення етнос, тому у уряду Ірану було побоювання, що його представники здійснять спробу взяти цю територію під свій контроль, що було в інтересах окремих ТНК, які могли з ними домовитися.

На сьогодні у світі нараховується більше 60 тис. ТНК, але дійсно великих, впливових та могутніх – не більше тисячі. Найчастіше такі ТНК базуються в США, Японії та об'єднаній Європі. Зазвичай розмір ТНК визначають за розміром отриманого прибутку. Інколи його також визначають за кількістю філій, обсягам продажів і т. ін.

Як правило, найбільш впливові у світовій політиці ті компанії, які мають великий вплив в економіці, тобто якщо компанія займає одне з перших місць за економічними показниками, то вона і буде однією з найбільш впливових у міжнародних відносинах, бо вона володіє ресурсами, потребами в участі у світовій політиці, та їй потрібні сприятливі умови для роботи, а відповідно, і можливості участі у політиці.

Наступний пласт глобальних проблем – негативний вплив глобальної економіки на інститути соціального захисту, соціальну державу. Глобалізація значно загострює економічну конкуренцію, через що погіршується соціальний клімат як всередині компаній, так і поза їх межами. Теж саме стосується і ТНК.

На сьогодні більшість переваг та зисків глобалізації належить заможним та сильним державам. Значно зростає небезпека глобальних економічних криз. Особливою вразливістю відрізняється світова фінансова система, яка відривається від реальної економіки та може стати жертвою спекулятивних операцій.

Переосмислення потребують і базові засади господарської діяльності з двох основних причин: загострюється економічна криза і це потребує внесення значних змін до економічної системи як на національному, так і на світовому рівні; значну проблему представляє «соціальний провал» ринку, що виявляється у подальшій поляризації заможної Півночі та бідного Півдня. Всі ці процеси порушують складні питання щодо місця в регулюванні майбутньої світової економіки класичних механізмів ринкового саморегулювання, з одного боку, та діяльності державних, міждержавних і наднаціональних інституцій – з іншого.

Список використаних джерел

1. Kindleberger C. The World in Depression, 1929 – 1939 / C. Kindleberger. – Berkeley: University of California Press, 1973. – 573 p.
2. Eichengreen B. Hegemonic Stability and Economic Analysis: Reflections on Financial Instability and the Need for an International Lender of Last Resort / B. Eichengreen // Center for International and Development Economics Research. – Institute of Business and Economic Research, UC Berkeley, 1996. – P. 123–135.
3. Calvo G. Servicing the Public Debt: The Role of Expectations / G. Calvo // American Economic Review. – P., 1988. – P. 647–667.
4. Leke D. Leadership, Hegemony, and the International Economy / D. Leke // International Studies. – 1993. – Winter. – P. 93.
5. Nye J.S. Jr. The Future of American Power / J.S. Jr. Nye // Foreign Affairs. – 2010. – November / December. – P. 1.
6. Богатуров А. Д. Современные теории стабильности и международные отношения России в Восточной Азии в 1970–90-е гг. / А. Д. Богатуров – М., 1996. – С. 30.
7. Milner H.V. International political economy: beyond hegemonic stability / H.V. Milner // Foreign Policy. – 1998. – 52–68.
8. Модельски Дж. Эволюция глобальной политики [Электронный ресурс] / Дж. Модельски. – Режим доступа: http://worldpolit.ru/index.php?option=com_content&task=view&id=46&Itemid=1
9. Schroeder P. The Transformation of European Politics, 1763 – 1848 / P. Schroeder – Oxford, 1994. – P. 75–87.
10. Wendt A. Constructing International Politics / A. Wendt // International Security. – 1995. – Vol. 20, № 1. – P. 71–81.
11. Грамши А. Искусство и политика : в 2-х т. / А. Грамши. – М. : Искусство, 1991. – стр. 189–204.
12. Barrett M. Ideology, Politics, Hegemony: from Gramsci to Laclau and Mouffe, Mapping Ideology / M. Barrett; ed. Slavoj Žežek, Verso. – L., 1997. – P. 239.
13. Бжезинский З. Великая шахматная доска: господство Америки и его геостратегические императивы / З. Бжезинский; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1998. – С. 184–198.
14. Sassen S. Losing Control? Sovereignty in an Age of Globalization / S. Sassen // Columbia University Press. – N-Y., 1996. – 745 p.
15. Хардт М. Империя / М. Хардт, А. Негри; пер. с англ. / под ред. Г. Каменской. – М.: Праксис, 2004. – 872 с.
16. Нанн С. Теория ядерного сдерживания не действует в отношении негосударственных игроков / С. Нанн // Индекс безопасности. – 2007. – № 2 (82). – С. 29–36.
17. Батюк В. И. Постбиполярная ретроспектива мирового порядка [Электронный ресурс] / В. И. Батюк // Международные процессы. – 2010. –

Т. 8, № 2 (23).– Режим доступа :[http:// www.intertrends.ru/twenty-three/009.htm](http://www.intertrends.ru/twenty-three/009.htm)

18. Ikenberry J. Unipolarity, State Behavior, and Systemic Consequences / J. Ikenberry, M. Mastanduno, W. Wohlforth // *World Politics*. – 2009. – V. 61 (№ 1). – P. 1.

19. Райс К. Из выступления в Международном институте стратегических исследований, 24 июня [Видеозапись] / К. Райс. – Лондон, 2003.

20. Стросс А.Л. Униполярность. Концентрическая структура нового мирового порядка и позиция России / А. Л. Стросс // *Полис*. – 1997. – № 2. – С. 27–44.

21. Кременюк В.А. Современный международный конфликт: проблемы управления / В.А.Кременюк // *Международные процессы*. – 24 апреля. – 2008. – С. 16–21.

22. Манойло А.В. Управление международными конфликтами: эволюционная смена парадигм / А.В. Манойло // *Перекрестки политики XXI век*. – М.: ДА МИД, 2013. – С. 270–279.

23. Обама отказался от понятия «глобальная война с терроризмом». 08.02.2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://www.islamnews.ru/news-17208.html>

24. Грибанов А. Медведев: пять условий в борьбе против терроризма. 01.04.2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа :<http://rus.ruvr.ru/2010/04/01/5907493.html>

25. Международная конвенция о преступлениях и других актах, совершаемых на борту воздушных судов, от 14 сентября 1963 г. // *Борьба с международна терроризмом : Сб. док. / науч. ред. В.В. Устинов*. – М.: Велби: Проспект, 2005. – С. 15–21.

26. Конвенция о борьбе с незаконным захватом воздушных судов от 16 декабря 1970 г. // *Борьба с международна терроризмом : Сб. док. / науч. ред. В. В. Устинов*. – М.: Велби: Проспект, 2005. – С. 22–25.

27. Международная конвенция о борьбе с захватом заложников от 17.12.1979 г. // *Борьба с международна терроризмом : Сб. док. / науч. ред. В. В. Устинов*. – М.: Велби: Проспект, 2005. – С. 45–50.

28. Декларация о мерах по ликвидации международного терроризма (резолюция 49/60 Генеральной Ассамблеи ООН от 9 декабря 1994 г.) // *Борьба с международна терроризмом : Сб. док. / науч. ред. В.В. Устинов*. – М.: Велби: Проспект, 2005. – С. 318–321.

29. Декларация, дополняющая Декларацию о мерах по ликвидации международного терроризма 1994 г. (резолюция 51/210 Генеральной Ассамблеи ООН от 17 декабря 1996 г.) // *Борьба с международна терроризмом : Сб. док. / науч. ред. В.В. Устинов*. – М.: Велби: Проспект, 2005. – С. 323–328.

30. Международная конвенция о борьбе с бомбовым терроризмом от 15 декабря 1997 г. // Борьба с международна тероризмом : Сб. док. / науч. ред. В.В. Устинов.– М.: Велби: Проспект, 2005. – С. 73–80.

31. Международная конвенция о борьбе с финансированием терроризма от 9 декабря 1999 г. // Борьба с международна тероризмом : Сб. док. / науч. ред. В.В. Устинов.– М.: Велби: Проспект, 2005. – С. 86–96.

32. Глобальная контртеррористическая стратегия ООН, содержащаяся в резолюции Генеральной Ассамблеи ООН [Электронный ресурс]. – Режим доступа :A/Res/ 60/288 от 20 сентября 2006 г. // [un.org/russian/document/ .../gakey/](http://un.org/russian/document/.../gakey/) и др.

33. О’Толл Дж. Структурная геополитика: понимание современных геополитических условий / Дж. О’Толл; пер. с англ. –М., 2012. – 307 с.

34. Карпович О.Г. Глобальные проблемы и международные отношения: монография / О.Г. Карпович. – М.: ЮНИТИ-ДАНА: Закон и право, 2014. – С. 235.

РОЗДІЛ 2

ГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ ДЕТЕРМІНАНТИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН _____ ■

2.1. ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНА ЕКОНОМІКА: СВІТОВИЙ ДОСВІД

2.1.1. Теоретико-методологічні засади дослідження інформаційної економіки

Широке вживання в літературі поняття «інформаційна економіка» ще не привело до відпрацьовування чіткої дефініції цієї категорії. Іноді цю економіку також називають «е-економіку» або «ною економікою». Її часто ототожнюють з економікою опрацювання і зберігання інформації чи інформаційних продуктів, не звертаючи уваги на їх створення. Це звужує категорію інформаційної економіки, робить її менш ефективною в ракурсі формування концепцій розвитку, бо акцентує увагу переважно на формах споживання інформаційних продуктів і технологій [1]. Проте системоутворювальною ідеєю концепції інформаційної економіки і, відповідно, інформаційного суспільства є використання знаннєвої інформації для продукування конкурентного на світовому ринку нового продукту, не обов'язково інформаційного, але такого, який через масовий збут забезпечує економічне багатство і розвиток країн-продуцентів.

Характеристика певної економічної системи як «інформаційної економіки» вказує на особливу роль інформації в її функціонуванні. У вузькому сенсі «інформаційна економіка є окремим сектором національної економіки, де створюється інтелектуальний продукт. У широкому сенсі інформаційна економіка – це така економічна система, де галузі, в яких створюється інтелектуальний продукт, посідають центральне місце та визначальним чином впливають на функціонування усіх інших галузей» [5].

Особливості інформації як виробничого ресурсу ставить її на перше місце як один з основних ресурсів економічного розвитку, а інформація та процеси інформатизації формують новий образ соціуму, де головним засобом вирішення глобальних проблем стане нова якість працівника, що володіє унікальними вміннями та виробничими навичками на основі відповідної інформації та знань.

Становлення інформаційної економіки як особливої форми економічного устрою розвинених країн відбувалося під час науково-технічної революції 1960–70-х рр. У той час була розроблена концепція постіндустріального суспільства. Такі автори, як Д. Белл, Й. Маруда, Е. Тоффлер, А. Турен та інші, окреслили основні напрями, за якими необхідно аналізувати вплив

результатів НТР на суспільний розвиток, що спричинило появу кількох більш вузьких теорій, кожна з яких зачіпала окремі складові постіндустріальних трансформацій. Однією із таких теорій стала теорія інформаційної економіки. Для того періоду були характерні «високі показники зростання продуктивної праці за рахунок системного впливу нових технологій та інновацій, що призвело до зростання національних багатств найбільш високорозвинених країн. Починаючи з нафтової кризи 1973 р., виробничий потенціал індустріальних технологій значною мірою вичерпався, а нові інформаційні технології не змогли стримати вповільнення зростання продукції аж до середини 1990-х рр., коли з'явилася нова, сітьова економіка» [3].

Сучасний період характеризується безпрецедентним зростанням впливу науки і нових технологій на соціально-економічний розвиток усіх країн. Найпомітніше місце в цих процесах посіли технології інформаційної революції, які зумовили сприйняття постіндустріального суспільства як інформаційного, але не менш разючі успіхи мали також біотехнології, медицина, технології створення та поширення нових матеріалів, транспорту, космонавтики, зв'язку, фінансового посередництва, військового призначення тощо. Неспроможність країни здійснювати структурну перебудову національної економіки відповідно до вимог нової технологічної парадигми чи зволікання з проведенням таких структурних змін не просто гальмує її розвиток, але й призводить до економічної деградації.

Розгортання нового, інформаційного, етапу науково-технічної революції відбувається на тлі драматичного збільшення розриву між бідними та багатими країнами, бо однією з головних проблем функціонування інформаційної економіки є висока вартість заходів із її реалізації. Таким чином, безумовну перевагу здобули розвинені країни, тому що «розвиток залежить від ефективної реалізації знаннєвої інформації в науково-технічних інноваціях, для створення та поширення яких потрібне фінансування, обсяги якого залежать від рівня розвитку країни» [1].

Основними показниками обсягів фінансування інформаційно-комунікаційної економіки, за якими здійснюються міжнародні порівняння, є загальні витрати на дослідження та розробки (R&D) та коефіцієнт їх частки у валовому внутрішньому продукті (ВВП) країни. Вони є індикаторами національного рівня підтримки процесів створення та використання нових знань. А також скісно вимірюють інноваційні можливості країни та масштаб накопичення нових знань для сприяння прогресивному розвитку.

Галузі, що пов'язані з інформаційними технологіями, є двигунами економічного зростання розвинених країн. Такий перебіг подій відповідає передбаченням та рекомендаціям неошумпетеріанської теорії економічного зростання. Розробки цього напряму економічної думки створили теоретичну базу для нового погляду на економічний розвиток країн та сформу-

вали нові вимоги до державної економічної політики. Ця теорія пов'язана із баченням структури національної економіки як продукту реалізації хвиль формування й розвитку різних технологічних парадигм, сьогодні – інформаційної парадигми. Ця економічна теорія технологічної динаміки належить до новітніх досягнень економічної науки, які пов'язані з розвитком нової парадигмальної гілки шумпетеріанської традиції – еволюційної економіки. Технологічні зміни розглядаються як головний матеріальний об'єкт-вид, що сам динамічно розвивається й обумовлює шляхи еволюції сучасної цивілізаційної системи. Хвилеподібність цього процесу описує теорія «довгих хвиль» Кондратьєва, але нешумпетеріанці менше зосереджуються на фіксації точних часових фаз цієї хвилі, досліджуючи сутність самого процесу та його чинників [6]. Головним фактором «довгої хвилі» вважаються саме технологічні зміни, які зумовлюють структурну перебудову економіки з певною періодичністю, яка залежить від частоти виникнення та впровадження у виробництво базових інновацій, що призводить до утворення галузей-локомотивів загального розвитку і подальшого поширення їх у всій економіці.

Проте не можна обмежувати джерела інформаційно-комунікаційної економіки лише науково-дослідними та дослідно-конструкторськими роботами (НДДКР). До двох інших джерел можна віднести праці, що присвячені дослідженню системи виробничих сил, закономірностям економічного зростання в епоху науково-технічної революції та економіки ремонту та модернізації обладнання, що з практичної точки зору поставила проблему старіння та оновлення науково-технічної інформації. Останнє джерело має найменш помітний вплив на формування економіки інформаційного виробництва у її сучасному вигляді, хоча воно стало підґрунтям для розвитку такого напряму, як технологічний менеджмент, та стимулює розвиток ідей, які є основою економіки технологічних зсувів та техніко-економічного макроаналізу.

Обґрунтування категорії технологічної парадигми як основи довгострокового циклічного розвитку економіки пов'язано із такими вченими, як Г. Менш, Л. Суте, Д. Шмуклер, Д. Кларк, А. Клейнкнехт, Д. Досі, Д. ван Дюйн, А. Грубер, Н. Накіценович, К. Фрімен. До авторів, чії праці у значній мірі є джерелами інформаційної економіки як окремої складової частини інформаційної науки, можна виділити Ц. Грилихеса, У. Дайзарда, Д. Белла, М. Кастельса, Дж. Мартіна, Е. Маруду, Ф. Махлупа, Е. Менсфілда, Р. Нельсона, І. Ніколова тощо.

На шляху свого розвитку інформаційна економіка пройшла кілька етапів (табл. 2.1.1).

Таблиця 2.1.1

Етапи формування інформаційно-комунікаційної економіки [4, с. 6–8]

Етап	Період	Особливості
1	50-ті – сер. 60-х рр.	Первісні постановки важливих проблем та спроби усвідомити можливі шляхи їх вирішення
2	сер. 60-х – поч. 70-х рр.	Етап накопичення та систематизації даних, що стосуються економіки інформаційного виробництва. Праці того періоду досить різні. Перші спроби виміру кількісних параметрів інформаційного виробництва
3	поч. – сер. 70-х рр.	Були визначені основні позиції за головними проблемами інформаційної економіки (співвідношення товарного та нетоварного характеру науково-технічної інформації, об'єктивні основи ціни інформаційних продуктів і т. д.)
4	кін. 70-х – сер. 80-х рр.	Процес поглиблення існуючих ідей; посилення підходів до виробництва науково-технічної інформації як самостійної галузі господарства
5	сер. 80-х – поч. 90-х рр.	Пожвавлення наукових дискусій з різних напрямів економіки інформаційного виробництва. В першу чергу, досліджуються питання прикладного характеру
6	поч. 90-х – кін. 90-х рр.	Осмислення пройденого шляху, поглиблення постановок відомих проблем та пильний аналіз можливих варіантів їх вирішення; суттєвий внесок у розробку методологічних основ теорії інформаційної економіки
7	кін. 90-х рр.	Йде процес становлення інформаційної економіки як науки – інформаційна економіка відділяється від інших економічних наук, визначається її предмет, головні риси методу та комплексне осмислення проблем

Сучасний етап розвитку інформаційної економіки можна пов'язати з теорією «інформаційної економіки» (informational economics). Це поняття було впроваджено у 1996 р. М. Кастельсом. Він відрізняє «інформаційну економіку» та «інформаційну економіку» на основі того, що в «новому інформаційному способі розвитку джерело продуктивності міститься в технології генерування знань, обробки інформації та символічної комунікації. Зрозуміло, знання та інформація є критично важливими елементами в усіх способах розвитку, оскільки процес виробництва завжди заснований на деякому рівні знань й обробці інформації. Однак специфічним для інформаційного способу розвитку є вплив знання на саме знання як головне джерело продуктивності» [2, с. 39]. М. Кастельс зазначає, що вона [економіка] є інформаційною економікою, оскільки «продуктивність і конкурентоспроможність факторів або агентів у цій економіці залежить від їх здатності генерувати, обробляти та ефективно використовувати інформацію, засновану на знаннях. Глобальна [економіка] – тому що основні види економічної діяльності ... організуються у глобаль-

ному масштабі, безпосередньо або з використанням розгалуженої мережі, що зв'язує економічних агентів. Інформаційна і глобальна – тому що в нових історичних умовах досягнення певного рівня продуктивності та існування конкуренції можливе лише всередині глобальної взаємопов'язаної мережі» [2, с. 81]. Хоча він також зазначає, що глобальна економіка – це не економіка планетарного масштабу, тому що до неї не входять всі економічні процеси, території та люди, хоча прямо чи опосередковано вона впливає на все людство.

Згідно з М. Кастельсом, можна виділити п'ять характерних рис у його парадигмі інформаційної та глобальної економіки:

- інформація є «сировиною» інформаціональної економіки – перед людиною є технології впливу на інформацію, а не просто інформацію;
- всеосяжність ефектів нових технологій;
- будь-яка система чи сукупність відносин, що використовують нові інформаційні технології, характеризуються сітьовою логікою через її необхідність структурування неструктурованого за одночасного збереження гнучкості, оскільки неструктуроване є рушійною силою інноваційної діяльності;
- інформаційно-технологічна парадигма заснована на гнучкості: організації та інституції можна модифікувати і фундаментально змінювати шляхом перегрупування їх компонентів;
- зростаюча конвергенція конкретних технологій у високо інтегрованій системі, в якій старі ізольовані технологічні траєкторії стають майже нерозрізненими [3].

Характеризуючи інформаційні суспільства, М. Кастельс робить два важливі висновки:

- інформаціональні суспільства, що існують сьогодні, є капіталістичними;
- вони відзначаються культурною та інституціональною різноманітністю.

Розглянемо це докладніше на таких країнах з інформаціональною економікою, як Китай та Великобританія.

2.1.2. Впровадження інформаційної економіки: досвід інших країн

Інформатизація як трансформація економіки та суспільства, що проводиться завдяки інформаційним та комунікаційним технологіям (information and communication technologies – ICT), є не кінцевою метою, а складним процесом досягнення більш значущих цілей розвитку [7, 8–10]. В останні півтора десятиріччя Китай спрямував багато ресурсів на інформатизацію, оскільки вона є однією з частин китайської національної стратегії модернізації.

Інформаційно-комунікаційні технології відіграють важливу роль у стратегії розвитку КНР з середини 1990-х рр. Сьогодні КНР має найбільший світовий телекомунікаційний ринок, а його галузь інформаційних технологій (ІТ) є двигуном економічного зростання. Китайська стратегія інформаційно-комунікаційних технологій (стратегія ІСТ) стикається із безпрецедентними можливостями та викликами через великі темпи зростання економіки, численне, різноманітне населення, що проживає на великій території, тому вона підтримує:

- інституціональні зміни для створення більш сервісно-орієнтованого та прозорого уряду;
- розширення сфери послуг;
- використання ІСТ для реформації виробничих галузей та паливно-енергетичного комплексу.

Ініціативи електронного уряду (E-government) привели до помітних результатів (у тому числі збільшення використання ІСТ приватним сектором для процесів виробництва та обслуговування, внутрішнього менеджменту та ділових операцій через мережу Інтернет).

Телекомунікаційна інфраструктура КНР зазнала швидкого розвитку впродовж останніх 15 років. З 1990-х рр. китайський ринок телекомунікацій стає все більш конкурентоздатним. Наприкінці 2005 р. на ньому існувало більше 740 млн стаціонарних та мобільних телефонів, 50 млн комп'ютерів, приєднаних до мережі Інтернет, які обслуговували більше 110 млн користувачів. Зменшення цін на інформаційні та комунікаційні послуги та покращення інформаційної інфраструктури створили міцний фундамент для подальшої інформатизації. Хоча її швидкість у КНР залишається нижчою, ніж у деяких інших азійських економіках та країнах із високим рівнем прибутку.

Продовжується поширення доступу до інформаційно-комунікаційних технологій у сільській місцевості, що є надважливим для соціального та економічного розвитку, тому у Китаї вивчаються шляхи зменшення зон із відсутністю доступу. Ще не запроваджена універсальна стратегія обслуговування, у тому числі такі її елементи, як фонд із фінансування інфраструктурної експансії у районах із низьким рівнем комунального обслуговування та в районах із відсутнім комунальним обслуговуванням; збір податкових внесків з операторів для підтримки подальшого розвитку інфраструктури і т. д. [7, 23]. Існування внутрішніх бар'єрів (неосвіченість щодо інформаційно-комунікаційних технологій, нестача прибутків і т. д.) також перешкоджає поширенню ринку ширококуткової мережі Інтернет.

Галузі пов'язані із інформаційно-комунікаційними технологіями у КНР значно розвинулися порівняно із серединою 1980-х рр. через урядову підтримку вітчизняних компаній та НДДКР. Центральний та місцевий уряди стимулюють галузі через розподіл фондів розвитку між стартапами та

інкубаторами, створення стимулів для притоку зовнішніх інвестицій. Трьома важливими особливостями галузі програмного забезпечення є зосередження продукції, регіональна розкиданість та недостатність «чистих зовнішніх ресурсів» [7, с. 23–24].

Китаю також потрібно випрацювати стратегію щодо розвитку технологій колонкового буріння та покращити співробітництво між науковим та бізнес-суспільствами для фокусування на відповідних програмах НДДКР. Технологія колонкового буріння, виробництво товарів та послуг, що пов'язані із нею, – є унікальними для китайського ринку, а тому необхідні для подальшого індустріального розвитку країни та збільшення стратегічних переваг. Це потребує програм забезпечення сільової безпеки, телекомунікаційного обладнання тощо. А тому КНР потребує подальшої інтеграції підприємств, університетів, НДДКР.

Іншим кроком на шляху до створення інформаційно-комунікаційного суспільства у КНР є підвищення рівня якості людських ресурсів. Для інформатизації потрібно три рівні людських ресурсів:

- громадськість, яка здатна використовувати програми ІСТ вдома та на роботі;
- інформатизаційні менеджери, які керують розвитком ІСТ в уряді та підприємствах;
- професіонали з ІСТ, обізнані в дизайні мереж, розвитку програмового обладнання, НДДКР.

Пайовиками є уряд, підприємства, школи, НДДКР та окремі люди. Це зроблено для того, щоб забезпечити людські ресурси, які потрібні для максимального збільшення економічної та соціальної користі від розвитку ІСТ.

Проте однією з проблем КНР на сьогодні є велика нестача досвідчених працівників із сферою ІСТ. Її вирішення знайшло відображення у створенні освітніх та тренувальних програм, у тому числі на базі освітніх закладів та підприємств. Інша складність полягає в міграції кваліфікованих кадрів до більш розвинутих регіонів та країн. Недооцінювання важливості інформатизації для економічного зростання призводить до недостатнього інвестування в розвиток інфраструктури ІСТ, що, в свою чергу, викликає затримання надходження інвестицій до програм ІСТ. Усі ці фактори призводять до відтоку освічених та обізнаних у технологіях жителів із недостатньо розвинутих регіонів. В той же час ІСТ привели до збільшення різноманіття навчальних можливостей, долаючи нестачу вчителів та кабінетів у віддалених регіонах за допомогою дистанційного навчання (радіо, телебачення, он-лайн).

Основні прикладні програми ІСТ спрямовані на трансформацію адміністративних та бізнес-процесів в автоматичні, прискорені процеси. Дві

головні програми, які існують в цій сфері, – це е-уряд (електронний уряд) та е-бізнес (електронний бізнес).

Китайський уряд відіграв значну роль у стимулюванні попиту та позицій на ІСТ. Уряд країни є найбільшим інвестором та керує засвоєнням і використанням програм ІСТ. У КНР почали долучати мережі ІСТ в урядові процеси у середині 1980-х рр. В останні роки центральний уряд став ще більш ІСТ доступним через Золоті Проекти [7, 26] – ініціативи, що були розроблені для створення суспільних послуг більш ефективними та прозорими. Програми для е-суспільства (електронного суспільства) на місцевому урядовому рівні, такі як кол-центри та електронні сторінки, забезпечують громадян прямим доступом до суспільних послуг, покращують взаємодію між службовцями та громадянами. Сільські райони отримують переваги від цих програм у вигляді доступу до необхідної інформації, яка може змінювати економічні можливості та покращувати життя сільських господарств.

Багато інвестицій у великомасштабні програми інформатизації привели до змішаних результатів. Програми е-уряду являють собою великі керовані інформаційні системи, які потребують великих інвестувань. Але одна з цілей створення е-уряду – зменшення витрат на діяльність уряду. Тому Китаю ще треба прийняти чітку методологію, яка б дозволила розставити пріоритети між інвестуванням е-уряду та максимізацією прибутків.

Конкуренція серед іноземних та внутрішніх фірм привела до підвищення попиту на інформатизацію, продуктивності та ефективності внутрішніх фірм. Виконання умов для вступу Китаю до ВТО та подальше відкриття економіки країни ставить перед фірмами необхідність підвищувати конкурентоздатність для розвитку на внутрішньому та міжнародному ринках. Тому програми ІСТ значно поширюються серед індустріальних фірм, що позитивно впливає на виробництво та керування ними.

Щодо розповсюдженості ІСТ, то лише невелика кількість великих компаній користується ІСТ у своїх торговельних, рекламних або маркетингових процедурах, проте використання простих платформ е-бізнесу (електронного бізнесу) поширене серед малих та середніх підприємств. Існує два основні типи систем у е-бізнесі.

До першого типу належать системи е-комерції бізнес-до-бізнесу (business-to-business – B2B). Вони є найбільш ускладненими серед таких систем, оскільки потребують великої баз даних та можливостей обміну між ними стосовно продукції, а тому потребують великої Web-місткості та систем офісної автоматизації і систем менеджменту інформації для керування інформаційними потоками. Такі платформи дозволяють фірмам приєднуватися для пошуку потенціальних клієнтів та постачальників. До другого типу систем е-комерції належать системи бізнес-до-споживача

(business-to-consumer – B2C). Вони є ключовим аспектом інформатизації китайських фірм, які продають продукцію споживачам [7, 27].

У Великобританії, на відміну від Китаю, є довга історія інновацій: від А. Тюрінга – «батька алгоритмів» – до Т. Бернерза-Лі – винахідника всевітньої мережі зв'язку Інтернет (World Wide Web). Ця країна – світовий лідер за факультетами комп'ютерних наук, високоінноваційного технологічного бізнесу та піонерських підходів до вільних баз даних. Динамічність інформаційної економіки Великобританії – «одна із стратегічних переваг» цієї країни, а також можливість «досягти сильного сталого розвитку» [8, с. 4–6]. Сьогодні перед нею стоять дещо інші питання щодо побудування інформаційної економіки. Першим викликом є необхідність витримувати справжню світову конкуренцію товарів та послуг через взаємодію інформаційного сектору економіки із світовим середовищем. Іншим викликом є низька численність та вузька географічна розсташованість (США або Азія) головних гравців інформаційної економіки – великих фірм та корпорацій. Тому для країн, що хочуть надалі розвивати та посилювати інформаційну економіку (Велика Британія, Німеччина, Фінляндія і т. д.), потрібен ретельний аналіз для подальшого концентрування. Іншим викликом є необхідність глибокої співпраці між промисловістю та урядом для розуміння та подальшого задоволення потреб. Адже для інформаційної економіки, яка існує у глобальному середовищі, важливою є наявність е-уряду. Згідно зі Стратегією інформатизації, Британія повинна виділятися на ринку інвестицій, що означає: стан економіки повинен бути привабливим для зовнішнього інвестування [8, 15].

Ядром інформаційної економіки у Великій Британії є сектор програмного забезпечення, сектор послуг інформаційних технологій (ІТ) та телекомунікаційних технологій. Хоча сама інформаційна економіка є набагато ширшою, оскільки вона постійно ускладнюється іншими галузями або впливає на них.

Компанії, що працюють в інформаційній економіці, є високоінноваційними. Це пов'язана із тим, що підтримка глобальної конкурентноздатності потребує швидкого виробництва інноваційних послуг та товарів. Інформаційна економіка характеризується великим темпом технологічного розвитку: нові технології з'являються та змінюють ринок дуже швидко. Тому підприємства інформаційної економіки повинні постійно адаптуватися та перетворюватися для збереження конкурентноздатності. У Великій Британії дуже розвинена е-комерція: її електронні ринки є одними з найбільш розвинутих та конкурентноздатних у світі. Для них є типовою велика частка фізичних осіб, що замовляють товари та послуги он-лайн, знаходячись поза межами Організації економічного співробітництва і розвитку. Електронний ринок Великої Британії є найбільш розвиненим у Європейському Союзі і складає більше третини усього ринку он-лайн ЄС [8, с. 14].

Для керування процесом інформатизації країни була створена «Інформаційна Економічна Рада (Information Economy Council), до якої входять представники уряду, бізнес-кіл та академічних кіл, які створюють Стратегію інформатизації та контролюють процес» [8, 7]. Метою цієї стратегії є:

- сектори сильної, інноваційної, інформаційної економіки, продукція яких буде конкурентоздатна на світовому ринку;
- підприємства та організації, особливо малі та середні, які будуть вільно користуватися технологіями, у тому числі такими, як торгівля онлайн, оволодіння технологічними можливостями та підвищення річного доходу на внутрішньому та міжнародному ринках;
- громадяни, які можуть впевнено користуватися усіма досягненнями та перевагами цифрових послуг [8, с. 8].

В Україні був прийнятий Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [9]. Сьогодні інформаційний сектор економіки України включає в себе: сферу виробництва знань – науку та НДДКР – і сферу інформаційно-комунікаційних технологій, до якої входить виробництво засобів обробки і зберігання інформації – електронну промисловість: виробництво напівпровідників, процесорів, комп'ютерів і телекомунікаційного обладнання, розробку інформаційних технологій і програмного забезпечення та інфокомунікації, які забезпечують генерацію, обробку, зберігання та передачу даних.

В глобальному відношенні економіка України вже набуває рис «інформаційної економіки». Але на сьогодні інформаційно-комунікаційні елементи інформаційної економіки України знаходяться на початковому етапі розвитку. Відсутність протягом тривалого часу державного фінансування науки і НДДКР, практично повна відсутність приватних інвестицій і незатребуваність промисловістю наукових результатів призвели до значного зниження наукового потенціалу країни, втрати низки пріоритетних напрямів, і якщо не будуть подолані ці негативні тенденції, то наука залишиться на незадовільно низькому рівні і втратить можливість стати рушійною силою розвитку. Забезпеченість населення і економіки інформаційно-комунікаційними технологіями невисока і дуже нерівномірна.

З огляду на концепцію інноваційного розвитку інформаційної економіки України в глобальному економічному середовищі можна визначити основні напрямки її реалізації:

- підсилення взаємозв'язку інформаційних систем та інноваційного зростання економіки України в умовах глобалізації;
- підвищення вихідного рівня впровадження інновацій в інформаційній економіці в умовах становлення глобальної економіки знань;
- розвиток інноваційного бізнесу та досягнення синергетичних ефектів інновацій;

- забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери в розвитку інформаційно-інноваційної діяльності.

Кінцевим результатом інноваційних трансформацій в економіці України в умовах сучасного глобалізаційного середовища має стати загальне підвищення добробуту населення, але процеси глобалізації інновацій у світовій економіці сприймаються й оцінюються по-різному: глобалізаційні інноваційні процеси найчастіше набувають позитивних наслідків у розвинутих країнах та негативно впливають на економіку країн, що розвиваються. Тому Україна постійно має тримати рівновагу інноваційної політики та перейти до групи розвинених країн. На цьому шляху Україна може використовувати досвід інших країн, як розвинених, так і тих, що розвиваються, що будують або вдосконалюють інформаційну економіку. Їх проблеми можуть бути доволі типовими.

Для Китаю такими перепонами, що стримують інформатизацію, є системні проблеми, які є в економіці та суспільстві і пов'язані із розвитком китайської економіки та соціальними трансформаціями. Дослідження та реагування цих факторів – довгий і комплексний процес, який потребує певних законодавчих змін. Проте є деякі доволі гострі проблеми, вирішення яких повинно відбутися найближчим часом:

- стимулювання внутрішніх інновацій для внутрішнього та зовнішнього ринків;
- співставлення попиту та пропозиції на комерційно успішні програми;
- пошук балансу між державним регулюванням та динамікою вільного ринку.

Щодо Великої Британії, то інформатизація економіки в цій країні пов'язана з повною трансформацією галузей завдяки сітєвим технологіям.

Можливо, у майбутньому виробництво суттєво зміниться через всевітнє використання 3D-принтерів. Для всіх економік світу такі зміни можуть стати доволі руйнівними. Тому важливим елементом стратегії інформаційного розвитку кожної країни повинен бути контроль за якістю освіти та технічною освіченістю робочої сили для отримання максимальних переваг від можливостей, що надає інформаційна економіка.

Список використаних джерел

1. Бажал Ю. М. Інформаційна економіка / Ю. М. Бажал // Роль інформації у формуванні ринкової економіки : монографія / Ю. Бажал, В. Бакуменко, І. Бондарчук та ін.; за заг. ред. І. Розпутенка. – К.: К.І.С., 2004. – С. 33–57

2. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс ; пер. с англ. ; под науч. ред. О.И. Шкаратана. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.

3. Маслов А.О. Етапи розвитку теорії інформаційної економіки у другій половині ХХ – на початку ХХІ століть / А.О. Маслов // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Сер. :«Економіка». – 2011. – Вип. 128. – С. 11–15.
4. Нижегородцев Р.М. Информационная экономика. Книга 1. Информационная вселенная: Информационные основы экономического роста / Р. М. Нижегородцев.– М.: Кострома, 2002. – 163 с.
5. Ніколаєв Є.Б. Про предмет теорії інформаційної економіки / Є. Б. Ніколаєв // Проблеми формування нової економіки ХХІ століття: матеріали ІІІ Міжнар. наук.-практ. конф.23–24 грудня 2010 р. : в 6 т. – Дніпропетровськ : Біла К.О., 2010. – Т. 1 : Національні стратегії розвитку в умовах глобалізації. – С. 59–61.
6. Freeman C. Long Wave Theory. The International Library of Critical Writings in Economics / C. Freeman. – Cheltenham: Edward Elgar Publishing Ltd, 1996. – 572 p.
7. Zheng-Wei Qing C. China's Information Revolution. Managing the economic and Social Transformation / Christine Zheng-Wei Qing. – Wahington DC: the Office of the Publisher, The World Bank, 2007. – 138 p.
8. Information economy strategy. Industrial Strategy: government and industry in partnership [Electronic resource] // Department for Business Innovation & Skills, June, 2013 Proceedings. –Wayof access: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/206944/13-901-information-economy-strategy.pdf
9. Закон України «Про основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007–2015 роки» [Електронний ресурс]// Верховна Рада України. Офіційний веб-портал. – 2007–2014. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/537-16>

2.2. ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ТОРГІВЛІ В ПРОЦЕСІ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сутність торгівлі слід розглядати, виходячи із розуміння категорій товару та товарного виробництва. Як відомо, товарне виробництво – це форма суспільного виробництва, за якої продукти виробляються не для власного споживання, а задля обміну шляхом купівлі-продажу на ринку [1]. Тобто починає вироблятися особливий тип продукту – продукт для обміну у вигляді товару чи послуги. В основі нашого дослідження лежить аналіз сучасних тенденцій такого особливого і надзвичайно важливого виду торгівлі, як міжнародна торгівля. Як відомо, в основі міжнародної торгівлі лежить міжнародний поділ праці – спеціалізація країн у межах світового господарства на виробництві окремих видів товарів та послуг, що обумовлює обмін цими товарами та послугами. Такі товари та послуги обмінюються на світовому ринку, перетинаючи національні кордони.

Досліджувати сутність, розвиток і перспективні напрямки міжнародної торгівлі необхідно в контексті глобалізації, оскільки міжнародна торгівля наряду з інтернаціоналізацією виробництва та капіталу, збільшенням масштабів міжнародної міграції робочої сили та розвитком глобальної інфраструктури – є невід’ємною рисою економічної глобалізації. Найпоширенішим є розуміння глобалізації як процесу всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції (об’єднання в єдине ціле) та уніфікації (приведення до єдиної форми чи системи, до одноманітності). Витоки глобалізації знаходять ще в стародавні часи, суттєвий поштовх глобалізаційного процесу відносять на період великих географічних відкриттів. Однак, оскільки глобалізація є процесом, вона відзначається постійними змінами її рис, спричиненими найрізноманітнішими факторами, що супроводжують еволюцію людства. Вочевидь, глобалізація виникла не сьогодні і помилково розглядати її лише в рамках процесів останніх десятиріч, однак не можна відкидати й той факт, що саме сучасний етап глобалізації характеризується настільки високим рівнем взаємозалежностей і швидкістю взаємодій, що ті економічні явища, які раніше лежали в основі глобалізації, нині знаходяться в залежності від неї. Міжнародна торгівля не є виключенням. Її виникнення, розвиток, лібералізація – стали суттєвими передумовами для

формування глобального простору. В свою чергу, сучасний рівень глобалізації встановлює правила для міжнародної торгівлі, впливає на неї. Метою нашого дослідження є аналіз тенденцій, що історично склалися в процесі розвитку міжнародної торгівлі, виявлення факторів, що ці тенденції спричиняли, а також вивчення характеристик цих факторів на сучасному етапі глобалізації з метою виявлення перспективних напрямів розвитку світової торгівлі.

2.2.1. Основні напрями та тенденції міжнародної торгівлі на попередніх етапах глобалізації

Зрозуміти сучасний стан певного економічного явища, дослідити його тенденції і спрогнозувати перспективи можна, лише вивчивши історію становлення цього явища. Саме тому початок нашого дослідження присвячено питанню оформлення світового ринку в такому вигляді, яким відостає перед нами нині. У цій частині дослідження ми ставили за мету зрозуміти і виявити фактори, що історично зумовлювали перспективи і напрями розвитку світової торгівлі.

Світова торгівля за весь час свого існування пройшла через низку трансформацій. Торгові відносини між країнами беруть свій початок ще з глибокої давнини. Значних обсягів та стійкості товарно-грошових відносин міжнародна торгівля набула лише наприкінці XVIII ст. Цьому передував етап, коли міжнародна торгівля вперше стала стрижнем відносин між Заходом та Сходом – період функціонування Великого шовкового шляху – караванного шляху, що слугував для торгівлі Східної Азії із Середземномор'ям від приблизно II ст. до н. е. і до середньовіччя. Виникнення Великого шовкового шляху пов'язане із завойовницькими походами Олександра Македонського, завдяки яким Схід і Захід вперше поглибили свої знання один про одного й досягнули своїх потреби в іноземних продуктах і можливості для експорту власних товарів. Із початком арабських завоювань на Близькому Сході, коли римлян було витіснено звідти, стали виникати труднощі із пересуванням товарів звичним маршрутом. Приблизно в VI ст. н. е. було прокладено новий маршрут Великого шовкового шляху через Північний Кавказ. З VIII по X ст. н.е. замість сухопутного шляху торгівлю зі Сходом стали здійснювати здебільшого через річкові шляхи територією Східної Європи. Тоді виникнув Волжський торговий шлях, а країни Східної Європи набули статусу торговельних посередників між Сходом і Західною Європою. За часів розквіту Монгольської імперії Великий шовковий шлях знов активно використовувався і прийшов у занепад лише в XV ст.

Що стосується торгівлі між країнами Середземномор'я, то розвинені міжнародні торговельні зв'язки тут були досягнуті Римською імперією, що здійснювала обмін товарами сушею та морем по всьому Середземномор'ю. Із падінням Західної Римської імперії перестали функціонувати і налаго-

джені нею торговельні зв'язки. На території Західної Європи лідерські позиції зайняло Королівство франків (VII–X ст.), саме там почав зароджуватися феодалізм. В цей період раннього середньовіччя внутрішня торгівля не мала важливого значення для Західної Європи. Селяни ледве забезпечували себе, шляхи були непридатні для переправи товарів, феодала, через володіння яких проходили шляхи, вимагали за проїзд платню. Поступово із розвитком суспільного поділу праці на території Західної Європи почала активізуватися внутрішня торгівля. Зовнішня торгівля Західної Європи в ранньому середньовіччі була практично згорнута. Причиною цьому була злиденність Європи тих часів. Річ у тому, що і за часів Римської імперії торгівля зі Сходом була пасивною, тобто римляни не обмінювали свої товари на східні, а платили золотом та сріблом. Та ж сама ситуація продовжилася і з розпадом Римської імперії, європейські економісти навіть у XVII ст. зазначали, що грошей в європейських країнах все меншає, адже вони вивозяться під час торгівлі із нехристиянськими країнами і назад не повертаються. Західні країни намагалися зупинити відтік дорогоцінних металів на Схід – вводили обмеження, заборони на шовковий одяг, однак було очевидно, що необхідно виробляти певні товари, які могли б іти на експорт. В раннє середньовіччя це було неможливо через відсутність у Європі розвинених міст [2]. У XI ст. завдяки Хрестовим походам розвитку набуває левантійська торгівля – торгівля італійських, південнофранцузьких та каталонських купців із країнами Близького Сходу, де реалізовувалися товари, привезені арабськими купцями з Китаю, Індії, Персії. Лише у XIV–XV ст. у міжнародній торгівлі значущу роль почали відігравати країни Північної Європи [3]. Нідерланди через обмеженість території та недостатність природних ресурсів одними з перших почали активно здійснювати зовнішню торгівлю, задля чого активно розвивали експортопридатні промисли. Спробувавши і переконавшись у помилковості політики протекціонізму в XIV ст., пізніше Нідерланди перетворилися на центральний товарний ринок Європи. Посприяв цьому початок так званої епохи «великих географічних відкриттів», що продовжувалася з XV по XVII ст., коли відкривалися нові землі (а отже, і нові торгові партнери та джерела товарів) та нові морські шляхи на Схід і Африку. Середземномор'я втратило свою важливість у міжнародній торгівлі, центр світової торгівлі пересунувся на Атлантичне узбережжя Піренейського півострова, а потім у Нідерланди (де, до того ж, активно стало розвиватися суднобудівництво) [Ошибка! Неизвестный аргумент ключа.]. На початку XVII ст. народ Нідерландів став найбагатшим у світі. Лише наприкінці XVII ст. ситуація в Нідерландах стала погіршуватися через посилення протекціоністських поглядів, зростання податків та ін. На початку XVI ст. в Європі почали виникати перші товарні біржі. В Нідерландах (Амстердам) перша біржа з'явилася в 1608 р.

Період великих географічних відкриттів супроводжувався розвитком колоніальної торгівлі. На пряму торгівлю колоній із зовнішнім світом колонізаторами вводилися обмеження та заборони, затверджувалося монополне право колоніальних компаній на торгівлю із завойованими країнами. Це слугувало підставою для нееквівалентного обміну (в колоніях із успіхом реалізовувалися низькоякісні товари, а самі колонії перетворювалися на аграрно-сировинні придатки). Така торгівля слугувала для початкового накопичення капіталу колонізаторів. У другій половині XVIIIст. стартувала промислова революція. У різних країнах вона починалася неодноразово і продовжувалася ще протягом XIXст.

Наприкінці XVст., як відомо, почалася колонізація Америки, тому на початковому етапі міжнародна торгівля із Північною Америкою носила колоніальний характер. Основним експортером до колоніальної Америки виступала Великобританія. У 1776 р. було проголошено незалежність США. Після цього країна ще довго свою незалежність відстоювала. Промислова революція в США відбулася доволі швидко, перш за все, завдяки вже наявному досвіду Європи. Почалася промислова революція США в перше десятиріччя XIXст., а завершилася вже в 50–60 рр. XIXст. Після закінчення громадянської війни США швидко зайняли друге місце у світі за обсягами промислової продукції. США посіли чільне місце в міжнародній торгівлі. В XIXст. кількість товарних бірж значно збільшилася і вони із Європи поширилися в США.

На території Східної Європи в XVI–XVIIст. активно розвивалося ремісничче виробництво. Одночасно з цим виникали нові міста, що ставали виробничими і торговими центрами. В XVIIст. виникнув всеросійський ринок, чому сприяло поглиблення територіального поділу праці. В Москві у цьому ж столітті сформувався громадський прошарок купців. Ще на початку XVIст. активізувалася зовнішня торгівля, особливо із Данією та Англією. Англія купувала в Росії здебільшого товари, необхідні для флоту. Слідом за Англією торговельні відносини із Росією налагодили Голландія та Франція. В російському експорті, окрім сировинних ресурсів, значну частку займала промислова продукція. Економічного піднесення та реформ, що відкривали шлях до Європи, Росія зазнала за часів правління Петра I. Це був період активного втручання держави в економіку. Відбулася грошова реформа. Зовнішня торгівля активізувалася, чому сприяв вихід до Балтійського моря. У зовнішній торгівлі проводилася політика меркантилізму. На середину 1720-х рр. в експорті значну частину стала займати мануфактурна продукція, особливо уральське залізо, парусина, канати, льняне полотно. В імпорті продовжували переважати предмети розкоші для дворян та царської родини, а також колоніальні товари – такі як чай, кава, прянощі, вина [5, с. 58–59, 74–76, 91–92]. На початок XIXст. Росія займала надзвичайно велику територію. У її зовнішній торгівлі із країнами Західної

Європи на цей період практично нічого не змінилося. Проте Росія стала активним експортером промислової продукції (особливо тканини та металевих виробів) до країн Сходу. В 60-х рр. XIXст. Росія розпочала політику фрітрейдерства в зовнішній торгівлі. В другій половині XIXст., в пореформений період, у Росії значно зросли обсяги зовнішньоторговельного обороту, країна швидко входила на світовий ринок (більше 40% експорту припадало на хліб), імпортувалися машини, промислове і сільськогосподарське обладнання [5, с. 115,155].

Як свідчать дослідники, у період між закінченням громадянської війни в США та початком Першої світової війни – в так званій першій величній період глобалізації – країни стали ближче одна до одної, ніж це було за всю історію. Цьому посприяли такі інновації, як залізна дорога, телеграф, аероплан, двигун внутрішнього згоряння. Тодішні оптимістично налаштовані аналітики висунули прогнози завершення епохи великомасштабних війн. Однак економічний розвиток країн світу завдяки промисловій революції сприяв розігріванню їх апетитів щодо захоплення нових територій задля здобуття нових сировинних ресурсів, вигідних виходів до морів та ін. Наслідком загострення міждержавних протиріч була Перша світова війна. Її результатом стала ліквідація чотирьох великих імперій. Післявоєнна економіка країн-учасників стала надзвичайно милітаризованою і залежною від державного регулювання та планування. Міжнародна торгівля зазнала значних змін.

Велика Британія в 1916 р. створила Федерацію британської промисловості, що об'єднала тисячі підприємств для боротьби із іноземними конкурентами за ринки збуту та сировини. Влада проводила політику протекціонізму, яка дала можливість британським автобудівникам конкурувати із американськими суперниками. Відразу після Першої світової війни Велика Британія налагодила експорт промислового обладнання до Європи для відтворення зруйнованого війною господарства. Однак вже з 1920 р. Велику Британію спіткала економічна депресія. До 30-х рр. у Великій Британії економічного росту зазнавали здебільшого нові галузі, такі як автомобільна, авіаційна, хімічна... В деяких галузях англійські підприємці зробили ставку на якість із високою ціною. Тому їх продукцію імпортували здебільшого багаті іноземці. Однак такі товари випускалися обмеженими серіями, не займаючи значної частки ВВП [3, с. 166–170].

Франція, господарство якої дуже постраждало від воєнних дій, опинилася серед країн-переможців війни і завдяки умовам Версальського договору отримали назад Ельзас і Лотарингію та репарації від Німеччини, що посприяло відновленню економіки. Перед економічною кризою 30-х рр. темпи росту експорту Франції перевищували темпи росту виробництва, однак під час кризи експорт скорочувався швидше за виробництво[3, с. 243].

Для Німеччини, що програла війну, умови Версальського договору були принизливими та важкими. Роки 1919–1924 історики і економісти характеризують для Німеччини як роки післявоєнної розрухи. Політична ситуація у цей період відзначалася загостреністю, що не могло не турбувати інші країни Європи. В результаті були переглянуті основні пункти Версальського договору щодо репарацій [3, с. 298]. Цим було покладено початок економічним реформам Німеччини. На початок 1923 р. рівень виробництва промислової продукції в Німеччині перевищив на 13 % рівень 1913 р. У країні активно розвивалися нові галузі виробництва. Однак економіка Німеччини у цей період продовжувала триматися на кредитах європейських країн, тому світова криза, що розпочалась в 1929 р., відразу гостро вдарила по економіці країни, а через деякий час нанесла їй нищівного удару. Рівень безробіття часів економічної кризи в Німеччині був найвищим у світі (на початок 1933 р. тут налічувалось близько 9 млн безробітних, що складало 50 % найманих працівників країни) [3, с. 304]. Усе це сприяло приходу до влади нацистської партії, а згодом і початку Другої світової війни.

Що стосується США, то, як відомо, країна вступила у Першу світову війну пізніше за інші країни. На території США не велися воєнні дії. При цьому країна отримала надзвичайно великі економічні вигоди від війни. Послаблені європейські країни поступилися США ринками збуту та сировини. На початок 1920-х рр. США були світовими лідерами із виробництва чавуну та сталі, нафти, вугілля, автомобілів та ін. На 1929 р. вартість експорту США складала 5,1 млрд дол., значну долю в експорті стали займати корпорації [3, с. 384]. Криза 1929–1933 рр. для США була надзвичайно гострою.

Вихід Японії на світовий ринок також багато в чому відбувався завдяки перемозі у Першій світовій війні. Опинившись серед країн переможців, Японія закріпила за собою право на деякі колонії Німеччини (Шаньдунський півострів, Маршаллові, Каролінські та Маріанські острови). Починаючи із 1915 р., Японія силоміць нав'язала Китаю кабальні умови контролю. За роки Першої світової війни експорт Японії зріс у 4 рази [3, с. 446]. Хоча військові замовлення й сприяли розвитку промисловості та енергооснащеності Японії, по завершенні війни на арену світової торгівлі знову стали повертатися світові країни-лідери, а в Китаї стали відновлювати свої позиції корпорації США. За 1920–1921 рр. японський експорт скоротився на 40 % [3, с. 447]. Промисловість країни стала шукати шляхи виходу із ситуації, що склалася. Розпочався процес концентрації виробництва та капіталу. Проте процес підйому, як і у всьому світі, виявився коротким – Японія потрапила в світову економічну кризу, вихід із якої знову почала шукати в озброєнні.

Жовтнева революція, зміна режиму, вихід Радянської Росії із Першої світової війни – усе це стало початком творення нової держави із новою економікою і новими міжнародними зв'язками. В квітні 1918 р. було прийнято Декрет про націоналізацію зовнішньої торгівлі. Радянська влада оголосила про анулювання величезних внутрішніх і зовнішніх боргів країни. Таке рішення не могло не мати економічних і політичних наслідків у відносинах із зовнішнім світом [5, с. 205]. В країні розпочалася політика «воєнного комунізму». При цьому зовнішньоекономічна політика Радянської Росії розглядалася В. Леніним як крок для досягнення мети у вигляді світової комуністичної революції. Саме тому Радянська Росія не квапилася із визнанням міжнародного права, вважаючи крах капіталізму лише питанням часу [7, с. 183]. В 1920-ті рр. з огляду на внутрішню кризу, радянська зовнішня політика стала більш гнучкою і націленою не на «штурм», а на «облогу». За тактичну мету було поставлено «дипломатичне» і «торговецьке» завоювання Європи. В 1921–1922 рр. із Радянською Росією були підписані торгові договори такими країнами, як Велика Британія, Німеччина, Норвегія, Австрія, Італія, Швеція, Чехословаччина. Ініціатива на оформлення торгових відносин йшла не від радянського керівництва, а від західних лідерів [7, с. 184]. Взагалі Радянська Росія будувала в цей період свої відносини із країнами Заходу, базуючись не на економічних, а на політичних засадах.

Таким чином, після Першої світової війни, незважаючи на період економічного і промислового докризового піднесення, у світі склалася надзвичайно загострена ситуація, що вилилася у початок Другої світової війни. Втрати від війни були колосальними. При цьому у світі сформувалася нова геополітична ситуація. Оформилися два світові лідери – США і СРСР, між ними та їх прибічниками розгорнулася конфронтація за перебудову світу згідно із своїми ідеологічним переконаннями – «холодна війна». Друга світова війна зруйнувала промисловість і фінансовий апарат європейських країн. В усіх країнах Європи розвивалася інфляція, що тимчасово виштовхнуло їх із міжнародних економічних зв'язків. При цьому за воєнний період в США подвоїлося промислове виробництво, сільськогосподарське виробництво зросло на 20%, погодинна продуктивність праці зросла на 25 %, золотий запас США зріс в 1,5 рази і складав на 1945 р. більш ніж 70 % світових золотих запасів, частка США в міжнародному обміні значно зросла [8]. Неабияке значення в підсиленні позицій США відіграла діяльність американських ТНК у перші два десятиліття після війни, коли європейські та японські корпорації тільки набували якогось значення в зарубіжній інвестиційній активності. Між 1946 і 1964 рр. 187 американських індустріальних корпорацій заснували або придбали 60 % своїх філій за кордоном [9]. Крім того, в 1949 р. в США виникла кібернетика – наука, що

визначила основи виробництва і торгівлі на наступному етапі розвитку світу.

Економіка СРСР за роки війни проявила неабиякі мобілізаційні якості. За цей період промислового розвитку здобули такі території СРСР, як Урал, Сибір, Центральна Азія. В 1947 р. в країні було проведено доволі успішну грошову реформу. СРСР став країною-кредитором, стали видаватися довгострокові кредити країнам, що прийняли за приклад радянську планову економіку. В 1949 р. за ініціативи СРСР було створено Раду економічної взаємодопомоги, на основі функціонування якої налагодились співробітництво СРСР, Болгарії, Угорщини, Польщі, Румунії, Чехословаччини, а згодом і Німецької демократичної республіки, Куби і Монгольської народної республіки, Соціалістичної республіки В'єтнам та Югославії, яка, не будучи членом Ради, брала активну участь в її роботі [8].

Найбільш динамічними учасниками світової торгівлі у 1950–1973 рр. були країни Західної Європи та Японія [10, р. 15]. Країни Західної Європи у післявоєнний період поступово відновлювали сили. Підтримуючи у «холодній війні» США, ці країни, однак, усвідомлювали необхідність об'єднання перед обличчям загостреної конкуренції з боку США. В результаті виникли Європейське економічне співтовариство та Європейська асоціація вільної торгівлі. Через цей процес інтеграції основна частка міжнародної торгівлі західноєвропейських країн припадала на внутрішньоєвропейську торгівлю. При цьому країни Західної Європи, як і США, активно стали використовувати для міжнародного бізнесу форму транснаціональних корпорацій.

Японія, що прогнала у Другій світовій війні, виявилася окупована американськими військами. Ще за часів окупації в країні було проведено низку реформ. Лише в вересні 1951 р. США підписали мирний договір із Японією. Із другої половини 1950-х рр. в Японії розпочався так званий період «японського економічного дива». Уряд країни в цей період прийняв політику протекціонізму для власних виробників, було санкціоновано утворення крупних фінансово-промислових груп, почали створюватись японські транснаціональні компанії. Японія зайняла лідерські позиції на ринку легкових автомобілів [3].

Після Другої світової війни у світі відбулася деколонізація. В результаті на нову арену міжнародних відносин вийшли так звані країни третього світу, або країни, що розвиваються. Доволі швидко із числа цих країн вирвалися і активно увійшли у сферу міжнародних економічних відносин перші країни «Азійські тигри» – Південна Корея, Сінгапур, Гонконг, Тайвань.

Друга світова війна значно підвищила світовий попит на нафту. Із завершенням війни завдяки розвитку промисловості та автомобілебудування попит на нафту у світі був достатньо високим, однак все ж таки пропозиція

його перевищувала. На цей період у світовій нафтодобувній промисловості лідерські позиції займали 7 крупних транснаціональних компаній – так звані «Сім сестер». Щоб перешкоджати безчинствам цих компаній та підтримувати достатній рівень цін на нафту, експортери нафти утворили в 1960 р. Організацію країн-експортерів нафти (Іран, Ірак, Кувейт, Саудівська Аравія, Венесуела). Протягом 1960-х рр. кількість учасників організації збільшилася вдвічі. Виникнення даної організації було серйозним кроком у становленні сучасного світового ринку нафти.

Зазначені післявоєнні зміни призвели до значного зростання обсягів міжнародної торгівлі. У період із 1950 по 1973 рр. світовий товарний експорт зростав приблизно на 8% щорічно [10, р.15].

Узагальнивши отриману інформацію, ми дійшли висновку, що за період від часів Римської імперії до так званого сучасного етапу глобалізації (за періодизацією М. Стегера – від 70-х років ХХ ст. до сьогодні) напрями розвитку світової торгівлі визначали такі фактори: комунікації (в тому числі транспортні), міжнародна спеціалізація, організація форм ведення міжнародної торгівлі, політичні сили. При цьому такі фактори, як комунікації, організація форм ведення торгівлі та частково спеціалізація можна було б об'єднати в одну групу, оскільки усі вони по суті визначаються технологіями, однак такий поділ видається нам занадто узагальненим. Слід зазначити, що перелік даних факторів не змінився на сучасному етапі глобалізації, однак змін дістали їх характеристики і прояви, що і визначають сучасні перспективні напрями розвитку світової торгівлі.

2.2.2. Сучасний стан міжнародної торгівлі та перспективи її розвитку

Найпопулярнішим показником, що вказує на рівень розвитку міжнародної торгівлі, є темп приросту світового товарообігу. Вказуючи на успіхи світової торгівлі, дослідники також люблять користуватися порівнянням темпів приросту світового товарообігу із темпами приросту світового ВВП: темпи приросту міжнародної торгівлі перевищували темпи приросту світового ВВП майже в 2 рази, починаючи із 1980 р. і до кризи 2008 р. Статистика СОТ свідчить, що показник приросту світової торгівлі (вимірюється як річна зміна у відсотках) нині падає, якщо в 2011 р. він становив 5,2 % щодо попереднього року, то в 2012 р. – вже лише 2 % [11, р. 18]. При цьому в 2011 р. світовий ВВП збільшився на 2,8 % щодо попереднього року, а в 2012 – на 2,2% [12, р. 22]. Тобто в 2012 р. темпи приросту обсягів світової торгівлі вже не тільки не перевищували, а навіть поступалися річним темпам приросту світового ВВП.

Таким чином, постає задача у дослідженні дії факторів, що сприяли підсиленій активізації міжнародної торгівлі у період до кризи 2008 р., у визначенні причин скорочення темпів приросту міжнародної торгівлі в останні роки та у виявленні перспектив розвитку міжнародної торгівлі.

Новий період глобалізації, початок якого, як вже зазначалося, прийнято відносити на 1970-ті рр. стартував двома нафтовими «шоками», які трохи пригальмували ріст міжнародної торгівлі, що стартував у 1950-ті рр. При цьому на 1971 р. у світі нараховувалося вже 333 транснаціональні корпорації, третя частка яких володіла капіталом в мільйон доларів і більше. Домінуюча частка США в міжнародній торгівлі початку 1950-х рр. через підсилення конкуренції з боку інших країн була втрачена протягом наступних двох десятиліть. У той час як підписана США із Канадою в 1965 р. торговельна угода сприяла їхнім торговельним відносинам в межах континенту, частка обох країн у світовій торгівлі в якості експортерів протягом 1953–1973 рр. коливалася близько 10% [10, р. 16]. Переживши енергетичну кризу початку 1970-х рр., Японія перейшла на розвиток наукомісткого і точного виробництва, ставши світовим лідером у цих галузях [3]. На початок 1980 рр. частка Японії в міжнародному товарному експорті сягала трохи менше 9 %, у 1990-х рр. ця частка знизилася через конкуренцію з боку нових індустріальних країн та Китаю. Починаючи із 1963 р. і протягом наступних двох десятиліть завдяки новій експортоорієнтованій політиці у світовому товарному експорті частка нових індустріальних країн зросла із 2,4 % в 1963 р. до 9,7 % в 2008 р. [10, р.16].

У Китаї комуністична партія, збагнувши неподоланність відсталості економічного розвитку країни через бідність та відсутність внутрішнього попиту, наприкінці 1970-х рр. пішла на кроки політики реформ та відкритості. У попиті на дешеву і дисципліновану робочу силу в Китай почалося надходження іноземних інвестицій. Країна перетворилася на своєрідну «фабрику світу», почалося масове виробництво експортних товарів. Підвищення конкурентоспроможності Китаю на світовому ринку почалося із торгівлі країни текстильною продукцією та іншими працемісткими товарами, але скоро конкуренція Китаю поширилася на сферу електроніки та ІТ-товарів. З 1990 по 2007 рр. Китай втричі збільшив свою частку в світовому товарному експорті, а в 2008 р. став експортним лідером [10, р. 17].

Що стосується Радянського Союзу, то його міжнародні торговельні відносини після 1970-х рр. продовжували розвиватися у тому ж напрямку, що і в післявоєнний період – найбільш активна торгівля велася із соціалістичними країнами, здебільшого в рамках Ради економічної взаємодопомоги (РЕВ). У 1960-ті рр. 56 % експорту і 58 % імпорту СРСР припадали на торгівлю із країнами РЕВ. У 1980-х рр. ця частка трохи знизилася (у експорті до 42 %, в імпорті до 43 %) завдяки активізації торгівлі СРСР із розвиненими країнами Заходу [13, р. 601]. В 1970–1980 рр. Радянський Союз став світовим експортером нафти та газу. Із 1970 по 1986 рр. доля експорту газу в загальному експорті СРСР на Захід зросла від 1 % до 15 % [13, р. 605]. На 1986 р. менше 5 % загального радянського експорту на Захід припадало на машини та машинне обладнання. Також у 1980-ті рр. Радян-

ський Союз експортував деревину (переважно до Японії) та продукцію хімічної промисловості. Що стосується західного імпорту СРСР в 1980-х рр., то це були переважно сільськогосподарські закупки (половина аграрного імпорту СРСР припадала на західні країни), промислове обладнання складало чверть радянського імпорту із Заходу, решта імпорту припадала на залізо, особливо сталь [13, р. 606].

У 1990-х рр. міжнародна торгівля набула нових темпів розвитку, далеко не останньою причиною для чого були інновації у сфері інформаційних технологій. Послуги стали найбільшим сектором у світовій економіці. В економічно розвинених країнах вже в 1960 р. на сектор виробництва послуг припадала половина робітників, а до 1985 р. – вже близько двох третин [14, р. 137]. В 1984 р. у США на сферу послуг припадало 76,9 % зайнятого населення; в Японії – 66,1 %; у Федеративній Республіці Німеччина – 61 %; у Франції – 67,8 % [14, р. 141]. В свою чергу, збільшився інформаційний та інтелектуальний компонент послуг. Ще на початку 1980-х рр. світова статистика відзначалася недорозвиненістю категорії послуга, в платіжних балансах виділяли лише транспортні послуги та послуги, пов'язані із подорожами, а усю решту послуг відносили до позиції – «інші послуги». Однак дана позиція на 1986 р. у світі вже досягла обсягу, не меншого за обсяги перших двох видів послуг [14, р. 152]. Найбільшого розвитку в цей період здобув сектор виробничих або бізнес-послуг, таких як планування і розробка стратегій; забезпечення інновацій та розвитку; технологічні та інжинірингові послуги; експрес-доставки; адміністративні послуги; тренінги і розвиток людського потенціалу; інформаційні послуги; посередницькі та інші види послуг. На 1984 р. світовим лідером із експорту послуг були США – 12,1 % світового експорту послуг; на другому місці була Франція – 10,4 %; на третьому – Великобританія – 7,7 % [14, р. 275]. На особливу увагу нині заслуговує світовий експорт послуг у сфері телекомунікацій, комп'ютерних та інформаційних послуг (ІСТ-послуги). За даними Світового Банку, 31,7 % світового експорту послуг припадає саме на них [15]. На сьогодні, незважаючи на подальший розвиток і важливість бізнес-послуг, у світовому експорті суттєві позиції продовжує займати туризм – на 2012 р. 30 % світового експорту послуг і 6 % загального світового експорту товарів та послуг. Туризм вважається п'ятою за значенням категорією в світовому експорті після палива, хімікатів, продовольства, автомобільної продукції [12, р. 6]. Найбільшим експортером та імпортером туристичних послуг у світі є Європейський Союз.

Оскільки в останні роки різко зросла частка торгівлі послугами, це вплинуло на обсяги світової товарної торгівлі. Як відомо, частка промислових товарів у міжнародній торгівлі швидко зростала із початку ХХст., коли їх частка в міжнародній торгівлі складала 40 % товарного експорту, в 1990 р. – близько 70 %, в 2000 р. – 75 %, а в 2011 р. вона знов скоротилася

до 65 % [11, р. 66]. Натомість частка аграрної продукції в світовому експорті зменшується, якщо на початку 1900-х рр. її частка складала ще 57 % загального товарного експорту світу, то в 1990 р. – вже 12 %, а в 2011 р. – лише 9 % [11, р. 67]. Таке зниження пояснюється успіхами в самозабезпеченні продовольчими товарами Західної та Центральної Європи, Китаю та Індії, а також використанням замість натуральної сировини штучних замінників. До того ж, завдяки виникненню нових товарів та розвитку сфери послуг спостерігається тенденція до зниження частки аграрної продукції у валовому продукті. Дістала змін в останні роки біржова товарна торгівля, вона практично повністю стала електронною, на неї нині припадає близько 30 % світового товарообігу. Кількість об'єктів біржової товарної торгівлі скоротилася. На частку сільськогосподарських товарів та деревини припадає 2/3 товарів, що обертаються на біржах [16, с. 69].

Наступною тенденцією у міжнародній торгівлі кінця 1980-х – початку 1990-х рр. став офшоринг – переміщення окремих етапів виробництва в зарубіжні країни з метою мінімізації витрат. В аспекті міжнародної торгівлі це явище може проявлятися по-різному.

Одну із доволі популярних схем проаналізували американські економісти Р. Холл і Ч. Джонс (1999 р.). Дослідники аналізували продуктивність праці в різних країнах світу і виявили тенденцію, що в країнах, які традиційно вважаються країнами із високою продуктивністю праці (країни із розвиненою ринковою економікою), вона нижче, ніж у деяких країнах, що розвиваються. Аналіз виявив, що зазвичай материнські компанії із розвинених країн розміщують свої виробничі потужності в країнах із низькими податками і, як правило, дешевою робочою силою або іншими ресурсами. Вироблені там продукти повертаються до країни материнської компанії в якості експорту, однак не за цінами які б ринково мали скластися за такого виробництва, а за роздутими (внутрішньофірмовими) цінами, завдяки надмірно завищеній (приписаній) виробництву доданій вартості та транспортним витратам з метою максимізації доходів материнської компанії [17, с. 57]. Офшоринг може реалізуватися не тільки через прямі іноземні інвестиції, але і через підписання контракту із зарубіжною фірмою на виконання певного етапу виробничого процесу – аутсорсінг [17, с. 58]. Однак більшість подібних операцій все ж таки припадає на ТНК, кількість яких, за даними ООН, значно збільшувалася у світі на початку 2000-х рр.: в 2007 р. – близько 78 тис., в 2008 р. – 82 тис. В результаті значна частка світового експорту та імпорту стала припадати на внутрішньофірмову торгівлю. Точно дати кількісну оцінку цьому процесу в світі дуже складно через відмінності в національних статистичних даних, однак у США цьому аспекту міжнародної торгівлі приділяють достатньо уваги. За даними, в 2007 р. на внутрішньофірмові поставки припадало 48 % товарного імпорту США, в 2008 р. – 47,2 %, в 2009 р. – 48,3 %, в 2010 р. – 48,6 % [18], в 2012 частка

внутрішньофірмової товарної торгівлі склала 50,3 % споживчого імпорту США [19]. Що стосується товарного експорту, то внутрішньфірмові поставки в 2007 р. склали 29,2 % сукупного експорту США, в 2008 р. – 28,4 %, в 2009 р. – 29,6 %, в 2010 р. – 29,2 % [18], в 2012 р. – 29,1 % [19]. При цьому на внутрішньофірмовий експорт послуг в США в 2008 р. припадало 26 % експорту послуг, а на внутрішньофірмовий імпорт – 22 % імпорту послуг. Найбільша частка внутрішньофірмової торгівлі послугами в США припадає на такі види послуг, як менеджмент та консультаційні послуги (внутрішньофірмова частка в їх експорті склала 88 %, а в імпорті – 86 %); дослідження, розробки та тестування (83 % та 73 % – відповідно); комп'ютерні та інформаційні послуги (43 % експорту та 77 % імпорту) [18].

Зважаючи на зростаючі масштаби офшорингу, у світі спостерігається активізація антиофшорної політики міжнародної спільноти в умовах глобальної кризи і загострення боргових та бюджетних проблем [20, с. 4]. Деофшорингова політика націлена на врегулювання фінансів світу, однак при цьому вона значно впливає на міжнародну торгівлю. З огляду на це серед дослідників все частіше лунають тези, що міжнародна торгівля вже не буде такою, як була раніше через гальмування процесу лібералізації торгівлі, деофшоризацію та повернення виробництва назад до розвинених країн. Особливо активно процес індустріального ренесансу розпочали США. Експерти Бостонської консалтингової групи в 2011 р. провели дослідження і дійшли висновку, що ріст витрат поступово підриває позиції Китаю як країни базування виробництва товарів для наступного їх експорту в США. Річ у тому, що ще в 2000 р. робітник фабрики в Китаї заробляв близько 3 % від заробітної платні американського колеги. При цьому в Китаї з 2000 р. заробітна платня на фабриках зростала приблизно вдвічі щорічно, а у США майже не зростала. Експерти прогнозують, що до 2015 р. заробітна платня робітника в Китаї сягне вже близько 25 % заробітної платні робітника США, а із урахуванням більш високої продуктивності праці в США – вочевидь сягне усіх 60 %. Якщо урахувати продуктивність праці, кращі системи логістики та ланцюги поставок, то США стануть вигіднішою альтернативою для виробництва цілої низки товарів. В 2015 р. у наступній роботі дослідники визначили галузі, які доцільно повернути до США із Китаю: виробництво комп'ютерів та електроніки (зокрема, мобільних телефонів та телевізорів), транспортних засобів, машинного обладнання, металевих виробів, електроприладів, пластикових виробів, меблів. Компанія «Дженерал Електрик» вже розпочала часткове повернення своїх виробництв до США, в 2011 р. її наслідувала компанія «Отіс» із виробництва ліфтів [21].

Взагалі лібералізація міжнародної торгівлі входить до основних задач діяльності Світової організації торгівлі (СОТ, створена в 1995 р.). Дослід-

ники зазначають, що ефект від діяльності СОТ в цілому є позитивним (єдиний правовий простір для учасників, прозорість торгівлі), але нерівномірним для розвинених країн та країн, що розвиваються. На підтвердження цього наводять цифри: вже за період з 1993 по 1998 рр. результатом діяльності СОТ стало збільшення обсягів світового товарообігу на 25 %, при цьому на найменш розвинені країни в світі продовжувало припадати лише 0,03 % світового товарного потоку. Дослідники вважають, що розвинені країни, володіючи фінансовими ресурсами, користуються лібералізацією світової торгівлі – входять на ринки країн, що розвиваються, і спричиняють їх імпортозалежність, не даючи можливості розвитку власного бізнесу [22]. При цьому експорт країн, що розвиваються, згідно останнім звітам СОТ до 2011 р. збільшувався: в 1980 р. країни, що розвиваються, здійснювали близько 34 % світового експорту, а в 2011 р. ця частка сягала вже 47 %, а частка розвинених країн в експорті змінилася із 66 % в 1980-х рр. до 53 % в 2011 р. [11, р. 5]. Однак, аналізуючи ці данні, треба пам'ятати, що частина цього експорту припадає на внутрішньофірмову торгівлю в рамках ТНК, а отже, не може вказувати на розвиток власного експортопридатного виробництва країн, що розвиваються. Однак не можна ігнорувати й той факт, що національний бізнес країн, що розвиваються і входять до СОТ, часто отримує переваги від збільшення можливостей для імпорту. Адже, як свідчить звіт СОТ 2013 р., імпорт країн все більше являє собою закупівлю не готових, а проміжних товарів та послуг як для виробництва продукту для власного ринку, так і для експорту [11]. Крім того, у звіті СОТ зазначається, що в останні роки значно збільшилася торгівля країн, що розвиваються, між собою.

Серед останніх тенденцій у міжнародній торгівлі також відзначають послаблення спеціалізації більшості країн на експорті певного товару. Причиною цьому стала вдосконаленість транспортних систем, а також розвиток телекомунікацій. Фактори виробництва стали відзначатися надзвичайною мобільністю, а експортна композиція багатьох країн стала подібною [11]. Завдяки сучасному рівню міграції населення прошарок кваліфікованої робочої сили із вищою освітою стає більшим у багатьох країнах, завдяки чому вони отримують шанс для виходу на міжнародний ринок із новими для себе продуктами. Сучасні інвестиції, в тому числі державні, в транспорту інфраструктуру країн, що розвиваються, дають змогу зменшити транспортні витрати і включитися цим країнам в міжнародну товарну торгівлю.

Розглядаючи перспективи розвитку міжнародної торгівлі, дослідники зазначають, що майбутнє міжнародної торгівлі багато в чому залежить від розвитку технологій. З огляду на те, що інновації нині набули визначального значення для розвитку країн, чільне місце в міжнародних відносинах займає трансфер технологій – процес передачі технологій, які являють собою систематизоване знання стосовно виробництва продукту, застосован-

ня процесу чи надання послуги, від однієї організації до іншої задля забезпечення їх подальшого розвитку та комерціалізації. Конференція ООН з торгівлі і розвитку не розглядає як трансфер технологій просто продаж чи надання в оренду товарів, що відносяться до категорії «технологічні», однак трансфер технологій часто супроводжує операції із зазначеними товарами. Трансфер технологій має включати передачу такого об'єкта, який являє собою технологію і захищений, був захищений (адже майнові права інтелектуальної власності мають термін дії) або може бути захищений правами інтелектуальної власності, які захищають саме результат інтелектуальної чи творчої діяльності, а не їх можливе матеріальне втілення у річ. Трансфер технологій може відбуватися в різних формах, однак сфери міжнародної торгівлі стосується лише міжнародний продаж деяких прав промислової власності, а також експорт та імпорт низки послуг, що мають місце в процесі трансферу технологій (технічні консультації, тренінги, забезпечення технологічними знаннями, забезпечення технологічним вмістом виробничо-технічних угод).

Дослідивши нові характеристики, яких набули фактори, що ми виділили в попередній частині, як ті, що визначають напрями розвитку світової торгівлі, можна дійти висновків, що в основі зміни цих характеристик в більшості випадків лежить подальший розвиток технологій та інновації, а самі фактори відзначаються надзвичайною взаємозалежністю. Що стосується комунікацій, то подальше удосконалення транспортних засобів та інфраструктури значно скоротило транспортні витрати, в результаті стало можливим розширювати участь в міжнародній торгівлі не тільки для розвинених країн, але і для тих, що розвиваються. Крім того, завдяки розвитку телекомунікацій виникла нова організаційна форма міжнародної торгівлі – електронна торгівля. Міжнародна спеціалізація зазнала змін – значну частку міжнародного товарообігу стали займати послуги, виробництво яких уможливилось майже для всіх країн завдяки активізації міграції кваліфікованої робочої сили внаслідок розвитку тих самих комунікацій та лібералізації політики. Ціла низка послуг стала не тільки об'єктом електронної торгівлі, але й самі по собі набули віртуального характеру. Завдяки усьому вищезазначеному спеціалізація країн послабилася, експортна композиція набула подібності в різних країнах. В тому числі в світовому товарообігу зменшилася частка сільськогосподарської продукції через підвищення рівня самозабезпеченості країн та виникнення синтетичних замінників. Удосконалення комунікацій та ліберальна політика урядів, що мала місце до фінансової кризи 2008 р., сприяли особливій активізації транснаціональних компаній, в рамках діяльності яких надзвичайних обсягів набула частка внутрішньофірмового міжнародного обміну. У прагненні стабілізувати світові фінанси післякризова світова політика отримала деофшорингову направленість, що впливає на обсяги міжнародної торгівлі. Розвитку набула

міжнародна торгівля в рамках світового трансферу технологій, що продовжує набирати обертів. Неочікуваним для розвитку міжнародної торгівлі стало розгортання політики повернення деяких галузей виробництва назад до розвинених країн із країн, що розвиваються.

Список використаних джерел

1. Экономическая энциклопедия. Политическая экономия: в 4 т. / [под ред. М. А. Румянцева] – М. : Советская энциклопедия, 1980.– т. 4: Социология – Я. – 672 с.
2. Носовский Г. В. Татаро-монгольское иго: кто кого завоевывал / Г. В. Носовский, А. Т. Фоменко – М. : Астрель : АСТ, 2008. – 380 с.
3. Тимошина Т. М. Экономическая история зарубежных стран : учебное пособие / Т. М. Тимошина [под ред. М. Н. Чепурина]. – М : Юстицинформ, 2010. – 488 с.
4. История средних веков : учеб. для студентов / [М. Л. Абрамсон, А. А. Кириллова, Н. Ф. Колесницкий и др.] ; под ред. Н. Ф. Колесницкого. – 2-е изд. испр. и доп. – М. : Просвещение, 1986. – 575 с.
5. Тимошина Т. М. Экономическая история России: учебное пособ. / Т. М. Тимошина [под ред. М.Н. Чепурина]. – М. : Юстицинформ, 2009. – 424 с.
6. Michael Brandon McClellan. The Limits of Globalization and Hegemony [Electronic resource] / М. В. McClellan // The Weekly Standard. – Way of access: <http://www.weeklystandard.com/Content/Public/Articles/000/000/005/212ansar.asp>
7. Глушков А. Е. Европейская идея во внешней политике СССР (1917–1939 гг.) [Электронный ресурс] / А. Е. Глушков // Дневник Алтайской школы политических исследований. – 2003. – № 18. – С. 183–209. – Режим доступа : <http://ashpi.asu.ru/prints/pdf/dn18f.pdf>
8. Ведута Е. Н. Государственные экономические стратегии [Электронный ресурс] / Е. Н. Ведута. – Екатеринбург : Деловая книга, 1998. – Режим доступа : http://www.diphis.ru/gosudarstvennie_ekonomicheskie_strategii-c5.html
9. Šestáková M. Financial operations of US transnational corporations: development after the Second World War and recent tendencies / M. Šestáková // Cambridge University Press. – 1989. – P. 69-76.
10. World trade report 2008. Trade in a Globalizing World [Electronic resource] / World Trade Organization. – 177 p. – Way of access : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/anrep_e/world_trade_report08_e.pdf
11. World trade report 2013 [Electronic resource] / World Trade Organization. – Geneva, 2013. – 336 p. – Way of access : http://www.wto.org/english/res_e/booksp_e/world_trade_report13_e.pdf
12. Trade and development report 2013 / United nations conference on trade and development. – New York, Geneva : United Nations, 2013. – 147 p.

13. Soviet Union: a country study [Electronic resource] / Federal Research Division, Library of Congress / [edited by Raymond E. Zicke]. – Washington, 1991. – 795 p. – Way of access : http://www.marines.mil/Portals/59/Publications/Soviet%20Union%20Study_9.pdf
14. Trade and development report, 1988 / Report by the secretariat of the United Nations Conference of Trade and Development. – New York : United Nations, 1988. – 292 p.
15. ICT service exports (% of service exports, BoP) [Electronic resource] / The World Bank data. – Way of access: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.GSR.CCIS.ZS>
16. Шевелева А. В. Международные товарные биржи в условиях экономического кризиса / А. В. Шевелева, Д. С. Савчук // Вестник МГИМО-Университета. – 2009. – № 3–4 (6–7). – С. 67–79.
17. Международная экономика: альманах / [отв. ред. А. П. Киреев, В. Д. Матвеев]. – СПб. : Экономическая школа ГУ ВШЭ, 2011. – Т. 7 : Международная экономика. – 289 с.
18. Калашник А. Неконкурентные преимущества ТНК в глобальной экономике [Электронный ресурс] / А. Калашник // Мировое и национальное хозяйство. – 2011. – № 4 (19). – Режим доступа : http://mirec.ru/old/index.php%3Foption=com_content&task=view&id=208.html
19. U.S Goods Trade: Imports&Exports by Related-Parties 2012 [Electronic resource] / U.S. Department of Commerce. – Washington, 2013. – Way of access : https://www.census.gov/foreign-trade/Press-Release/2012pr/aip/related_party/
20. Хейфец Б. А. Деофшоризация российской экономики: возможности и пределы / Б. А. Хейфец. – М. : Институт экономики РАН, 2013. – 63 с.
21. Ким А. Возвращение домой [Электронный ресурс] / А. Ким // WorldEconomicJournal. – Режим доступа: http://world-economic.com/ru/articles_wej-243.html
22. Чекунов А. С. Деятельность ВТО по либерализации мировой торговли: неоднозначность оценок / А. С. Чекунов // Российское предпринимательство. – 2010. – № 9, вып.1 (166). – С. 118–123.

2.3. МІЖНАРОДНА МІГРАЦІЯ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ ЯК СКЛАДОВА ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

2.3.1. Особливості класифікації та етапів розвитку світових міграційних потоків

Міжнародна міграція робочої сили – це об’єктивний процес, притаманний ринковій економіці. Він так само об’єктивний, як процес переливу капіталу між країнами, розвитку зовнішньоторговельних зв’язків, міжнародної економічної інтеграції. Трудові ресурси відповідно до ринкових законів шукають собі найбільш вигідне застосування, що дає максимальну ефективність.

У XIX–XX ст. внаслідок формування національних держав утвердились принципи громадянства і особистої свободи, визначились кордони країн і виокремились три основні компоненти міграції: країна походження, країна призначення та сам мігрант, а також з’явилися широковживані зараз поняття «еміграція» та «імміграція» [1].

Під міграцією трудових ресурсів можна розуміти:

- переселення працездатного населення з одних держав до інших строком більше ніж на рік, викликане причинами економічного чи іншого характеру;
- переміщення найманих працівників через кордони в пошуках роботи;
- процес організованого або стихійного переміщення працездатного населення з країни до країни, викликаний причинами економічного характеру;
- стихійний процес розподілу трудових ресурсів між національними ланками світового господарства. Економічною основою його є взаємопов’язаність країн та нерівномірність їх соціально-економічного розвитку.

Існує кілька теорій, що пояснюють причини і спрямованість міжнародних міграційних процесів. Найбільш поширений концептуальний підхід виходить із класичної теорії і, зокрема, з уявлення про співвідношення чинників «виштовхування» і «тяжіння» населення і робочої сили як головних рушійних сил даного процесу. Відповідно до класичної (Е. Равенштайн [2], А. Люїс [3], Дж. Фей, Г. Раніс) і неокласичної теорії (Дж. Харіс [4]) надлишкові трудові ресурси мігрують із переважно сільсь-

ких районів з низькою граничною продуктивністю в розвиненіші урбанізовані райони. Часто рішення про міграцію пояснюються індивідуальними уявленнями про більш благополучні райони і країни, а не фактичним станом речей. Цим, наприклад, економісти-неокласики пояснювали міграційні потоки в урбанізовані райони з високим безробіттям.

На відміну від класичних теорій прихильники історичних та структуралістських концепцій пояснюють міграцію економічним і політичним нерівністю різних суб'єктів (країн, регіонів, підприємств, індивідів), коли більш сильні суб'єкти визначають спрямованість міграційних потоків у вигідному їм напрямку. Ці ж теорії визнають важливість таких факторів, як етнічні та сімейні зв'язки серед мігрантів, роль державного регулювання в даній області.

У реальному житті всі перераховані підходи та пояснення доповнюють один одного і взаємопереплетені.

Говорячи про порівняння людських ресурсів з іншими економічними ресурсами на міжнародних ринках, важливо відзначити і їх особливості. Вони відображають специфіку товару «робоча сила», який є не тільки об'єктом, а й суб'єктом міжнародних економічних відносин у даній сфері. Крім того, процес міжнародної міграції надає не тільки економічний, але і багатоплановий соціальний, демографічний та соціально-психологічний вплив як на країни-донори, так і на приймаючі країни.

Існує багато класифікацій міграцій, але вони всі відображають лише певний аспект міграційних процесів. Найбільш повна класифікація була запропонована О. Ровенчак (рис. 2.3.1), яка об'єднує багато критеріїв міграції (повторюваність, правовий статус, добровільність, причини та цілі, відстань, тривалість, спосіб реалізації та кількість мігрантів) і відповідає полісемантичному характеру міграції як соціального феномена. Звісно, з розвитком міграційних процесів з'являються її нові види і, відповідно, класифікацію потрібно доповнювати та удосконалювати.

Історія розвитку світового господарства тісно пов'язана з етапами розвитку світових міграційних потоків. Можна виділити 9 етапів міграції (рис. 2.3.2) [5–6]:

1. Стародавні цивілізації. Економічна могутність усіх стародавніх цивілізацій була створена за рахунок праці примусово переміщених великих мас людей.

2. Середні віки. Найбільш популярною формою міграції в Європі була наймана військова служба.

3. Третій етап (з 1650 по 1850 рр.) первісна, або «стара», міграція, що була обумовлена періодом Великих географічних відкриттів. Проявляється чітка спрямованість двох основних міграційних потоків: із Старого Світу до Нового (Північна та Південна Америка, Вест-Індія); примусовий вивіз рабів з Африки до Америки.

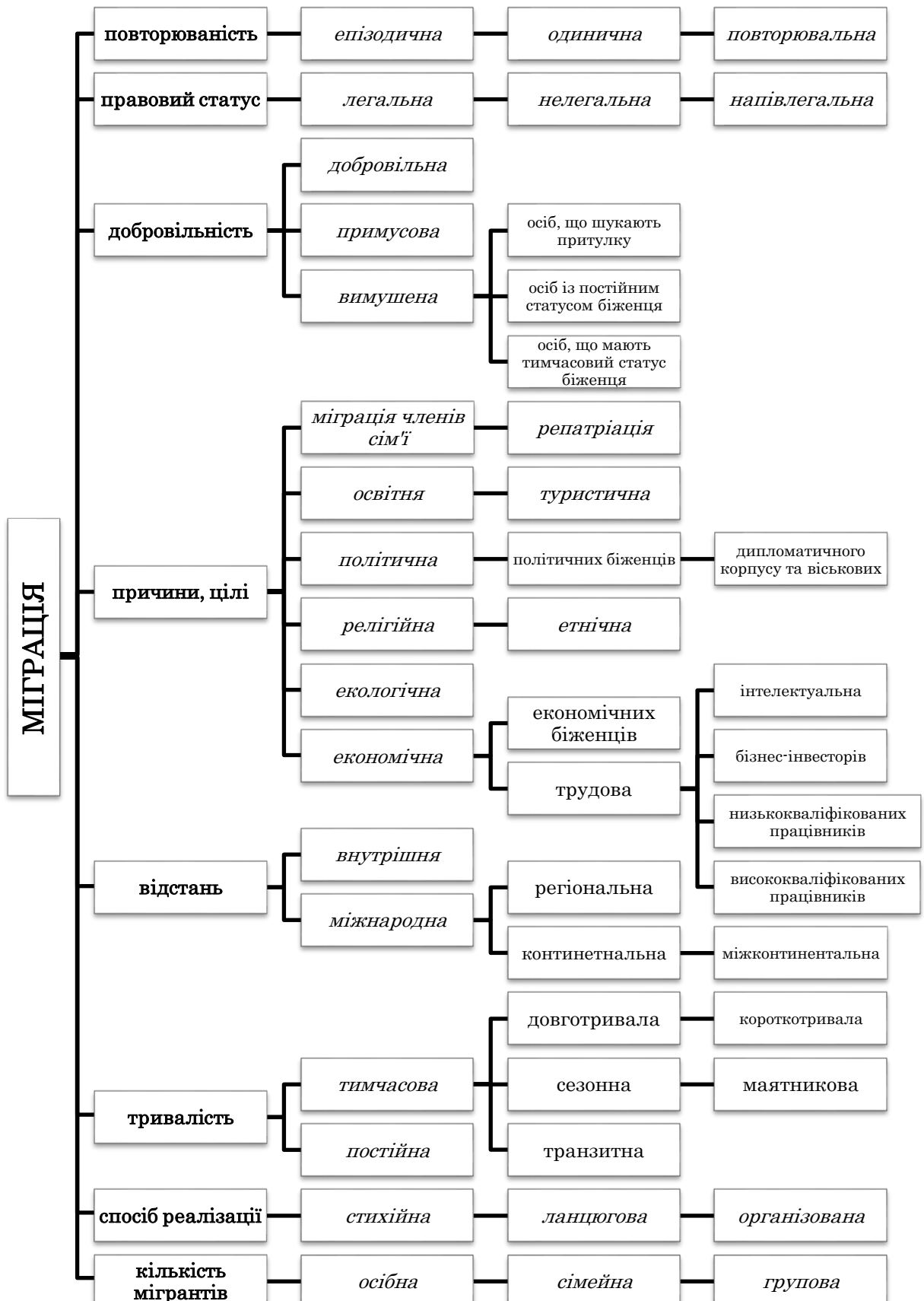


Рис. 2.3.1. Класифікація міграцій [1]

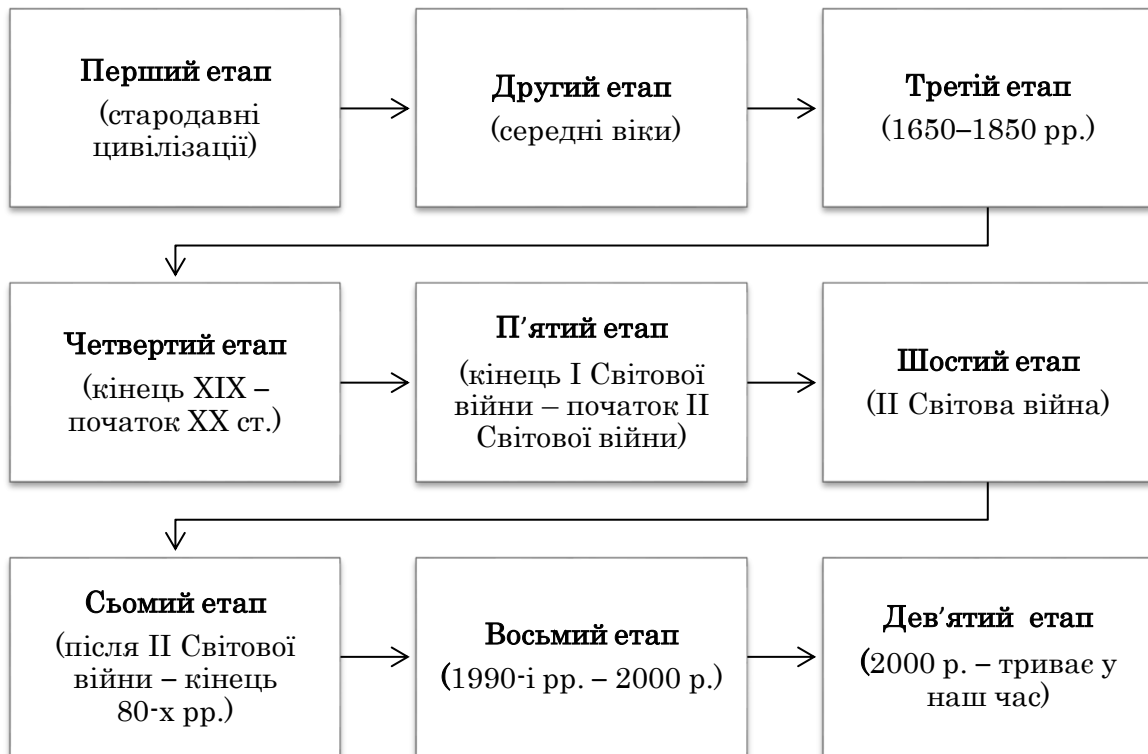


Рис. 2.3.2. Етапи розвитку міграційних потоків [5-6]

4. Четвертий етап міжнародного переміщення трудових ресурсів з кінця XIX початку XX ст. з Європи до країн Америки, Австралії, Нової Зеландії. Характерним є зниження кількості емігрантів з Англії, Іспанії, Нідерландів, Португалії і стрімке зростання – з Австро-Угорщини, Росії, Німеччини, Італії. Наприкінці XIX ст. відбувалась масова еміграція нацменшин (фінів, поляків, прибалтів, українців) з Росії до США, Канади, Австралії, Нової Зеландії, Південної Африки і Аргентини. Масова еміграція солдат і офіцерів Білої армії, дворян, інтелігенції, промисловців, чиновників після більшовицької революції 1917 р. і громадянської війни в Росії.

5. Кінець I Світової війни – початок II Світової війни. Скорочення масштабів міжнародної міграції робочої сили, що зумовлено світовою економічною кризою 1929–1933 рр. та замкнутістю розвитку Радянського Союзу.

6. II Світова війна. Насильницьке переміщення військовополонених і остарбайтерів, численні потоки біженців.

7. Сьомий етап (після II Світової війни і тривав до кінця 80-х рр.) можна охарактеризувати різким зростанням міжнародної міграції як з політичних, так і з економічних причин. Виникнення незалежних держав внаслідок краху колоніальної системи зумовили появу зворотних потоків мігрантів, насамперед з числа інтелігенції з метрополій до колишніх колоній і домініонів. Серед причин міграції цього періоду переважають еконо-

мічні, що пов'язані з пошуком забезпеченого, заможного життя. Основними особливостями періоду можна назвати:

- диверсифікацію потоків як за географічним походженням мігрантів, так і країн-реципієнтів. До 70-х рр. в загальній кількості іммігрантів поступово зростає доля прибулих з Африки, Азії та Латинської Америки і відповідно знижується доля європейців;

- стрімке зростання прибулих до метрополій з колишніх колоній і домініонів (до 1970 р. у Францію емігрували 600 тис. алжирців, 140 тис. марокканців, 90 тис. тунісців та сотні тисяч із Сенегалу, Малі, Того, Нігеру та багатьох інших країн. До Англії з 1946 р. по 1959 р. прибуло тільки з Ірландії 350 тис. осіб);

- створення, становлення і ліквідація так званої «системи гостьових робітників» («*guestworker system*»), яка в найбільш організованому класичному вигляді була впроваджена у Німеччині (ФРН): Федеральний Офіс Праці здійснював організований набір (вербування) робочої сили, перевіряв виробничі навички робітників, здійснював медичні експертизи тощо. Підприємці компенсували всі фінансові витрати Федерального Офісу і використовували робітників у виробництві. Умови найму були юридично закріплені у двосторонніх угодах між ФРН та країнами-експортерами: спочатку з Італією, пізніше – з Грецією, Туреччиною, Марокко, Португалією, Тунісом і Югославією. Це сприяло масовому збільшенню кількості мігрантів. Загострення соціально-економічних проблем, політичні та деякі інші чинники призвели до ліквідації «*guestworker system*» в 1973 р.;

- посилення масових потоків біженців внаслідок політичних, релігійних та різних форс-мажорних обставин (в 1956 р. європейці вперше з часів II Світової війни знов зіткнулись з таким явищем, як біженці з Угорщини, а в 1968 р. – з Чехословаччини).

8. Восьмий етап міжнародної міграції трудових ресурсів почався з 1990-х рр. і тривав до 2000 р. Особливостями етапу є:

- поступове скорочення міграції робочої сили до Західної Європи і збільшення до країн Північної і Південної Америки, Австралії, тощо. Одночасна трансформація країн Південної Європи з еміграційних в імміграційні;

- стрімке зростання кількості іммігрантів у нафтодобувних країнах Близького Сходу;

- посилення масових потоків біженців внаслідок політичних, релігійних та різних форс-мажорних обставин з колишніх Югославії, Албанії, жителів Ефіопії і Еритреї, деяких країн Африки і курдів, Афганістану та Іраку;

- загальна кількість мігрантів у світі налічувала приблизно 125 млн. осіб, що становило близько 2% населення планети;

- нова геополітична ситуація в Європі (колапс Радянського Союзу, поява нових незалежних країн, падіння комуністичних режимів у країнах Східної Європи і Балтії, утворення СНД) призвела до нової хвилі мігрантів у різні країни світу, насамперед до Західної Європи, а також до США, Ізраїлю, Аргентини, Австралії, Канади та деяких інших.

9. Дев'ятий етап розпочався з 2000 р. і триває сьогодні – етап трансміграції. Особливостями етапу є:

- динамізм і масштабність процесів міграції;
- зростання міграції висококваліфікованих кадрів;
- виникнення соціальних зв'язків, котрі поєднують країни еміграції і імміграції, що сприяє обміну ідеями та соціальним досвідом;
- розвиток мережевої міграції, яка являє собою рух молодих людей та є першою хвилею еміграції, що робить процес міграції більш захищеним, регульованим та безпечним; зростаюча потреба в міжнародному регулюванні процесів міграції;
- набуває розвитку нове явище – «транснаціоналізація» міграційних процесів.

2.3.2 Міжнародна міграція трудових ресурсів на сучасному етапі: закономірності, чинники, проблемні питання

В останні роки збільшується кількість географічних напрямків трудової міграції, однак основними залишаються такі центри тяжіння робочої сили [7–9]:

1) Західна Європа. Загальна кількість зайнятих щорічно коливається в межах 4–7,5 млн осіб. Їх питома вага в загальній кількості працюючих в деяких країнах становить: Люксембург – 33%; Швейцарія – 20%; Австрія – 9%; Бельгія – 9%; Німеччина – 8%; Франція – 8%; Нідерланди – 5%; Данія – 4%; Італія – 2%;

2) Північна Америка. Що стосується Північноамериканського регіону, то США і Канада історично були і залишаються районами масової імміграції населення та робочої сили. У США іноземці складають більше 7% від загальної чисельності, причому 75% від загальної кількості іноземців-резидентів, які народжені за межами США (близько 26 млн осіб), мешкають у семи штатах: Каліфорнія, Нью-Йорк, Техас, Флорида, Нью-Джерсі, Іллінойс, Массачусетс. В Каліфорнії на них припадає 22% населення. Серед країн-експортерів робочої сили до США слід назвати Мексику, на яку припадає 12% прибулих, а також Китай, Філіппіни, В'єтнам, Індію, колишні республіки СРСР і Домініканську Республіку;

3) Латинська Америка. Динамічним є також обмін робочою силою між самими латиноамериканськими країнами, особливо у формі сезонної та нелегальної міграцій. Загальна кількість прибулих дорівнює 7–8,5 млн осіб. Найбільше притягують до себе Аргентина, Венесуела;

4) Нафтодобувні країни Близького Сходу. Міграція робочої сили почалася в регіоні у 50-ті рр., коли внаслідок стрімкого зростання цін на нафту і необхідності реорганізації національних господарств у країнах Близького Сходу зі збільшенням видобутку нафти зросла потреба в робочій силі. Міграція робочої сили до цього регіону швидко зростала після 1973 р., коли великі прибутки від нафти дали змогу здійснювати масштабні програми розвитку і немісцеве населення шести основних центрів імміграції в регіоні (Бахрейн, Кувейт, Оман, Катар, Саудівська Аравія, Об'єднані Арабські Емірати) становило 2 млн осіб. Наприкінці 1990-х рр. у цих шести країнах, а також у Лівії налічувалося 5 млн осіб іммігрантів, частка яких становить понад 50% сукупної робочої сили. До регіону щорічно прибуває близько 4 млн іноземців, в основному з Індії, Пакистану, Бангладеш, Єгипту, Іраку, Сирії, Йорданії, Палестини, а також Греції, Туреччини, Філіппін та Італії. Значний потік мігрантів-будівельників із Південної Кореї та Таїланду. Питомо вага іммігрантів від загальної кількості: Катар – 95%; Саудівська Аравія – 48%; Бахрейн – 46%; Оман – 40%; ОАЕ – 37%;

5) Африка. В Північній Африці «центром тяжіння» виступає Лівія, що приймає насамперед єгиптян. Привабливими регіонами для робочої сили є країни Південної та Центральної Африки: ПАР, Зімбабве, Гана, Камерун, Кенія, Ліберія, в яких у середині 90-х рр. працювало понад 3 млн осіб, які іммігрували з сусідніх африканських країн, в першу чергу, це вихідці з Мозамбіку та деяких інших сусідніх країн. Певну привабливість має також Нігерія, здебільшого для вихідців з Гани, Чаду та Беніну. Загальна кількість мігрантів у всіх країнах Африки досягає 19,2 млн осіб;

6) Азійсько-Тихоокеанський регіон. Головними країнами-реципієнтами виступають Південна Корея, Японія, Бруней, Гонконг, Малайзія, Сінгапур, Тайвань, до яких прибувають вихідці з Китаю, Таїланду, Лаосу, В'єтнаму, Індії та Філіппін. Частка нелегальної міграції в цьому регіоні дуже висока. Країни з високою часткою мігрантів – Сінгапур (28%) та Малайзія (16 %), де мігранти задіяні здебільшого в будівництві, рибальстві та надомній праці;

7) Австралія. Країна стає все більш привабливою для іноземців. Сьогодні одна чверть населення Австралії – іммігранти з більше ніж 100 країн світу.

За даними ООН, кількість міжнародних мігрантів постійно збільшується, але за регіонами ця тенденція коливається (табл. 2.3.1).

Таблиця 2.3.1
Кількість мігрантів за регіонами світу, тис. осіб [14]

	1990	1995	2000	2005	2013
Африка	15972	17291	17062	17735	19263
Азія	50875	48768	51915	55128	61323
Європа	49400	54717	57369	64398	69819
Латинська Америка й Карибський басейн	7130	6233	6470	6869	7480
Північна Америка	27773	33595	40395	45597	50042
Океанія	4365	4732	5015	5516	6014
За групами країн, виділеними за рівнем розвитку					
Більш розвинені країни	82354	94123	104433	117187	127711
Менш розвинені країни	7316	71845	74064	78057	86232

Рухомість трудових ресурсів є основною і найважливішою особливістю сучасних міжнародних економічних відносин. Переважними напрямками міжнародної міграції трудових ресурсів на сучасному етапі є [10]:

- міграція в межах промислово розвинутих країн;
- міграція робочої сили між країнами, що розвиваються;
- міграція робочої сили з колишніх соціалістичних країн у промислово розвинуті країни;
- міграція наукових працівників, кваліфікованих спеціалістів із промислово розвинутих країн у країни, що розвиваються;
- трудова міграція в межах країн СНД;
- міграція з країн, що розвиваються, до промислово розвинутих країн.

Характерними закономірностями розвитку міжнародної міграції трудових ресурсів можна назвати такі [10–13]:

- переважання міграції робочої сили у загальному обсязі міграційних потоків;
- зростання демографічних факторів у розвитку міжнародної міграції трудових ресурсів;
- розширення географії міжнародної міграції трудових ресурсів (зростає кількість країн, звідки емігрує і куди іммігрує населення);
- розширення масштабів міжнародної міграції трудових ресурсів. Це означає збільшення кількості міграційних потоків робочої сили, а також розширення структури міграційних потоків (вчені, робітники, спеціалісти і т. д.) та збільшення форм міграції;
- збільшення обсягів нелегальної міграції;
- збільшення частки висококваліфікованих спеціалістів (робітників, інженерів тощо) у міграційних потоках;
- глобальний характер міжнародної міграції робочої сили. Це означає, що до міграційних потоків втягнуто більшість країн світового співтовариства;

■ інтенсивний характер міжнародної міграції трудових ресурсів. Це означає зростання кількості і швидкості міграції населення.

Процес імпорту-експорту трудових ресурсів має свої позитивні і негативні наслідки. Умовно їх можна розділити наступним чином (табл. 2.3.2).

Таблиця 2.3.2

Можливі наслідки міжнародної міграції трудових ресурсів [1;5–8;13]

	Позитивні	Негативні
Країна-експортер трудових ресурсів	Приріст податкових надходжень до бюджету у вигляді податків із фірм-посередників працевлаштування мігрантів	Зниження загальної конкурентоспроможності на власному ринку праці в результаті відтоку кваліфікованих, молодих кадрів. Втрата кваліфікованої робочої сили
	Підвищення техніко-економічного рівня виробництва внаслідок праці більш кваліфікованих емігрантів, що повертаються на батьківщину з розвинених країн	Посилення залежності від іноземного попиту не лише на товари, але й на робочу силу
	Послаблення напруги на національному ринку праці завдяки експорту надлишкової робочої сили та можливість створення високоприбуткової галузі з експорту робочої сили	Переорієнтація капітальних вкладень з освоєння виробничих ресурсів на споживання
	Полегшення структурної і технологічної перебудови виробництва	Зростання інфляції
	Збільшення валютних надходжень до країни за рахунок приватних переказів емігрантів і відповідне скорочення дефіциту платіжного балансу	Зменшення можливостей власного розвитку внаслідок відтоку кваліфікованих кадрів і фахівців («відплив інтелекту») до більш привабливих країн
	Зростання рівня життя залишених вдома домогосподарств і утриманців мігрантів за рахунок переказів і речових відправлень	Виникнення можливості приховування мігрантами доходів і ухилення від податків щодо країн, які не мають між собою двосторонніх угод про уникнення подвійного оподаткування
	Збільшення можливостей приватного інвестування завдяки поверненню на батьківщину коштів, засобів виробництва тощо мігрантів	Зменшуються надходження до бюджету і як слідство – скорочення кількості потенційних платників податків

Продовження таблиці 2.3.2

	Позитивні	Негативні
Країна-імпортер трудових ресурсів	Підвищення темпів економічного зростання і науково-технічного прогресу	Блокування запровадження працюєзберігаючих технологій
	Іноземні робітники, створюючи додатковий попит на товари та послуги, стимулюють зростання виробництва і додаткову зайнятість у країні перебування	Додаткова конкуренція на ринку праці призводить до зростання безробіття. Ускладнення ситуації на внутрішньому ринку праці
	Внаслідок зменшення витрат виробництва підвищується конкурентоспроможність товарів, які виробляються країною, що пов'язано з більш низькою ціною іноземної робочої сили	Збільшення видатків на утримання безробітних іноземців та їх сімей. Зростання витрат на соціальний захист іммігрантів
	Гальмування росту цін внаслідок заощадження іноземними працівниками	Зростання соціальної напруженості в суспільстві, конфлікти на расовому, національному та регіональному ґрунті, зростання злочинності та інших негативних явищ
	Збільшення обсягу робочої сили, у складі якої переважають більш молоді висококваліфіковані спеціалісти	Відтік за кордон валютних коштів у вигляді переказів іммігрантів
	Іноземні робітники не забезпечуються пенсіями і не враховуються під час реалізації соціальних програм	Дискримінація працівників-іноземців – умови прийняття на роботу, оплата праці, сфера медичного обслуговування, страхування
	Збільшення обсягу випуску продукції і національного доходу	
	Заповнення вільних соціально-непривабливих та неprestижних робочих місць (домогосподарки, сміттярі, вантажники тощо)	
	Зростання продуктивності праці робітників і ефективність виробництва в цілому за рахунок конкуренції на ринку праці	
	Зниження витрат на підготовку та перекваліфікацію власних кадрів, в тому числі вищої кваліфікації	
	Під час криз знижується соціальна напруга за рахунок звільнення іммігрантів і заповнення вакансій робітниками-резидентами	
	Покращення демографічної ситуації в «старіючих» країнах, а в деяких – і генофонду нації	

Основними проблемними питаннями міграції трудових ресурсів на сучасному етапі є:

- зростання обсягів грошових переказів мігрантів;
- міграція осіб із високим рівнем освіти і професійної кваліфікації (так званий «відплив інтелекту», або інтелектуальна міграція).

Збільшення загальної кількості трудових мігрантів у світі стало фактором суттєвого зростання сукупних обсягів грошових переказів із країн-імпортерів робочої сили в напрямі країн, що її експортують. Якщо в 1970 р. вони склали близько 2 млрд дол. США, то в 2013 р. загальна сума здійснених мігрантами переказів становила вже близько 550 млрд дол. Таким чином, за сорок років обсяг переказів зріс у 275 разів [15].

Рис. 2.3.3 дає змогу простежити зміну загальносвітової динаміки грошових переказів трудових мігрантів у новому столітті [14].

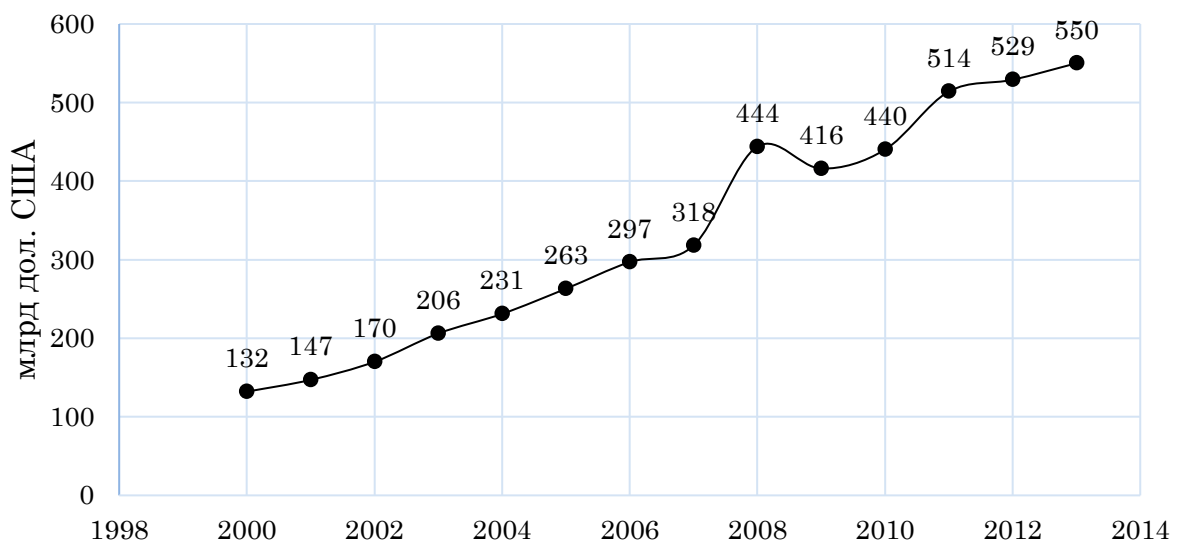


Рис. 2.3.3. Динаміка грошових переказів трудових мігрантів у 2000–2013 рр., млрд дол. США

Наведена статистика вказує на те, що для деяких країн грошові перекази мігрантів стали вагомим джерелом наповнення дохідної частини платіжного балансу, а сам експорт трудових ресурсів перетворився у високоприбутковий бізнес, який сьогодні практично на рівних конкурує з традиційними експортоорієнтованими галузями народного господарства. Більше того, для таких країн, як Гондурас, Йорданія, Ліван, Таджикистан і Республіка Молдова, валютні перекази становлять понад 20% ВВП [16].

Провідним реципієнтом фінансової допомоги заробітчани є Індія. За оцінками міжнародних організацій, ця країна у 2013 р. отримала переказів у розмірі 71 млрд дол. Дещо меншим був міграційний капітал, який спрямовувався до Китаю і Філіппін – 60 і 26 млрд дол. відповідно. Лідерами за залученням грошових переказів трудових мігрантів також є Мексика, Нігерія, Єгипет та деякі країни Європи [14].

Характерною рисою руху міграційного капіталу є його спрямованість у країни, що розвиваються. Так, на початку ХХІ ст. ці останні отримували переважну частину його сукупного обсягу [17]. Це пояснюється тим, що більшість сьгоднішніх трудових мігрантів – представники саме цих держав.

Міграційний капітал за певних умов справляє позитивний вплив на країни, які його імпортують. Значні обсяги фінансових вливань трудових мігрантів певною мірою сприяють покращанню умов життя їхніх родичів і близьких, які залишилися на батьківщині.

Однак лише незначний відсоток валюти мігрантів перетворюється на інвестиційний капітал, здатний позитивно вплинути на економічні перетворення в країні. Міграційний капітал несе певні загрози – появу так званих «країн-рантьє» [9]. У західній науковій думці цей феномен був уперше пояснений на прикладі найбідніших держав Тихоокеанського басейну. Ці країни, покладаючись винятково на валютні надходження з-за кордону, поступово починають нехтувати розвитком власного господарства, консервуючи у такий спосіб свою економічну відсталість. Уряди цих держав цілком задоволені зовнішніми валютними інтервенціями, які дають змогу місцевому населенню хоч якось зводити кінці з кінцями [18].

Також важливою проблемою міжнародної трудової міграції кінця ХХ – початку ХХІ ст. є суттєве зростання серед мігрантів кількості осіб із високим рівнем освіти і професійної кваліфікації (так званий «відплив інтелекту», або інтелектуальна міграція). Цьому сприяв і розпад СРСР, після якого значна кількість таких працівників з Росії, України та інших країн-членів СНД почали виїздити на роботу до США і Західної Європи. Це зумовлено, по-перше, великою різницею в рівні оплати праці спеціалістів у розвинутих та інших країнах і умовах праці, а, по-друге, прагненням розвинутих країн залучити їх у свою економіку, заощадивши значні кошти на їх підготовці.

Вперше така категорія мігрантів виникла у США в 1949 р. Поняття «відплив інтелекту» вперше було використане в 1962 р. у доповіді Британського королівського товариства для позначення еміграції вчених, інженерів і техніків із Великобританії до США.

На даний момент не існує загальноприйнятого визначення явища «відплив інтелекту»: це середній технічний і медичний персонал, крім фахівців творчих професій; наукові кадри; представники творчої інтелігенції, творці та носії духовних та культурних цінностей.

Причинами міграції висококваліфікованих кадрів найчастіше є [13]:

- незатребуваність їх творчих здібностей і професійних знань, результатів наукової діяльності;
- відсутність можливості здійснити впровадження розробок на батьківщині;

- значне скорочення внутрішніх витрат вчених на дослідження і розробки;
- незахищеність прав власності на продукт інтелектуальної праці;
- рівень престижу науки в суспільстві;
- низька моральна оцінка кваліфікованої праці;
- атмосфера вразливості, незахищеності, в якій опинилися наука і зайняті в цій сфері,
- неясність для вчених перспектив своєї кар'єри і діяльності;
- пріоритетність можливостей професійної реалізації і задоволення професійних очікувань і вимог перед чинником географічного місця використання своїх знань;
- гідна заробітна плата, високий рівень матеріально-технічного оснащення робочого місця, хороші умови праці і життя;
- відсутність внутрішнього споживача, тобто масштабного внутрішнього ринку високих технологій;
- матеріальні, інформаційні та інші обмеження можливостей ознайомлення з роботами іноземних колег.

Інтелектуальна міграція, крім локальних ефектів, має певну глобальну ефективність, а саме: збільшення міжнародної циркуляції знань; покращення можливостей працевлаштування вчених; збільшення вірогідності знайти застосування унікальним знанням та навичкам; формування міжнародних наукових та технологічних кластерів (Силіконова долина).

В результаті міжнародної міграції трудових ресурсів за кордон перемищується специфічний товар – робоча сила. Країна, яка експортує робочу силу, як правило, отримує своєрідну плату за такий експорт у вигляді переказів частини доходів емігрантів. В умовах відносного надлишку трудових ресурсів в багатьох країнах вивіз робочої сили дозволяє зменшити рівень безробіття, забезпечити збільшення грошових надходжень з-за кордону. Але, з іншого боку, вплив висококваліфікованої робочої сили призводить до зниження технологічного потенціалу країн-експортерів, їх загального наукового і культурного рівня.

Таким чином, міграція трудових ресурсів веде до вирівнювання рівнів оплати праці в різних країнах. В результаті міграції сукупний обсяг світового виробництва збільшується внаслідок ефективнішого використання трудових ресурсів за рахунок їх міждержавного перерозподілу.

Міжнародна міграція трудових ресурсів є суттєвим економічним, соціальним та гуманітарним фактором розвитку країн. На сучасному етапі існує значна кількість видів, напрямів, закономірностей і причин, через які населення мігрує з країни до країни, основними з яких є незадовільні економічні умови життя працездатного населення та недостатнє соціальне забезпечення з боку держави. Кожна зі сторін, яка бере участь у процесі обміну трудовими ресурсами, намагається здобути для себе конкретну ко-

ристь. Загалом міжнародна міграція сприяє подальшому розвитку глобалізації для багатьох країн завдяки перерозподілу робочої сили, ротації кадрів, обміну виробничим досвідом, зростанню попиту на трудові ресурси та підвищенню конкурентоспроможності національних економік, що приводить до подальшого розвитку усіх сфер виробництва та технологій.

Список використаних джерел

1. Ровенчак О. А. Соціологічна концептуалізація сучасної міжнародної міграції як соціокультурного феномену доби глобалізації : дис ... канд. соціол. наук: 22.00.04 /Ольга Адамівна Ровенчак. – Львів, 2011. – 252с.
2. Ravenstein E. G. The Laws of Migration / E. G. Ravenstein // Journal of the Statistical Society of London. – 1885. – Vol. 48. – No. 2 (June). –P. 167–235.
3. Lee E. S. A Theory of Migration / E. S.Lee// Demography. – 1966. –Vol. 3. –Issue 1 (March). – P. 47-57.
4. Thomas W. The Polish peasant in Europe and America // W.Thomas, F. Znaniecki. – N.Y., 1972. – 1146 p.
5. Дмитриев А. В. Миграция: конфликтное измерение / А. В. Дмитриев. – М. : Альфа-М, 2006. – 432 с.
6. Методология и методы изучения миграционных процессов: междисциплинарное учебное пособие / под ред. Ж. Зайончковской, И. Молодиковой, В. Мукомеля / Центр миграционных исследований. – М., 2007. – 370 с.
7. Регіональні виміри глобальної економічної системи : монографія / [В. Є. Реутов, О. С. Горда, А. З. Новак та ін.]; за заг. наук. ред. В. Є. Реутова. – Сімферополь: Фенікс, 2009. – 390 с.
8. Малиновська О. А. Міграція в умовах глобальної фінансово-економічної кризи / О. А. Малиновська // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 123–134.
9. Гайдуцький А. П. Міграційний капітал: теорія, методологія, практика / А. П. Гайдуцький. – К. : Інфосистем, 2010. – 446 с.
10. Brettell C. Migration Theory: Talking Across Disciplines / C. Brettell, J. F. Hollifield. – N.Y. : Routledge, 2007. –304 p.
11. International Organization for Migration [Electronic resource].–Way of access: <http://www.iom.int/jahia/jsp/index.jsp>
12. Labour statistics operated by the ILO Department of Statistics [Electronic resource].–Way of access: <http://laborsta.ilo.org>.
13. Юськів Б. М. Глобалізація і трудова міграція в Європі : монографія / Б. М. Юськів. – Рівне : Вид. О.М. Зень, 2009. – 479 с.
14. Migrants from developing countries to send home \$414 billion in earnings in 2013 [Electronic resource].–Way of access:

<http://www.worldbank.org/en/news/feature/2013/10/02/Migrants-from-developing-countries-to-send-home-414-billion-in-earnings-in-2013>

15. Laczko F. Migration for Development: Within and Beyond Frontiers / Frank Laczko; Elzabieta M. Goździak / International Organization for Migration. – Geneva, 2006. – 434 p.

16. International Migration 2009 [Electronic resource]. – Way of access: http://www.un.org/esa/population/publications/2009Migration_Chart/ittmig_walchart09.pdf

17. Mazzucato V. Remittances in Ghana: Origin, Destination and Issues of Measurement / V. Mazzucato, Bart van den Boom, N. Nsowah-Nuamah // International Migration. – 2008. – Vol. 46(1). – P. 103–122.

18. Fraenkel J. Beyond MIRAB: Do Aid and Remittances Crowd out Export Growth in Pacific Microeconomies? / J. Fraenkel // Asia Pacific Viewpoint. – 2006. – Vol. 47(1). – P. 15–30.

2.4. ГЛОБАЛЬНА НЕСТАБІЛЬНІСТЬ ЯК ЧИННИК ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ФІНАНСОВИХ ВІДНОСИН _____ ■

Розвиток міжнародних фінансових відносин, як і економіки в цілому, базується на законах циклічності розвитку – стрімкий розвиток змінюється вповільненням темпів зростання, а часом і кризовими явищами. Водночас процес розгортання кризи проходить у своєму розвитку кілька стадій: латентний (прихований) – період формування внутрішніх дисбалансів – передумов майбутньої кризи; період обвалу, що охоплює загострення всіх дисбалансів та призводить до різкого погіршення динаміки всіх показників і загальної стабільності роботи економічної системи; завершальний період – період пом'якшення негативних наслідків кризи, під час якого створюються передумови для її подолання, переходу до фази депресії, що забезпечує тимчасову рівновагу між системою, яка втратила свої домінуючі особливості, й системою, що утворюється.

Фінансові та валютні кризи останніх років продемонстрували необхідність досягнення стабільності міжнародних фінансових відносин. В умовах глобалізації, суперечливих процесів на фінансових ринках, коливання валютних курсів все більше виявляється глобальна фінансова нестабільність, тобто стан міжнародної фінансової системи, внутрішньо суперечливий та незбалансований, що підвищує ймовірність непрогнозованих змін на фінансових ринках і може призвести до зовнішніх шоків та криз у фінансовій сфері.

2.4.1. Теоретичні основи дослідження глобальної фінансової нестабільності

Причини глобальної фінансової нестабільності полягають у фінансовій лібералізації, інтеграції фінансових та валютних ринків, інтенсифікації глобального руху капіталу, факторах нестабільності американського долара як основної світової валюти. Глобальна фінансова нестабільність пов'язується з міжнародними валютними та фінансовими дисбалансами, а відтак – з наслідками для міжнародних ринків, прогнозуванням зовнішніх шоків для національних економік. Водночас дисбаланси мають й інші макроекономічні аспекти – перенагроювання валютних резервів у доларах

США в багатьох країнах-експортерах, зростаюче інвестування надлишкових доларових активів нерезидентів у цінні папери США, тиск на фінансові ринки та зниження облікових та процентних ставок, що спричиняє дефляційний та ревальваційний тиск на розвинуті економіки [1].

Отже, нестабільність як етап розвитку передбачає стан системи, що характерний неоднорідністю та різночасністю кожного з процесів і всіх змін у цілому. Це форма спостережуваних взаємозв'язків і причинної зумовленості всіх явищ, протилежна стабільному та метастабільному стану [2, с. 46–52]. Натомість макроекономічна нестабільність охоплює порушення макроекономічної рівноваги, які проявляються у безробітті, інфляції, циклічності економічного розвитку, стійких дефіцитах платіжного балансу [3].

Наразі фінансова нестабільність є недостатньо осмисленим поняттям, що потребує фундаментального теоретико-методологічного аналізу, особливо у контексті трансформаційних змін сучасної світової економіки. Досі не вироблено єдиного загальноприйнятого і чітко окресленого визначення цього терміну. Розглянемо погляди деяких вчених з приводу його тлумачення.

На думку російських дослідників [4], класичне пояснення фінансової нестабільності запропонував І. Фішер [5], який стверджував, що нестабільність сильно корелює з макроекономічними циклами і, зокрема, з динамікою сукупної заборгованості в економіці. Проблеми, які виникають у результаті нагромадження великої кількості заборгованостей у реальному секторі, спричиняють те, що для відновлення рівноваги необхідно усунути наявну заборгованість. Однак погашення боргу викликає різке зменшення кількості депозитних вкладів, розпродаж активів за непомірно низькими цінами, що, в свою чергу, призводить до зменшення темпу зростання цін, підвищення рівня безробіття та кількості банкрутств. Таким чином, на думку І. Фішера, основною причиною фінансової нестабільності є негативна динаміка фундаментальних показників.

Натомість Д. Даймонд і П. Дібвіг [6] основні причини фінансової нестабільності вбачають у чинниках, що впливають на поведінку вкладників банків. Ці науковці аргументують можливість неоднозначності рівноваги на фінансових ринках, стверджуючи, що можлива ситуація, коли економіка переходить зі стану «хорошої» рівноваги в «погану», що супроводжується банківською панікою. Таким чином, дослідники зосереджують увагу на тій особливості, що економічні агентикладають гроші у банки в період стабільної роботи фінансової системи, однак у разі будь-яких негативних подій підвищується ймовірність виникнення банківської паніки. Необхідно також зазначити, що у своєму дослідженні науковці виділяють такий вагомий чинник стабільності фінансової системи, як довіра інвесторів.

Ф. Мишкін [7], досліджуючи вплив асиметрії інформації на стабільне функціонування фінансової системи, стверджував, що асиметрія інформації між кредитором і позичальником є вагомим фактором прийняття неправильного рішення. Зазначимо, що з цим твердженням погоджуються дослідники [8]. Іншими словами, позичальники у більшості випадків володіють більшою інформацією про фактичні особливості параметрів інвестиційного проекту, в який вони мають намір вкласти отримані гроші, тоді як кредитори в умовах неповної інформації змушені страхуватися від невизначеності, позичаючи гроші під середню відсоткову ставку між ризиковими і безризиковими інвестиціями. За цих умов формується ситуація, коли позичальники, яким потрібні гроші для фінансування високодохідних проектів із низьким ступенем ризику, змушені платити більший відсоток. Водночас позичальники, які фінансують високоризикові проекти, мають змогу одержати гроші під нижчий відсоток. Усе це спричиняє витиснення «хороших» інвестиційних проектів «поганими» і, отже, зниження якості портфелів фінансових посередників.

Дж. Гуттенгаг і Р. Херрінг [9] акцентували увагу на тому, що за невизначеності щодо майбутньої віддачі від інвестицій можливе виникнення різниці в очікуваній віддачі проекту з боку позичальників і кредиторів. В умовах, коли очікувана віддача проекту для кредитора менша, ніж віддача альтернативного проекту, позичальникові може бути відмовлено у наданні кредиту. Науковці стверджують, що зі зростанням фінансової нестабільності кількість відмов у наданні коштів збільшується, що призводить до нестабільності в реальному секторі й викликає новий виток фінансової кризи. Тому для розв'язання даної проблеми зазвичай пропонують послугу страхування депозитів. Однак М. Кілі [10] зазначив, що наявність проблеми ризику опортуністичної поведінки (*moralhazard*) під час страхування вкладів може призвести до того, що фінансові посередники відчують більші ризики, ніж за його відсутності. Справа у тому, що вони зможуть отримувати гроші за безризиковою ставкою (за ставкою за застрахованими депозитами) й інвестувати їх у високоризиковані проекти. Це також може підвищити вразливість фінансової системи до можливих шоків.

У низці досліджень йдеться про те, що асиметрія інформації на фінансових ринках є джерелом виникнення ефекту інфікування під час розгортання фінансової кризи. В умовах високої взаємозалежності фінансових ринків різних країн негативні зовнішні шоки перейшли до «здорових» країн. Зокрема, Л. Кодрес і М. Пріцкер [11] розробили теоретичну модель, що відображає чинники, котрі впливають на ефект інфікування, в якій інфікування залежить у т. ч. від рівня асиметрії інформації. Вони також наголошують на тому, що за наявності механізмів хеджування ризиків інфікування може відбутись і без виникнення негативних макроекономічних шоків, якщо інвестори вирішують знизити ризики та вивести кошти з країни.

Фактично така ситуація була в азійських країнах перед кризою 1997 р. Крім того, Г. Камінські і К. Рейнхарт [12] показали, що додатковим чинником ризику появи ефекту інфікування є наявність спільного кредитора з тією країною, де фінансова криза вже сталася.

Певні пояснення причин економічних криз дає теорія «довгих хвиль» видатного російського вченого-економіста М. Кондратьєва [13; 14]. Однак, мабуть, даремно Бем-Баверк говорив, що теорія криз у жодному разі не може бути дослідженням окремої групи явищ народного господарства. М. Туган-Барановський вважав, що проблема поширення кризових дисбалансів може бути розв'язана тільки на основі правильної теорії ринку. При цьому він констатував, що сучасна йому економічна наука, в особі більшості її представників, перебувала на позиції помилкової теорії ринку і, як наслідок, немає нічого дивного у тому, що проблема криз виявилась їй не під силу. У 1894 р. вийшла друком праця М. Туган-Барановського [15]. Відзначимо, що Л. Петражицький називав М. Туган-Барановського автором новітньої і найвидатнішої теорії економічних криз, визнаної в західній економічній літературі, й зазначав, що він створив відповідний науковий напрям і школу, однак наголошував, що ця теорія не містить ще рішення основної загадки циклічності капіталістичного розвитку [16]. Причому М. Туган-Барановський стверджував, що загальноекономічна криза починається саме з фінансової [17].

За визначенням іншого відомого економіста Й. Шумпетера, «найкращий слов'янський економіст» Михайло Туган-Барановський першим у світі розробив вчення про закономірність циклічності системної економічної динаміки, пов'язаної з періодичністю промислових криз, як чинника, що впливає на зміни у народному житті, тобто на соціальну сферу економіки. Він показав закономірність не тільки виникнення криз, а й їх подолання завдяки активізації інвестиційної та соціальної політик. Причому М. Туган-Барановський чи не вперше звернув увагу на необхідність саме соціальної, а не політичної спрямованості економічного розвитку шляхом посилення соціальної політики через гармонізацію диференційованих втрат суспільства. Це було враховано вже у середині ХХ ст. стокгольмською школою наукової економічної думки і відкрило шляхи самозбереження та розвитку капіталізму через його шведську модель, яка найуспішніше реалізована сьогодні саме у скандинавських країнах, що за рівнем життя протягом останніх років посідають перші місця серед найрозвинутіших країн світу [11].

Г. Хульсман у статті «Загальна теорія циклів помилок» зазначив: «Повторювані групи помилок є наслідком дій держави, які самі собою можуть інтерпретуватись як прояв помилок. Вони рано чи пізно ведуть до криз (депресій). Існує багато різних видів циклів: грошовий бізнес-цикл, військово-імперіалістичний цикл, цикл соціального захисту тощо» [18]. На дум-

ку Г. Хульсмана, монетарний бізнес-цикл базується на втручанні держави у грошову політику в цілому (часткове резервування, розширення повноважень центрального банку, паперові гроші), а не просто збільшенні кількості грошей. Це пояснює той факт, що збільшення нормальних грошей (наприклад, золота) не тільки не веде до циклу «бум-репресія», а й водночас розв'язує проблему очікувань [18].

Взагалі, наприкінці XIX–на початку XX ст. вчені багатьох країн приділяли значну увагу теорії економічних криз та циклів. Де В. Джевонс, Р. Макдональд, Т. Уільямс, Ж. Лескюр, А. Афталъон, М. Ленуар, А. Шпитгоф, К. Каутський, Т. Веблен, К. Віксель, В. Парето, Парвус-А. Гельфанд та інші науковці вивчали рух цін і процентних ставок у XIX ст. і виявили, що «звичайні» ділові цикли Жюгляра доповнюють довготермінові коливання світової кон'юнктури. І вже у 1913 р., тобто перед Першою світовою війною, голландський економіст Ян Ван Гельдерен уперше узагальнив тезу наявності довготермінових економічних циклів, що охоплюють усі аспекти відтворювального процесу і є цілком самостійним явищем. Але до їх відкриття залишалося ще майже десять років, хоча тезу про єдиний економічний (діловий) цикл Жюгляра було спростовано вже на початку 1920-х рр., коли американські вчені Д. Кітчін та В. Крам визначили короткотермінові фінансові цикли довжиною 2–4 роки, тобто у середньому 3 роки, що отримали назву циклів Д. Кітчїна [17].

Прихильники кейнсіанської теорії вважають, що нестабільність виникає, насамперед, через недостатній вплив держави на регулювання макроекономічних показників. Неокласики, натомість, стверджують про раціональність поведінки економічних суб'єктів в умовах вільної економіки. Альтернативну теорію розвитку світової економіки запропонував наприкінці 70-х – на початку 80-х рр. минулого століття Хаймен Філіп Мінскі.

У науковій праці «Гіпотеза фінансової нестабільності» вчений розглядає вплив фінансового сектору економіки на реальний сектор. Беручи до уваги циклічність розвитку світової економіки, Мінскі показав, що на стадії пожвавлення ділової активності, або (як він її назвав) у «стані спокійного зростання», економіка продукує поштовхи у бік нестабільності. Факторами таких поштовхів є [19]:

- оптимістичні очікування суб'єктів ринку (підприємств, фірм, домогосподарств);
- поява нових інноваційних фінансових інструментів, які ускладнюють грошово-кредитні операції, контроль за їх прозорістю.

На думку вченого, сучасна капіталістична економіка (економіка після Другої світової війни) ендемогенно породжує фінансову структуру, яка за своєю природою схильна до фінансової нестабільності та фінансових криз. Дана гіпотеза ґрунтується на теорії боргової дефляції І. Фішера, а також на механізмі поведінки інвесторів в умовах невизначеності Дж. Кейнса. Роз-

виваючи теорію Фішера, Х. Мінскі досліджує процес знецінення боргу, але при цьому зміщує акцент на знецінення боргів, пов'язаних із купівлею спекулятивних фінансових активів. Наукові розробки Дж. Кейнса дозволили Х. Мінскі використати теорію ендогенної грошової маси в дослідженні механізмів створення нових фінансових інструментів у процесі інвестиційної активності економічних агентів.

На думку Мінскі, грошова система є основою механізму виникнення боргу. Банки вкредитно-грошовій системі постійно «зайняті» пошуком прибутку, фінансуючи вигідні проекти підприємців, і, по суті, є «торгівцями боргу». При цьому у випадку нестачі ресурсів фінансові установи задовольняють попит фірм на гроші шляхом створення фінансових інновацій, наприклад, таких як:

- угоди про зворотний викуп (операції РЕПО);
- депозитні сертифікати;
- євродоларові позики;
- сек'юритизація (конвертація банківських позик у цінні папери, забезпечених активами, що генерують стабільні грошові потоки) та ін.

Зазначені процеси зменшують ступінь впливу грошової політики Центральних банків на економіку країни і сприяють як процесам формування ендогенної грошової маси, так і формуванню умов, що породжують кризу фінансової системи. Фінансова нестабільність є характерною особливістю розвитку капіталістичної економіки.

Гіпотеза фінансової нестабільності є привабливою з точки зору пояснення нестабільної фінансово-економічної ситуації, що мала місце в світовій економіці за останні тридцять років. Протягом зазначеного періоду відбулося три цикли ділової активності (1981–1990, 1991–2001 і 2002–2010), кожен з яких окрім швидкого розвитку фінансових інновацій та фінансової дерегуляції, характеризувався ще й зростаючою схильністю всіх учасників ринку до прийняття фінансових ризиків [20]. Саме такий консолідуючий ефект міг спричинити значні негативні кризові потрясіння глобальної економічної системи у 2007–2008 рр. із супутньою затяжною стагнацією багатьох економік світу, що найповніше проявилася саме у фінансовій нестабільності.

У центрі уваги в гіпотезі Мінскі знаходяться взаємовідносини позичальника та позикодавця, для яких притаманні фінансові ризики: у позичальника – ризик неможливості обслуговувати кредит, а у позикодавця – ризик неповернення кредиту та відсотків за ним. Для виплати кредиту фірма може збільшити обсяг позикових коштів і тим самим підвищити фінансовий важіль. Таке зростання фінансового левериджу є ризикованим для обох сторін.

Однак поживлення економіки з часом може зменшити ризики, оскільки падає загальний рівень безробіття і поживлюється інвестиційна ак-

тивність. Такий стан економіки спонукає фірми до придбання нових активів за рахунок випуску своїх зобов'язань. На ринку з'являються інноваційні фінансові інструменти, які стимулюють збільшення грошової маси в обігу та прискорюють її рух. До інституціональних інвесторів підключаються фірми, домогосподарства та приватні особи, які випускають нові зобов'язання. Контроль за фінансовими операціями стає все менш прозорим, в результаті чого помітно зростає кількість учасників, які не здатні покрити свої зобов'язання за допомогою операційного прибутку [21, с. 83–84]

З іншого боку, невисокі процентні ставки центральних банків заохочували комерційні банки видавати кредити, які часто нехтували кредитною історією та послаблювали вимоги до рівня платоспроможності позичальників. Так, із виданих в США у 2007 р. іпотечних кредитів загальною сумою в 10 трлн дол. США 12% належали позичальникам категорії Subprime (дуже погана кредитна історія), 10% – позичальникам Alt-A (кращі серед гірших), 11% – позичальникам категорії SecondMortgages (другий кредит на нерухомість, яка здорожчала). Таким чином, близько третини позичальників не мали змоги погасити борги, інакше як випустити нові боргові зобов'язання. Таких економічних суб'єктів Мінські називає «Понци». Чим більше фінансових операцій Понци в економіці, тим менш вона стабільна [22].

У кризових ситуаціях Мінські пропонує:

- здійснювати регулятором постійний вплив на банки з метою контролю за високо ризиковими операціями;
- стабілізувати банківську систему шляхом стимуляції банківських операцій із використанням власних капітальних активів;
- на рівні державної політики сприяти виробництву працемістких товарів, тим самим обмеживши вплив спекулятивного капіталу на реальний сектор економіки;
- застосовувати фіскальні важелі стимуляції розвитку кризової економіки, щоби пом'якшити невідворотність фази спаду економіки;
- прогнозувати наслідки застосування інноваційних фінансових інструментів на макроекономічні показники.

Мінські не виключає можливість подальшого розвитку нових фінансових інструментів; вчений радить мінімізувати їх спекулятивну складову, аби збалансувати використання внутрішнього і запозиченого капіталу в економіці.

Альтернативної позиції дотримуються представники нового марксистського (Д.Фостер, Р. Маккесні, Д. Котс) і сучасного кейнсіанського (Т. Пеллі) напрямів дослідження, розглядаючи коріння кризи в реальному секторі економіки [23].

Аналізуючи головні риси й причини нестабільності світової фінансової системи (табл. 2.4.1), можна зробити висновок, що основними чинни-

ками сучасної глобальної фінансової нестабільності є суперечливість курсоутворення і непередбачуваність курсу американського долара, який є основною валютою міжнародної торгівлі, міжнародної ліквідності, іноземних інвестицій, валютних резервів країн [24].

Таблиця 2.4.1

Причини та риси нестабільності світової фінансової системи
в умовах глобалізації[25;26]

Причини	Риси
фінансова лібералізація та дерегуляція	переплітання фінансових та валютних дисбалансів
інтеграція фінансових та валютних ринків	значні коливання валютних курсів та фінансових індикаторів на міжнародних ринках
зміна валютних режимів	відсутність явно виражених тенденцій (циклічних, динамічних та структурних)
інтенсифікація глобального руху капіталу	збільшення ризиків операцій на міжнародних валютних та фінансових ринках
незбалансованість взаємовідносин основних гравців глобальних ринків	різка зміна динаміки фінансових показників
якісні зміни у структурі міжнародних потоків капіталу	
належність суб'єктів фінансового ринку до різних національних економічних систем	
нестабільність і непередбачуваність курсу американського долара як основної світової валюти	
падіння курсу долара США та прогноз його нестійкості на найближчі роки	

Таким чином, нестабільність світової фінансової системи необхідно розглядати як транскордонне за походженням явище, що виникає в міжнародних платіжних, валютних та фінансових відносинах і одночасно впливає на стан національних економік та фінансів.

У загальному вигляді нестабільність світової фінансової системи можна інтерпретувати як результат суперечливої взаємодії національних, регіональних та глобальних тенденцій у фінансовій сфері, насамперед фінансової лібералізації, глобальної фінансової інтеграції, валютних та фінансових дисбалансів, інтенсифікації глобального руху капіталу, перенагромадження фінансової ліквідності в глобальній економіці.

Фінансова нестабільність є невід'ємним атрибутом розвитку капіталістичного способу виробництва, його «фазових переходів». Більше того, розгортання негативних тенденцій стає своєрідним каталізатором до критичного аналізу особливостей функціонування, пошуку «слабких» місць і побудови нової системи економічних відносин. Даний етап – той необхід-

ний, «шоковий» період, що допомагає утвердитися новій, досконалішій економічній системі.

З огляду на вищенаведене можна зробити висновок, що зміни у світовій фінансовій системі, зумовлені фінансовою глобалізацією, в першу чергу, сприяли збільшенню міжнародних потоків капіталу. Однак, окрім позитивних наслідків цього процесу, таких як фінансування дефіциту платіжного балансу, поширення новітніх технологій тощо, збільшення потоків капіталу призвело до зростання фінансової нестабільності. Окрім цього, за рахунок полегшеного доступу до інформації та більшої залежності окремих країн від іноземного інвестування глобалізація посилює диспропорції, притаманні внутрішнім ринкам, що значною мірою позначається на частоті виникнення міжнародних фінансових криз. Тому одним із наслідків глобалізації можна вважати надзвичайно швидке поширення різноманітних кризових явищ та збільшення кількості країн, що підпадають під їх дію.

Таким чином, можемо стверджувати, що рівень ризику та нестабільності, притаманний глобальному фінансовому ринку, є значно вищим від цього рівня в окремо взятих внутрішніх (національних) економіках.

У той же час роль фінансової глобалізації зводиться переважно до створення інституційних та організаційних умов для поширення кризових явищ, виникнення яких обумовлено об'єктивними макроекономічними чинниками в окремих країнах. Тому ризик фінансової нестабільності, що супроводжує процеси глобалізації, може бути суттєво знижений за допомогою раціональної макроекономічної політики на національному рівні, тісного міжнародного співробітництва та подальшого вдосконалення архітектури світової фінансової системи, спрямованого, перш за все, на попередження кризових явищ.

2.4.2. Доцільність реформування міжнародних валютно-фінансових відносин в умовах глобальної нестабільності

Сучасні умови глобалізації вимагають пріоритетності лібералізації валютно-фінансових відносин як однієї з базових характеристик нової глобальної економіки. Результати аналізу останньої глобальної світової фінансової кризи підтвердили, що саме неконтрольовані потоки спекулятивних капіталів, не пов'язані з реальною динамікою виробництва чи торгівлі, спричинили серйозні втрати для національних економік і призвели до розвитку світової валютної кризи. Так, національні і міжнаціональні (на зразок «єврозони») фінансові системи дуже щільно взаємопов'язані і переплетені. Тому не дивно, що внутрішня криза в американській фінансовій системі призвела до кризи загальносвітового масштабу. В цілому, світова фінансова криза спричинила серйозні наслідки:

- різке звуження ліквідності фінансової системи та удар по достатності капіталу;

- кризу довіри між банками;
- різке скорочення обсягів кредитування економіки.

Узагальнення й систематизація причин виникнення сучасної фінансово-економічної кризи дають змогу виокремити основні з них:

- асинхронність розвитку фінансового і реального секторів економіки;
- неврахування інвесторами системних ризиків на внутрішньому і зовнішньому ринках;
- зростання дисбалансів між обсягами заощаджень та інвестицій;
- тривала дефіцитність поточного рахунку платіжного балансу через домінування споживчого імпорту й надмірних платежів за зовнішнім боргом;
- надання високоризикових кредитів із використанням «плаваючих» кредитних ставок;
- знецінення вартості нерухомості та іншого майна.

Серед основних наслідків глобальної кризи для урядів країн, що залучають позикові кошти на міжнародних ринках, можна виділити такі:

- підвищення вартості міжнародних позик (при цьому валюти практично всіх країн світу знецінилися відносно долара Сполучених Штатів, валюти низки країн, що розвиваються, втратили більше 50 відсотків своєї вартості);
- погіршення стану державного бюджету в багатьох країнах;
- різке й значне скорочення міжнародних приватних фінансових потоків (багато країн зіштовхнулися із проблемою фінансування платіжного балансу й звернулись за підтримкою до МВФ).

Надзвичайно щільна і переплетена взаємопов'язаність фінансових установ на ринку призвела до того, що криза, яка мала б стосуватись лише кредитних установ, що працюють на ринку високоризикованих позичок, вплинула спочатку на американську фінансову систему, а потім і на загальносвітову. Під час стрімкого зростання ринку високоризикованих позик банки, які до цього працювали лише з надійними позичальникам, почали вкладати свої активи у компанії, що працювали на вищезазначеному ринку. Фактично, більшість найбільших американських та світових банків (Merrill Lynch, Citigroup, Bank of America, UBS, Barclays, HSBC, Northern Rock, BNP Paribas, Deutsche Bank, JPMorgan) тривалий час кредитували та мали у власності акції компаній, що працювали на ринку високоризикованих кредитів. Відповідно, банкрутство цих компаній призвело до того, що банки були змушені списувати заборгованості.

Іпотечна криза в США спровокувала іпотечні кризи в Європі та країнах Азії, де мали місце схожі схеми кредитування. Зазначимо, що кризи зачепили як високорозвинені країни, на зразок Великої Британії, Іспанії, Японії, так і країни що розвиваються, на зразок Казахстану. Відповідно,

збитки почали зазнавати не лише банки світового масштабу, а й локальні банки.

У результаті інвестори переключили свою увагу з фондового ринку на товарний ринок, що призвело до зростання цін на нафту та золото. Це, в свою чергу, спровокувало зростання загальносвітової інфляції та зменшення темпів зростання світової економіки.

При цьому у світовій економіці посилюється дія нових ризиків фінансової стабільності, таких як: ризики бюджетної кризи, пов'язані зі зростанням державних боргів; проблеми виникнення нової хвилі кризи, пов'язаної з ринками державних цінних паперів у зв'язку з підвищенням рівня державних запозичень, зниженням довіри до світових валют; ризик нераціонального розподілу спекулятивного капіталу у глобальній економіці.

Зважаючи на вищевказане, світове співтовариство більше не може покладатись на однополярну валютну систему, яка сформувалась після відмови від золотого стандарту. Світ має потребу в більшій різноманітності резервних валют, оскільки економічна криза в США змінила ставлення до долара у всьому світі. У зв'язку з цим після початку світової фінансової кризи 2007 р. знову постає питання створення нової світової резервної валюти замість долара США.

Цікаво, що дана проблема неодноразово піднімалась, проте конкретних результатів досягнуто не було. Відтак, дослідження розвитку міжнародного валютного устрою здійснювали такі фахівці, як Е. Долан, П. Ліндерт, Д. Сальваторе, П. Кругман, М. Обстфельд, Р. МакКіннон, П. Герст, Г. Томсон, Б. Ейченгрін, Н. Сузман, В. Козюк та ін. Питаннями реформування світової валютної системи займались, зокрема, Д. Сміслов, Б. Карпінський, Л. Красавіна, Р. Гріффін, М. Бункіна, А. Семенов. Разом з тим, процеси перевиробництва долара США, які є першопричиною сучасної загальносвітової нестабільності, ставлять на порядок денний вживання активних заходів щодо реформування валютного світоустрою.

Задля обґрунтування основних положень відмови від, по суті, світового доларового стандарту доцільно виявити особливості функціонування світової валютної системи.

Під світовою валютною системою слід розуміти закріплену міждержавними угодами форму організації відносин, що складаються під час функціонування валюти у світовому господарстві [27, с. 12]. Вона є сукупністю способів, інструментів і міждержавних органів, за допомогою яких здійснюється взаємний платіжно-розрахунковий обіг у рамках світового господарства. Даний сегмент ринкової економіки зазвичай характеризується з функціональної, інституціональної й організаційної точок зору. Значним є й політекономічний підхід: як складова частина більшої фінансової системи, він опосередковує економічні відносини, що виникають у міжнарод-

ному обміні, і служить інструментом оперування господарюючих суб'єктів на світовій арені.

З іншого боку необхідно зазначити, що світова валютна система не обов'язково базується на міжнародних угодах. Вона може існувати *de facto*. У часи металевих грошей не було ніяких правил для встановлення мінової пропорції між двома золотими монетами різної ваги.

Протягом ХХ ст. світова валютна система неодноразово якісним способом змінювалась. Її розвиток визначається відтворювальним критерієм, відображаючи основні етапи розвитку світової й національної економік. У цілому він обумовлений змінами розстановки сил впливу акторів міжнародних відносин, еволюцією світового фінансового ринку, потребами інтернаціоналізації господарського життя. Аналіз підходів вчених до ідентифікації періодів розвитку міжнародного валютного устрою поданий у табл. 2.4.2.

Як показав аналіз, протягом своєї еволюції світова валютна система зазнала кардинальних змін, які відображали суттєві зрушення в системі грошових відносин і світового господарства – від золотовалютного стандарту до системи фіксованих валютних курсів, що ґрунтувалися на принципі валютного паритету, та сучасної системи регульованого флюатингу валютного курсу. Носій функцій світових грошей протягом цієї еволюції змінив низку функціональних форм: від золотих монет і зливків до сучасних національних і міжнародних розрахункових грошових одиниць [28, с. 25].

Теоретичною основою валютних реформ минулого століття служили й неокласичні, й неокейнсіанські концепції (у різний час і з перемінним успіхом). «На рубежі 1960–1970-х рр. виявилась криза кейнсіанства, на якому було засновано валютне регулювання в рамках Бреттон-Вудської системи. У зв'язку з цим активізувались неокласики. Прихильники монетаризму виступали за ринкове регулювання й проти державного втручання, просували ідеї автоматичного саморегулювання платіжного балансу, пропонували ввести режим плаваючих валютних курсів (М. Фрідмен, Ф. Махлуп тощо). Неокейнсіанці зробили поворот до відкинутої раніше ідеї Д. Кейнса про створення інтернаціональної валюти типу «банкор» (Р. Тріффін, У. Мартін, А. Дей, Ф. Перу, Ж. Денізе) [37, с. 79].

Основи сучасної світової валютної системи були визначені в 1976 р. у Кінгстоні (Ямайка) на нараді країн-членів Міжнародного валютного фонду (МВФ). Зміст її основних принципів полягав у такому [28, с. 26]:

1. Впроваджувався стандарт СДР (спеціальні права запозичення) на зміну золотодоларовому стандарту як прообраз наднаціональної валюти, ідея якої більш за все відповідає вимогам глобалізації економіки. СДР мали виконувати функції як основа валютних паритетів, міжнародного виміру цін, платіжного та резервного засобу. Умовна вартість СДР розраховується на базі середньозваженої вартості валют, що входять до складу їх ва-

лютного кошика. Структура останнього має наступний вигляд: долар США (44%), євро (34%), фунт стерлінгів (11%), єна (11%) [38, с. 49]. Таким чином, стандарт СДР – це, по суті, доларовий стандарт. На сучасному етапі СДР існує лише як резервний та платіжний засіб, що емітується МВФ та існує виключно у безготівковій формі у вигляді записів на банківських рахунках.

Таблиця 2.4.2

Еволюція міжнародної валютної системи [36, с. 45–48]

Автор	Основні етапи
Е. Долан [29, с. 459–468]	Система золотого стандарту, бреттон-вудський та сучасний (постбеттон-вудський) міжнародний валютний устрій
П. Ліндерт [30, с. 324–437]	Система золотого стандарту (1870–1914 рр.), міжвоєнний період (1918–1939рр.), Бреттон-Вудська валютна система (1944–1971 рр.), система плаваючих курсів (після 1971 р.)
Д. Сальваторе [31, с. 693–709]	Система золотого стандарту (1870-1914 рр.), міжвоєнний період (1918–1939рр.), Бреттон-Вудська валютна система (1944–1971 рр.), сучасна валютна система (після 1973 р.)
П. Кругман, М. Обстфельд [32, с. 527–604]	Виділяють 2 періоди: 1) 1870-1973 рр. (система золотого стандарту, міжвоєнний період, Бреттон-Вудська валютна система); 2) з 1973 р. (макроекономічна політика в умовах плаваючих валютних курсів)
Р. МакКіннон [33, с. 1–40]	Міжнародний золотий стандарт (1879–1913 рр.), заснування Бреттон-Вудської системи (1945 р.), фіксований доларовий стандарт (1950–1970 рр.), плаваючий доларовий стандарт (1973–1984 рр.), устрій, визначений угодами в Плазі та Луврі в рамках плаваючого доларового стандарту (1985–1999 рр.), заснування Європейської валютної системи (1979р.), європейська монетарна система як зона німецької марки (1979–1998 рр.)
П. Герст, Г. Томсон [34, с. 29]	Міжнародний золотий стандарт (1879–1914 рр.); нестабільність у міжвоєнний період (1918–1939 рр.): коливання (1918–1925 рр.), повернення до стандарту (1925–1931 рр.), повернення коливань (1931–1939 рр.); доларовий стандарт з фіксованою ставкою (1945–1971 рр.): встановлення конвертованості (1945–1958 рр.), остаточний перехід до бреттон-вудських домовленостей (1958–1971 рр.); доларовий стандарт з плаваючою ставкою (1971–1984 рр.): неузгодження (1971–1974 рр.), повернення до плаваючого курсу (1974–1984 рр.); Європейська валютна система та зона німецької марки (1979–1993 рр.); угоди плаза-Лувр (1985–1993 рр.); тенденція до поновлення коливання курсів (1993– до сьогодні): загальний багатонаціональний нагляд (1993–1997 рр.), завершення підтримки долара (1993- до сьогодні)
Б. Ейченгрін, Н. Сузман [35, с. 1–55]	Монетарна інтеграція XI–XII ст., її посилення у XV–XVIст., прояв монетарної інтеграції у світовому масштабі (XVIII–середина XIX ст.), система золотого стандарту, бреттон-вудський та сучасний (постбеттон-вудський) міжнародний валютний устрій

2. Країнам світового господарства надавалась можливість, крім СДР, встановлювати паритетні відносини до будь-якої валюти.

3. Золото демонетизували та скасували золоті паритети валют. З одного боку, у міру поглиблення інтернаціоналізації світогосподарських процесів золоті гроші втратили здатність у повному обсязі відповідати вимогам товарного виробництва. Проте вирішальну роль у процесах демонетизації золота відіграла антизолота політика США, яка була направлена на його дискредитацію як основи світової валютної системи з метою закріплення в якості останньої долара. Разом з тим, загальновідомо, що повної відмови від використання золота не відбулось: воно використовується в якості міжнародного резервного засобу та надзвичайного міжнародного платіжного засобу.

4. Режим фіксованих валютних курсів замінено на гнучкі, що формуються під впливом попиту і пропозиції. Країнам надавалось право вибору будь-якого режиму валютного курсу. Фактично, найпоширенішим є встановлення режиму керованого плаваючого курсу (managedfloat).

5. Функції провідного інституту з питань регулювання міждержавних валютних відносин, забезпечення світової валютно-економічної стабільності, запобігання настанню кризових явищ покладено на МВФ.

Ямайська система мала бути гнучкішою порівняно з Бреттон-Вудською, еластичніше пристосовуватись до нових явищ, коригувати нестабільність платіжних балансів, валютних курсів і ефективніше регулювати міжнародну валютну ліквідність з урахуванням її компонентів – офіційних резервів країн, їх резервної позиції в МВФ, рахунки СДР. Разом з тим, в умовах поширення глобалізаційних процесів в економіці та сучасної фінансової кризи структурні принципи Ямайської валютної системи суперечать новим вимогам, що до неї висуваються. Найявним є той факт, що після провалу Бреттон-Вудської системи частота та інтенсивність фінансових криз постійно зростали. Ціна, яку довелося платити за систему плаваючих курсів валют, прив'язаних до долара, росте, не перестаючи, і не тільки для держав-«клієнтів», але і для самої держави-емітента. З огляду на це доцільним є, перш за все, ліквідація доларового монополізму.

Зауважимо, що в умовах сучасної фінансової кризи підвищився ризик використання долара США як міжнародного платіжного й резервного засобу у зв'язку з його нестабільністю. Із закликом відмовитися від долара виступили у вересні 2010 р. економісти Організації Об'єднаних Націй: вони закликали всі країни розширювати співпрацю у валютно-фінансовій сфері, в тому числі об'єднувати резерви, створювати регіональні розрахункові механізми, що функціонують без використання долара, і регіональні системи обмінних курсів. Це, на їх думку, дозволить уникнути низки ризиків і проблем, а також приборкати спекулятивні операції і запобігти валютним кризам. Адже саме ця валюта спричинила розрив між обсягом спеку-

лятивного капіталу в світі (400 трлн дол.) і світовим ВВП (40 трлн дол.) [38, с. 51]. Крім того, ідею реформування світової валютної системи підтримують Китай, Франція, РФ [див. 39].

Отже, необхідність процесу дедоларизації світової валютної системи є очевидним явищем, що має відбуватись поступово у такій формі:

- зменшення частки долара в золотовалютних резервах (ЗВР) провідних країн світу;
- законодавче закріплення заборони на використання долара в якості платежу;
- відмова від долара у сфері міждержавної торгівлі;
- відмова від долара як універсальної шкали вимірювання вартості товарів на різних ринках;
- «відв'язування» національних валют від долара;
- перспективи створення нових наддержавних валют і валютних зон;
- остаточна відмова від існування однієї резервної валюти і перехід на валютний кошик.

Зазначимо, що за основу такого кошика можуть бути взяті СДР. З огляду на підвищення статусу китайського юаня, індійської рупії та бразильського реалу їх необхідно також включити до кошика МВФ. Разом з тим, на міжнародного валютного регулятора має бути покладено обов'язок контролювати місткість новоствореного кошика: на сьогодні, як було зазначено, найбільша частка у кошику СДР (44 %) [38, с. 49] припадає на долар США. Надалі подібної ситуації слід уникати, тим самим створюючи реальні можливості запобігання краху глобальної фінансової системи.

Саме тому під час розробки колективної концепції наднаціональної валюти окрім стандарту СДР доцільно використовувати досвід інших валютних одиниць, таких як, наприклад, ЕКЮ, яка характеризується деякими особливостями (табл. 2.4.3).

Досвід використання екіо є досить корисним. Таким чином, новостворена наднаціональна валюта має, на наш погляд, поєднувати елементи двох зазначених стандартів [40]:

1. Формування наднаціональної валюти має здійснюватись на базі валютного кошика (СДР+ китайський юань, російський рубль, індійська рупія, бразильський реал). Крім того, з огляду перспективи поширення використання регіональних валют (АСУ у країнах Азії, амеро в межах НАФТА, халіджі в країнах Перської затоки, афро на африканському континенті, сукре в Латинській Америці тощо) існує імовірність їх включення до складу вище перелічених.

2. Для введення наднаціональної валюти необхідно створити наднаціональний центробанк, або надати відповідні повноваження Банку міжнародних розрахунків.

3. Оскільки нова валюта виконуватиме основні функції світових грошей (міжнародне вимірювання цін, платіжний та резервний засіб), сфера її обігу має бути максимально розширеною на відміну від ЕКЮ і СДР.

Таблиця 2.4.3

Порівняльна характеристика СДР та ЕКЮ [38, с. 54-55]

Критерій	СДР	ЕКЮ
Забезпечення	–	Часткове забезпечення золотом та доларами
Емісія	Встановлювалась рішенням МВФ, розподілялась пропорційно залежно від внесків	Еластична, коригувалась щоквартально залежно від зміни резервів; здійснення банками випуску приватних ЕКЮ
Роль валютного кошика	Визначення середньозваженого курсу	Визначення середньозваженого курсу, а також необхідності валютних інтервенцій в окремій країні на основі кошика
Режим валютного курсу	Індивідуальне плавання	Спільне плавання («європейська валютна змія»)
Сфера використання	Офіційний сектор (валюта МВФ)	Офіційний та приватний сектор (банки, підприємства)

Відкритими залишаються два основні питання: режим валютного курсу та роль золота. Зауважимо, що деякі вчені прогнозують у перспективі повернення світової економіки до золота як єдиної міри вартості з огляду на ймовірне падіння долара США [41]. Цікаво, що іноді золото використовується як надзвичайний платіжний засіб (в період Другої світової війни міжнародні розрахунки здійснювались золотими злитками) [38, с. 55]. Разом з тим, на нашу думку, золото залишиться лише в якості важливого компонента міжнародних резервів країн («Вашингтонська угода про золото», 1990 р.).

Складнішою є проблема вибору режиму валютного курсу, адже саме завдяки плаваючим курсам валют спостерігається поширення спекулятивних операцій на світовому валютно-фінансовому просторі. З іншого боку, саме перехід до згаданого режиму сприяв еволюції валютних відносин. Тому доцільно залишити країнам право вибору режиму курсу національної валюти. Фактично в сучасних умовах найпоширенішим є режим регульованого плавання валютного курсу.

Відзначимо, що ідеї створення єдиної наднаціональної валюти існували раніше (банкори Д. Кейнса, забезпечена запасами нафти валюта Д. Сороса) [42, с. 385]. Дійсно, наднаціональна валюта відповідає умовам глобалізації економіки, коли збільшуються обсяги грошових потоків, що обслуговують міжнародний рух товарів, послуг, капіталів, робочої сили. Наднаціональна валюта необхідна як єдина база, точка відліку валютного паритету, засіб зниження валютних ризиків, пов'язаних із нестабільністю національних грошей, що використовуються в якості світових, а також фа-

ктор стабілізації світової валютної системи в цілому. Як наслідок, остання отримає можливість перебувати у відносній рівновазі, а США, в свою чергу, підкорятимуться єдиній економічній дисципліні і проблема перевиробництва нестабільних доларів вже не буде нагальною у світовому масштабі.

Доцільно зауважити, що будь-які зміни можуть мати негативні наслідки. Відтак, поява нового стандарту в якості світових грошей може спровокувати ситуацію, коли колосальні обсяги доларів залишаться незатребуваними. Разом з тим, кризові явища, валютні війни (зниження вартості національних валют із метою підвищення конкурентоспроможності), до яких схильні сьогодні багато країн світу, можуть продовжувати поширювати процеси дестабілізації економіки. Тому реформування світової валютної системи, в основі якої є відмова від долара США як світових грошей та перехід до валютного стандарту, за наявних обставин має найближчим часом здійснитись як об'єктивна необхідність.

Список використаних джерел

1. Пономарьова О. Глобальна фінансова нестабільність [Електронний ресурс]/О. Пономарьова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_APSN_2008/Economics/31821.doc.htm
2. Пригожин И. Философия нестабильности / И. Пригожин // Вопросы философии. – 1991. – № 6. – С. 46–52.
3. Манків Г. Н. Макроекономіка / Г. Н. Манків ; пер. з англ.; наук. ред. С. Панчишина. – К. : Основи, 2000. – 588 с.
4. Некоторые подходы к разработке системы индикаторов мониторинга финансовой стабильности / [Дробышевский С. М. (рук. авт. коллектива) и др.]. – М. : ИЭПП, 2006. – С. 9–13.
5. Fisher I. The Debt-Deflation Theory of Great Depression II / I. Fisher // *Econometrica*. – 1933. – Vol. 1, Octob. – P. 337–357.
6. Diamond D. W. Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity / D. W. Diamond, P. H. Dybvig // *Jour. of Political Economy*. – 1983. – Vol. 91, June. – P. 401–419.
7. Mishkin F. S. Understanding Financial Crises: A Developing Country Perspective / F. S. Mishkin. – NBER Working Paper 5600. – 1996.
8. A Nobel Prize for Asymmetric Information: The Economic Contributions of George Akerlof, Michael Spence, and Joseph Stiglitz [Electronic resource]. – Way of Access : <http://bbs.cenet.org.cn/uploadimages/2004416046223235.doc>
9. Guttentag J. Credit Rationing and Financial Disorder / J. Guttentag, R. Herring // *Jour, of Finance*. – 1984. – Vol. 39, Decemb. – P. 1359–1382.
10. Keeley M. C. Deposit Insurance, Risk and Market Power in Banking / M. C. Keeley // *American Economic Review*. – 1990. – Vol. 80, Decemb. – P. 1183–1200.

11. Kodres L. A Rational Expectations Model of Financial Contagion[Electronic resource] / L. Kodres, M. Pritsker. – Way of access: <http://www.federalreserve.gov/pubs/feds/1998/199848/199848pap.pdf>
12. Kaminsky G. On Crises, Contagion, and Confusion / G. Kaminsky, C. Reinhart // *Journal of International Economics*. – 2000. – Vol. 51. – Issue 1. – P. 145–168.
13. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры. Доклад в Институте экономики 6 февраля 1926 г. / Н. Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 1989. – С. 172–226.
14. Кондратьев Н. Д. Большие циклы экономической конъюнктуры. Избранные сочинения / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1993. – С. 24–83.
15. Туган-Барановский М. И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М. И. Туган-Барановский. – М. : Наука, РОССПЭН, 1997. – С. 277–330.
16. Петражицкий Л. И. Акции. Биржевая игра и теория экономических кризисов. Том 1. / Л. И. Петражицкий. – СПб., 1911. – 319 с.
17. Кузьменко В. П. Соціально-економічні цикли та антикризова політика [Електронний ресурс] / В. П. Кузьменко. // *Стратегічна панорама*. – 2005. – № 1. – Режим доступу : <http://www.niisp.gov.ua/vydanna/panorama/issue.php?s=ep013&issue=2005>.
18. Бизнес-цикл: сущность, причины и эффект [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://liberty-belarus.info/content/view/172/38/>.
19. Minsky H. The Financial Instability Hypothesis//Working Paper. –№ 74. –The Jerome Levy Economics Institute of BardCollege, 1992.
20. StetskyyV. Finansova nestabilnistjakfenomenneoliberalnoidoktrynyekonomichnohorozvytku[Electronic resource]/ V. Stetskyu. – Way of access: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Tmm/2011_36/13.pdf.
21. Лебедев А. Финансовые инновации как фактор возможной дестабилизации экономики: теория Хаймана Мински // *Вестник Финансовой академии*. – 2004. – №4. –С. 79–85.
22. Берзон Н.Финансовый кризис: причины возникновения и пути выхода[Электронный ресурс] / Н.Берзон. – Режим доступа : <http://www.rabe.ru/downloads/file/Berzon.ppt>.
23. Foster J. Monopoly-Finance Capital and the Paradox of Accumulation [Electronic resource] / J. Foster, R.McChesney // *Monthly Review*. – 2009. – № 5. – Way of access : <http://monthlyreview.org/2009/10/01/monopoly-finance-capital-and-the-paradox-of-accumulation/>.
24. Унковська Т. Системне розуміння фінансової стабільності: розв'язання парадоксів / Т. Унковська // *Економічна теорія* – 2009. – № 1. – С. 14-33.

25. Жереб В. Нестабільності світової фінансової системи в умовах ринку [Електронний ресурс]/ В. Жереб.– Режим доступу: my.som.org.ua/file/28701305567201.doc
26. Гуртов Д. Першоджерела фінансової нестабільності та причини у необхідності регулювання руху капіталу [Електронний ресурс]/ Д. Гуртов. – Режим доступу: <http://www.confcontact.com/2009specpr/gurtov.php>
27. Бойцун Н.Є. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / Н.Є.Бойцун, Н. В. Стукало. – 2-ге видання. – К.: Видавництво «Професіонал», 2005. – 336с.
28. Софіщенко І. Я. Міжнародні фінанси: навч. посіб. / І. Я. Софіщенко. – К.: МАУП, 2005. – 200с.
29. Долан Э. Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика [монография] / Э. Дж. Долан, К. Д. Кэмпбелл, Р. Дж. Кэмпбелл ; под ред. В. В. Лукашевича. – СПб. : Санкт-Петербург оркестр, 1994.–494 с.
30. Линдерт П. Х. Экономика мирохозяйственных связей: пер. с англ. / П. Х. Линдерт ; общ. ред. и предисл. О.В. Ивановой. –М. : Изд. группа«Прогресс» : Универс, 1992. – 514 с.
31. Salvatore D. International Economics / D. Salvatore. –6-th Edition. –New Jersey: Prentice Hall, 1998.
- 32.КругманП. Международнаяэкономика: Теорияиполитика: [учебник] = InternationalEconomics / П. Кругман, М. Обстфельд. –М. : Юнити, 1997. – 769 с.
33. Герст П. Сумніви в глобалізації / П. Герст, Г. Томсон ; [пер. з англ.]. – К.: К.І.С., 2002. – 306 с.
34. McKinnon R. The Rules of the Game: International Money in Historical Perspective / R. McKinnon // Journal of Economic Literature. – 1993. – №31. – Р. 1–40.
35. Eichengreen B. The International Money System in the (Very) Long Run / B. Eichengreen, N. Sussman // IMF Working Paper. – 2000. – WP/00/43. – Р.1–55.
36. Козюк В.В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури: [монографія] / В.В.Козюк. – Тернопіль: Видавництво Астон, 2005. – 512с.
37. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения / [подред. Л.Н. Красавиной]. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 576с.
38. Красавина Л.Н. Концептуальные подходы к реформированию мировой валютной системы / Л.Н. Красавина // Деньги и кредит. – 2010. – №5. – С. 48–57.
39. Франція за реформи світової валютної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ffru.com.ua/news/detail/Franciya_za_reformy_mirovoy_valyutnoy_sistem_y.html) від 08.10.2010 року.

40. Непрядкіна Н.В. Перспективи дедоларизації світової валютної системи / Н.В. Непрядкіна // Вісник Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна. –2011.– № 935. – С. 193–198.

41. Медведкина Е.А. Мировой рынок золота в условиях развития глобальной финансовой системы / Е.А.Медведкина, Э.М.Нестеренко // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_12/1/medved.pdf.

42. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма / пер. с англ. –М.: Инфра-М, 1996.

2.5. ДІЯЛЬНІСТЬ ФІНАНСОВО-ПРОМИСЛОВИХ ГРУП У НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІКАХ

Економіка України поступово інтегрується у світовий економічний простір, що потребує активізації інвестиційної діяльності та стимулювання інноваційного виробництва. Вітчизняні підприємства не мають можливості за власні кошти проводити реконструкцію виробництва, тому у числі інших факторів можна розглядати особливу роль фінансово-промислових груп (ФПГ) у стратегії інституційно-інноваційних перетворень. ФПГ здатні мобілізувати значні фінансові ресурси, спрямовуючи їх на вирішення масштабних інноваційно-інвестиційних завдань та забезпечити розвиток конкурентоспроможних галузей промисловості, стати локомотивами економічного розвитку.

2.5.1. Теоретичні підходи до визначення поняття та змісту діяльності фінансово-промислових груп

Першою основоположною працею у дослідженні природи системи фінансово-промислових груп, а також її поведінки й оточуючого середовища була робота відомого вченого-економіста Р. Гільфердинга «Фінансовий капітал» [6]. Питанням розвитку і функціонування ФПГ приділялась належна увага вчених-економістів. Різні аспекти існування великого бізнесу і його оточуючого середовища досліджено у роботах Дж. Гелбрейта, Е. Жамс, Ш. Жид, Ш.Рист. Ґрунтовні дослідження природи системи фінансово-промислових груп та її оточуючого середовища проводилися вченими-економістами, результати яких відображені у працях В. Бовикіна, О. Є.Кузьміна, О.Г. Мельник та ін.

Поступова еволюція фінансово-промислових груп перетворила їх на складну економічну систему, а їх діяльність має значний вплив на оточуюче середовище.

У світовій економічній науці не існує єдиного, нормативно визначеного поняття ФПГ. Так, Є.М. Воробйов та В.Г. Золотухін у своїй роботі наводять таке визначення: «ФПГ – це диверсифіковані структури корпоративного типу, утворені в результаті об'єднання капіталів підприємств, кредитно-фінансових та інвестиційних інститутів, а також інших організацій із метою максимізації прибутку і рентабельності, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, посилення конкурентоздатності на зов-

нішньому і внутрішньому ринках», де не враховується національне значення функціонування ФПГ [5].

Словник законодавчих термінів трактує поняття ФПГ як групу суб'єктів господарювання, що перебувають під безпосереднім чи опосередкованим контролем юридичної або фізичної особи (групи осіб), пов'язаних між собою юридичними та господарськими відносинами з метою створення найбільш сприятливого фінансового середовища для реалізації великомасштабних бізнес-проектів і програм, а саме: максимальної концентрації в рамках однієї бізнес-структури економічного потенціалу пріоритетних галузей економіки, формування цінової політики, встановлення максимального контролю за ринком виробництва та збуту продукції й поширення сфери впливу цієї структури на інші галузі економіки [15].

На думку В.А.Лаптева: «ФПГ – це сукупність юридичних осіб, що діють як основні та дочірні компанії й повністю або частково об'єднали свої матеріальні та нематеріальні активи (система участі) на основі договору про створення фінансово-промислової групи з метою технологічної або економічної інтеграції для реалізації інвестиційних та інших проектів і програм, що направлені на збільшення конкурентоздатності та розширення ринків збуту товарів і послуг, підвищення ефективності виробництва, створення нових робочих місць» [11].

Найчастіше фінансово-промисловими групами вважають диверсифіковані багатофункціональні структури, створені на основі об'єднання капіталів підприємств, кредитно-фінансових установ та інших організацій із метою максимізації прибутку, підвищення ефективності виробничих і фінансових операцій, посилення конкурентоздатності на внутрішньому і зовнішньому ринках, зростання економічного потенціалу всієї групи у цілому і кожного із її учасників окремо. ФПГ, які охоплюють промислові підприємства, дослідні організації, торговельні фірми, банки та інші структури й засновані на внутрішніх договірних відносинах, стали своєрідним каркасом ринкової економіки багатьох країн.

Мета створення усіх фінансово-промислових груп – об'єднання інтересів фінансових інститутів і промислово-торгівельних підприємств у межах спільної реалізації інвестиційних проектів. Об'єднання декількох підприємств шляхом купівлі банком контрольного пакету акцій за відсутності довгострокового спільного фінансування інвестиційних проектів неможливо вважати фінансово-промисловою групою [14].

Відмінними ознаками фінансово-промислової групи є:

- 1) обов'язкова наявність банків, інших фінансово-кредитних установ і промислових організацій;
- 2) наявність головної, центральної компанії;
- 3) державна експертиза організаційного проекту;
- 4) державна реєстрація як фінансово-промислової групи [1].

Основним мотивом входження підприємств до ФПГ є налагодження вигідних технологічних і господарських зв'язків, перспектива спільної реалізації пріоритетних загальнонаціональних програм, можливості поповнення оборотних коштів і технічне переоснащення виробництва, освоєння довгострокових і перспективних інвестиційних проектів, отримання державної підтримки.

Створення фінансово-промислових груп здійснюється декількома способами:

- 1) за способом формування:
 - з ініціативи учасників;
 - за рішенням державних органів;
 - на основі міжурядових угод;
- 2) за типом організаційної побудови:
 - горизонтальні – об'єднання багатопрофільних виробництв;
 - вертикальні – об'єднання з технологічних ланцюжків;
 - конгломерати;
- 3) за формою власності:
 - приватні;
 - змішані;
 - державні;
- 4) за способом внутрішньо-групового управління:
 - холдинг;
 - асоціація;
 - консорціум;
 - акціонерне товариство;
- 5) за територіальними кордонами здійснення виробничої діяльності:
 - транснаціональні;
 - міжрегіональні;
 - регіональні;
- 6) залежновід галузевої приналежності фінансово-промислові групи:
 - галузеві;
 - міжгалузеві;
- 7) за ступенем диверсифікації розрізняють:
 - монопрофільні;
 - багатопрофільні [1].

Більшість сучасних фінансово-промислових груп характеризується багатогалузевою спрямованістю, тобто диверсифікацією діяльності, що дозволяє оперативного реагувати на зміни ринкової кон'юнктури. Разом з тим, незважаючи на цю тенденцію, спостерігається створення і функціонування фінансово-промислових груп із вираженою спеціалізацією. Насамперед це формування фінансово-промислових груп на основі технологічно пов'язаних підприємств. Це дає можливість максимально концентрувати

матеріальні та фінансові ресурси на одному або декількох напрямках, що дають найбільший ефект. Такий підхід виправданий у випадках формування ФПГ на основі підприємств технологічно передових, наукомістких галузей, які визначають пріоритетні напрями науково-технічного прогресу. В основному більшість таких фінансово-промислових груп формується в паливно-енергетичному комплексі, електронній промисловості та ін. Це дозволяє, не порушуючи галузевої спеціалізації, розширювати сферу функціонування ФПГ за рахунок проникнення в суміжні сфери діяльності.

Характеристика діяльності ФПГ, їх універсалізація або спеціалізація залежать від ступеня розвиненості ринкових відносин у країні. Аналіз світових тенденцій дає підстави вважати, що діяльність ФПГ дає змогу підвищити ефективність функціонування господарської системи країни, бо в рамках ФПГ досягається:

1) концентрація грошових, матеріальних, науково-технічних, трудових, інформаційних ресурсів, необхідних для закріплення тенденції до економічного зростання та збільшення інвестицій у науково-технічний розвиток;

2) формування ефективного механізму самофінансування учасників ФПГ, оскільки в результаті інтеграції економічних, організаційних, технологічних та інтелектуальних потенціалів учасників ФПГ забезпечуються реальні механізми самофінансування, нарощування інвестиційних ресурсів для високоефективних виробництв;

3) підвищення економічної стабільності учасників групи у зв'язку зі створенням можливостей для надання допомоги збитковим підприємствам, які є незамінними в технологічному ланцюзі виготовлення кінцевої продукції;

4) покращення кредитного обслуговування підприємств групи банками, які входять до складу ФПГ, через надання кредитів під більш низькі порівняно з ринковими відсотки, можливість пролонгування строку повернення кредиту, участь банку в проектному фінансуванні;

5) можливість за рахунок високої концентрації капіталу реалізувати масштабні науково-технічні розробки, створювати найбільш складні технічні і технологічні системи;

6) взаємодія фінансового, промислового та інтелектуального капіталу створює можливість формування міжнародних коопераційних зв'язків на основі створення транснаціональних промислово-фінансових груп [1].

Сучасні фінансово-промислові групи є універсальними за характером діяльності та транснаціональними за її масштабами, в які входять на основі акціонерних, фінансових, а також ділових зв'язків промислові фірми, банки та інші фінансові інститути, торговельні і будівельні компанії, а також компанії, які належать до інших галузей господарства. Тому серед величезного різноманіття форм взаємодії взаємозалежних партнерів є традиційні

концерни на чолі з великою промисловою корпорацією («General Motors», «El du Pont de Nemours», «General Electric», «Ford Motors», «AT & T», «IG Farben Industry», «Flik», «Thyssen-Oppenheimer», «Fiat» і т.д.), групи, сформовані навколо кредитно-фінансових інститутів, («Chase», «Morgan», «Mellon» в США або «Deutsche Bank AG», «Dresdner Bank AG» в Німеччині і т.д.) і включають в свій склад підконтрольні виробничі підприємства, холдингові компанії (наприклад, південнокорейські «чеболі» – «Daewoo», «Samsung», «LG International», «Hyundai» та ін.). Крім того, існують і універсальні багатогалузеві об'єднання – ділові групи, які отримали найбільше поширення в Японії («Mitsubishi», «Mitsui», «Sumitomo», «Dai-Ichi Kangyo», «Fuji», «Sanva»).

Для сьогоденних високоінтегрованих корпоративних об'єднань – фінансово-промислових груп, які концентрують значну частину ВВП в своїх руках, – став характерним економічний контроль не над окремими галузями господарства і секторами підприємницької діяльності, а над усією національною економікою, що надає їм статус центрів економічної влади [2].

2.5.2. Світовий досвід функціонування фінансово-промислових груп

Сучасна міжнародна економіка демонструє різноманітні форми організаційно-господарської взаємодії між підприємствами і побудови на їх основі промислово-фінансових груп. Серед великої кількості форм ФПГ є як традиційні концерни на чолі з потужною промисловою корпорацією, так і універсальні міжгалузеві фінансово-промислові об'єднання, що сформувались навколо банків. Розглянемо найбільш типові моделі ФПГ.

1) Американські фінансово-промислові конгломерати, які є найвищою формою організації ФПГ в США. Важлива особливість таких структур – це наявність міцної системи кредитно-фінансових закладів, яка включає не тільки банки, а й трастові компанії, пенсійні та інвестиційні фонди, ощадні асоціації. Так, комерційні банки «Морган Гаранті траст компанії», «Лемен бразерс», «Банк оф Америка» взяли участь у 80% угод, пов'язаних з поглинанням дрібних фірм.

На сьогодні у США поширені два основні типи ФПГ, що розрізняються між собою центром, навколо якого об'єднується вся група. У першому випадку консолідуючим ядром ФПГ є банківський холдинг, а в другому – виробничо-технологічний комплекс.

Найбільш відомими є каліфорнійські та техаські ФПГ, які спеціалізуються в нафтодобувній, авіакосмічній та банківській сферах. Такі угруповання характеризуються великим ступенем централізації управління фінансово-господарською діяльністю учасників ділової групи. Також відомими є ФПГ США, основу яких становлять потужні фінансові інститути, є групи «Чейза», «Моргана», «Мелона» та ін. Серед великих промислових

корпорацій слід назвати «Дженерал моторс», «Дженерал електрик», «Форд моторс» та ін. Показово, що до групи «Дженерал моторс» входить більше 200 заводів у США, 12 – у Канаді і 32 підприємства в інших країнах світу, що виробляють близько 15% світового випуску автомобілів [12].

2) Японські ФПГ (сюдани) функціонують у формі комплексу незалежних промислових і банківських монополій, пов'язаних між собою системою господарських зв'язків. Сюдани – це самодостатні, універсальні багатогалузеві економічні комплекси, що включають в організаційну структуру фінансові установи (банки, страхові та трастові компанії), торговельні фірми, а також виробничі підприємства різних галузей народного господарства.

Економіку Японії практично повністю контролюють шість великих ФПГ: «Міцубісі», «Міцуй», «Суміто», «Фуйо», «Санва», «Дайті Канге». Вони об'єднують 157 промислових і 24 фінансові компанії. Крім того, ці ФПГ побічно, через акції, контролюють близько 6 тис. фірм, що не входять до їх складу. Так, «Санва» контролює 1034 фірми за межами своєї ФПГ.

Промислові об'єднання ФПГ побудовані, як правило, за принципом вертикальної інтеграції («кейрецу»). Під егідою головної фірми – безліч підпорядкованих їй дочірніх (разом вони створюють свого роду верхній ярус вертикальної інтеграції). Всього таких ярусів налічується до чотирьох, оскільки більшість дочірніх стосовно головної фірми мають під своїм контролем інші. Варіанти відсоткового співвідношення акціонерного капіталу можуть бути різними – від 10 до 50%. Так, головна фірма кейрецу – «Тойота», що входить до складу ФПГ «Міцуй», – об'єднує під своїм контролем 15 компаній, які займаються виробництвом компонентів, автомобілів, фундаментальними дослідженнями, експортом та імпортом сировинних продуктів [19].

3) Південнокорейські ФПГ (чеболі) зосереджують увагу на виготовленні наукомісткої продукції. У складі цих об'єднань формуються науково-дослідні та проектно-технологічні інститути, тому ФПГ Південної Кореї є фінансовими науково-промисловими групами. Нині на світовому ринку корейські ФПГ витісняють транснаціональні компанії американського, японського і західноєвропейського походження. Південнокорейські ФПГ характеризуються також високим рівнем диверсифікації. У кожній з них представлені провідні галузі промисловості. Наприклад, ФПГ «Самсунг» працює більше ніж у двадцяти галузях промисловості (проекування і будівництво об'єктів у різних сферах; виробництво добрив, синтетичних волокон, каучуку та інших хімічних товарів; приладобудування та електроніка; машинобудування; нафтопереробка; авіабудування та ін.).

4) ФПГ у Німеччині формуються, як правило, на основі потужних банків, яким належить провідна роль у процесі інтеграції промислового і банківського капіталу. Прикладами є фінансова група Німецького банку

(«Deutsche Bank AG») з концернами «Сіменс», «Ганіель», «Байер», «Хеш», «Хенкель», «Хортен»; фінансова група Дрезденського банку з концернами «Фольксвагенверк», «Круглі», «Шикеданц», «Грундіг», «Откер». Одночасно з промисловістю ФПГ створюються у торгівлі, сільському господарстві, сфері послуг [13].

ФПГ, відрізняючись принципами інтеграції, універсалізацією чи спеціалізацією, починають своє формування, групуючись навколо банку, промислової корпорації або сімейної групи (табл. 2.5.1).

Таблиця 2.5.1

Типи фінансово-промислових груп Німеччини, Японії та Швеції[13]

Згруповані навколо банку	Згруповані навколо промислової корпорації	Сімейні групи
Німеччина		
«Дойче банк», «Басф», «Флік»	«Даймлер-Бенц», «Крупп», «Гамбург Ландесбанк»	«Маннессман», «Тиссен»
Японія		
«Міцубісі», «Ніппон Стіл»	«Міцуді», «Хітачі»	«Сумітомо», «Ніссан», «Тойота»
Швеція		
«СНБ», «Дункер»	«Густавссон Ландберг», «Мобіліа Норберг»	«Олссон Нордст'ерман», «Пенсер Стенбек»

У банківській системі теж поширюються процеси транснаціоналізації. Для забезпечення діяльності ФПГ банки повинні мати відповідні можливості, тобто досягти високого рівня міжнародної концентрації і централізації капіталу та валютно-кредитних ресурсів. Такі банки перетворюються на потужні транснаціональні банки, що здійснюють міжнародні операції через складну мережу тісно інтегрованих іноземних відділень, філій і агентств, які знаходяться в основних фінансових центрах світу, а також на національних ринках провідних країн. Найбільші транснаціональні банки сконцентровані у трьох основних регіонах: США, Західній Європі і Південно-Східній Азії.

Серед сучасних тенденцій розвитку ФПГ можна виділити провідну: посилюється універсалізація багатогалузевого характеру їх діяльності. Ця тенденція характерна для таких країн, як США, Німеччина, Франція, Італія, Швеція, Швейцарія. Тенденція універсалізації діяльності підвищує конкурентоспроможність вже існуючих ФПГ та створює перешкоду для виникнення нових ФПГ.

Таким чином, світовий досвід розвитку ФПГ свідчить про те, що:

1) в сучасних умовах великий бізнес використовує форму існування в вигляді ФПГ для підвищення конкурентоспроможності всіх підприємств групи;

2) розширення складу ФПГ за рахунок приєднання нових підприємств дозволяє зберігати сегменти ринку, стимулює розвиток малого та середнього бізнесу;

3) конкурентна боротьба між ФПГ змушує їх ініціювати великі інвестиційні проекти та стимулювати розвиток науково-технічного прогресу.

Разом з тим, стосовно України світовий досвід створення та розвитку ФПГ в Японії, Німеччині та США не повинен механічно переноситися на національну економіку.

2.5.3. Характеристика діяльності промислово-фінансових груп в Україні

Загальні правила створення і діяльності промислово-фінансових груп були зазначені в ст.125 Господарського кодексу України. Основними нормативно-правовими актами, що регулюють правовий статус промислово-фінансових груп (ПФГ) в Україні, є Закон України «Про промислово-фінансові групи в Україні» від 21.11.1995 р. Відповідно до українського законодавства, промислово-фінансова група (ПФГ) – об'єднання, до якого можуть входити промислові підприємства, сільськогосподарські підприємства, банки, наукові і проектні установи, інші установи та організації всіх форм власності, що мають на меті отримання прибутку, та яке створюється за рішенням уряду України на певний термін із метою реалізації державних програм розвитку пріоритетних галузей виробництва і структурної перебудови економіки України, включаючи програми згідно з міждержавними договорами, а також виробництва кінцевої продукції. Розбіжність у термінології пояснюється статусом таких об'єднань. ПФГ – створюються з допомогою держави, ФПГ – без її втручання. У складі ПФГ може бути тільки одне головне підприємство. Право діяти від імені ПФГ має виключно головне підприємство ПФГ. Учасниками ПФГ визнаються юридичні особи, що підписали договір про створення ПФГ, і заснована ними центральна компанія ПФГ або основне і дочірнє товариства, що утворюють ПФГ. До складу ПФГ можуть входити комерційні і некомерційні організації, у тому числі й іноземні, за винятком суспільних і релігійних організацій (об'єднань). Участь більш ніж у одній ПФГ не допускається.

Верховна рада в 2010 р. скасувала закон про промислово-фінансові групи в Україні, який було прийнято 1996 р. У пояснювальній записці до документу наголошується, що існування прийнятого 1996 р. закону про промислово-фінансові групи в Україні є недоцільним як із юридичної, так і з економічної точок зору.

Також у документі наголошується, що відповідно до цього закону промислово-фінансова група – це об'єднання, до якого можуть входити суб'єкти господарювання всіх форм власності, які створюються за рішенням Кабінету міністрів на певний термін із метою реалізації державних програм.

Господарський кодекс визначає, що промислово-фінансові групи не є юридичними особами і не підлягають державній реєстрації як суб'єкт господарювання.

Таким чином, промислово-фінансові групи є лише економічною формою взаємодії відповідних фінансових і промислових організацій.

У складі ПФГ може бути тільки один банк. Головним підприємством ПФГ не можуть бути торговельне підприємство, транспортне підприємство, підприємство у сфері громадського харчування, побутового обслуговування, матеріально-технічного постачання, банк, фінансово-кредитна установа. Створення ПФГ забороняється у сфері торгівлі, громадського харчування, побутового обслуговування населення, матеріально-технічного постачання, транспортних послуг.

Узагальнений склад промислово-фінансової групи подано на рис. 2.5.1.

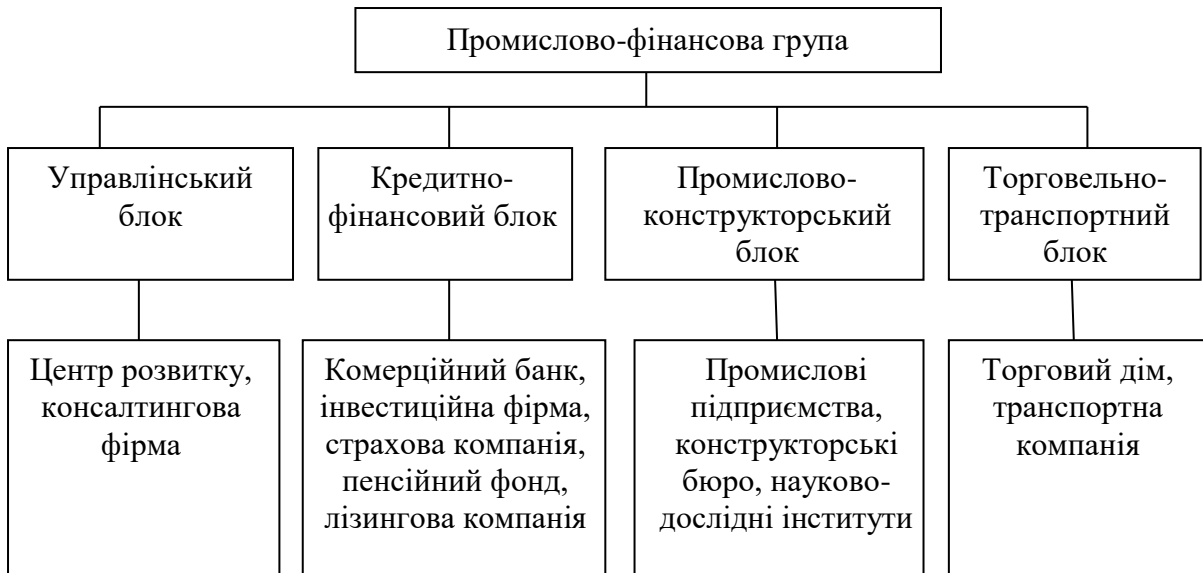


Рис. 2.5.1. Узагальнений склад промислово-фінансової групи [20]

В Україні продовжується процес концентрації та інтеграції капіталів різних сфер господарської діяльності у формі нових організаційно-господарських структур – ФПГ. За умов нестачі фінансових ресурсів у невеликих підприємств саме ФПГ мають можливість його акумуляції та мобілізації. Саме ФПГ формують попит і пропозицію на ринку, визначають умови ціноутворення, реалізують глобальні інвестиційні програми.

Процес формування ФПГ в вітчизняній економіці йде за двома напрямками: товарним і галузевим. Під товарним мається на увазі об'єднання підприємств з метою виробництва переважно одного визначеного товару. Такі ФПГ в основному налагоджують виробничий ланцюжок, не роблять суттєвого внеску в розвиток інноваційного виробництва та належать до спеціалізованих ФПГ. Таке об'єднання має свої переваги (більш мобільні фінансові ресурси) та недоліки (результат його діяльності залежить від попиту на дану групу товарів).

Під галузевим напрямом мається на увазі об'єднання найрізноманітніших організацій та підприємств, кожне з яких має різні напрями виробництва та можливості для формування інноваційного виробництва. Цей напрям формування ФПГ відбувається за типом диверсифікованої галузі і є найбільш поширеною формою у світовій практиці. Така організація ФПГ має переваги у більшій стійкості у довготерміновій перспективі, однак має і певні труднощі з оптимізацією розміщення тимчасово вільних фінансових ресурсів.

Формування ФПГ в Україні відбувається повільними темпами, що пов'язано, в першу чергу, зі слабкістю українського банківського капіталу порівняно з промисловим. Проте процес концентрації та централізації капіталу у фінансово-промислових групах в Україні триває.

В Україні функціонують близько 100 фінансово-промислових груп. Серед них можна виділити 5 найбільших ФПГ:

1) «Приват» – 1089 компаній. Дніпропетровська структура, очолювана Ігорем Коломойським. Займається банківським бізнесом («Приват-Банк»), нафтопереробкою та нафтотрейдингом («Сентоза ойл», «Укрнафта» (частково), «Нафтохімік Прикарпаття», низка регіональних нафтових компаній), металургією (виробництво ферросплавів та коксу), меншою мірою – хімічною промисловістю та будівництвом;

2) «Систем Кепітал Менеджмент» («СКМ») – 809 компаній. Є найбільш диверсифікованою і найвпливовішою в українській економіці компанією, що управляє корпоративними активами Рината Ахметова. «Систем Кепітал Менеджмент» створила наступні галузеві холдинги: «Метівест» (гірничо-металургійний сектор), «Донбаська паливно-енергетична компанія» (енергетичний сектор), «Еста Холдинг» (нерухомість), «Фарлеп-Інвест» (телекомунікаційний сектор). Окрім того, СКМ володіє і управляє активами в інших секторах бізнесу, включаючи видобуток глини, роздрібну торгівлю, торгівлю нафтопродуктами тощо. Активи в харчовій промисловості включають донецький «Сармат», Дніпропетровський пивоварний завод «Дніпро» тощо. Має власну банківську мережу: «Донгорбанк» та Перший український міжнародний банк (ПУМБ). Володіє футбольним клубом «Шахтар», видавничим проектом «Сьогодні» та ТРК «Україна»;

3) індустріальний союз Донбасу («ІСД») – 342 компанії. Група, очолювана донецькими бізнесменами Сергієм Тарутою та Віталієм Гайдуком. Основні активи групи – в металургії: Дніпропетровські (ім. Дзержинського та ім. Петровського) та Алчевський металургійні комбінати, металургійний комбінат «Dunaferr» (Угорщина) тощо. Група присутня на ринку промислового машинобудування: Слов'янський завод важкого машинобудування, консорціум «Укріндустрія» тощо. Володіє також низкою вугільних шахт Донбасу, готельними комплексами «Вікторія» (Донецьк) та «Ялта-Інтурист», футбольним клубом «Металург» (Донецьк);

4) «Інтерпайп» – 242 компанії. Структура Віктора Пінчука. Назва походить від одного з основних профільних бізнесів – виробництва труб. До інших напрямів належать металургія (Дніпроспецсталь, Нікопольський завод феросплавів) та машинобудування. Структура володіє потужними медійними ресурсами (загальнонаціональні телеканали «Новий», «СТБ», «ІСТV»). «Інтерпайп» здійснює свою діяльність також у харчовій промисловості, сільському господарстві. До складу групи входять енергогенеруючі та фінансові компанії.

5) УкрСиббанк. Харківська група, очолювана Олександром Ярославським. Спеціалізується на банківському бізнесі («УкрСиббанк»), металургії (Українська металургійна компанія, Марганецький рудоремонтний завод), хімічній промисловості («АЗОТ», «Хімволокно», «Росава»), будівництві. До складу групи входять також підприємства машинобудування та сільського господарства, фінансові компанії. Контролює понад 50% випуску мінеральних добрив в Україні.

Також значну роль в економіці України відіграють ще 11 наступних ФПГ:

- 1) «Фінанси та Кредит» – 314 компаній;
- 2) агрохолдинг «Авангард» – 307 компаній;
- 3) «Континіум» – 224 компанії;
- 4) «Енегетичний стандарт» – 196 компаній;
- 5) «Group DF» – 172 компанії;
- 6) «УІГ» – 136 компаній;
- 7) «Донецьксталь» – 114 компаній;
- 8) «Смарт Груп» – 105 компаній;
- 9) «ТАС» – 70 компаній;
- 10) «Укрпідшипник» – 63 компанії;
- 11) «Лукойл» – 28 компаній.

Залежно від типу організації в Україні розрізняють такі ФПГ:

▪ вертикально інтегровані – з підприємствами, функціонуючими за принципом замкнутого технологічного ланцюжка. Прикладами таких ФПГ є група «Арселор Міттал», Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча, група «Приват», «ІСД», концерн «Енерго»;

- горизонтально інтегровані, які об'єднують підприємства з повним технологічним циклом у декількох галузях. Прикладами таких ФПГ є компанія «Систем Кепітал Менеджмент», корпорація «Індустріальний союз Донбасу»;

- конгломеровані – різні технологічно не пов'язані між собою підприємства фінансового контролю з боку управляючої чи головної компанії. Прикладами таких ФПГ є корпорація «Інтерпайп», «УкрАВТО», концерн «Укрпромінвест».

Основними видами діяльності ФПГ України є гірничовидобувна, вугільна, харчова, будівельна, металургійна, хімічна промисловість, банківський та страховий бізнес, машинобудування, нафтовидобуток та нафтопереробка і торгівля нафтопродуктами, агропромисловий сектор, енергетика.

Найбільші і найвпливовіші ФПГ України історично виявились зосередженими або пов'язаними із сектором чорної металургії. Частка цих ФПГ серед 15 найбільших ФПГ України становить близько 70%. До них належать як промислові, так і банківські групи, серед яких «ІСД», «Інтерпайп» та «СКМ». Значну роль у секторі чорної металургії також відіграють дві банківські групи – «Приват» та «УкрСибБанк».

Економісти та політологи також класифікують українські ФПГ за територіально-політичною ознакою. Така класифікація не є універсальною, оскільки задля вирішення тактичних задач між ФПГ можуть виникати ситуативні альянси і вона обумовлена національною специфікою України.

Українські ФПГ представляють собою наступні політико-економічні групи з розгалуженими політичними структурами:

- донецька («System Capital Management», «Індустріальний союз Донбасу»);
- дніпропетровська («Приват», «Інтерпайп»);
- київська («Укрпромінвест»);
- харківська («УкрСибБанк»).

Особливу роль в Україні ФПГ відіграють у експортоорієнтованих галузях, а саме: металургії, енергетиці, машинобудуванні, хімічній промисловості. Також ФПГ поширили свою діяльність на харчову промисловість та сільське господарство.

Провідні ФПГ України значно різняться між собою за впливом в економіці і політиці. Якщо група домінує у політиці, то її вплив на економіку також значний.

Найбільш залежним від іноземного капіталу є «Енергетичний стандарт», найменш залежними – «СКМ» та «ІСД». При цьому саме ці групи виявляють найбільшу активність у придбанні виробничих активів за кордоном [18].

До цього часу у вітчизняних науковців немає одностайної думки щодо ролі ФПГ у економічному розвитку нашої країни. З одного боку, великі

промислово-фінансові корпорації є певною перевагою у конкурентній боротьбі з експансією іноземних компаній. Діяльність національних ФПГ є протидією присутнім на вітчизняному ринку зарубіжним компаніям (їх присутність у капіталі стратегічно важливих підприємств може загрожувати економічній безпеці країни). Тому орієнтація на створення ефективних вітчизняних ФПГ, здатних працювати в умовах загострення міжнародної технологічної конкуренції, дасть можливість уникнути загрози поступового перетворення вітчизняних підприємств у периферійні виробничі потужності для обслуговування іноземних ТНК. З цієї точки зору, для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних виробників на міжнародних ринках товарів та послуг та забезпечення захисту національних інтересів необхідно існування національних ФПГ. Саме ФПГ можуть стати своєрідним «локомотивом» на шляху ефективної трансформації української економіки.

Звісно, для цього ФПГ мають функціонувати в тісному зв'язку з державними структурами, реалізуючи пріоритетні державні та регіональні програми розвитку економіки. Співпрацюючи з ФПГ, держава може проводити певну макроекономічну політику.

Крім того, ще одним позитивним наслідком діяльності ФПГ в Україні розглядається посилення національної банківської системи. Банки, що знаходяться у складі ФПГ, розширюють свою ресурсну базу, спектр банківських послуг та зрештою можуть сприяти підвищенню стабільності всієї банківської системи країни у цілому.

Світовий досвід свідчить про високу соціальну активність ФПГ. Мова йде про соціальні інвестиції – програми, спрямовані на соціально-економічний розвиток територій, на яких розташовані підприємства ФПГ. Зазвичай соціальні інвестиції включають у себе партнерські соціально орієнтовані проекти бізнесу, місцевої влади і некомерційних організацій. Така діяльність задовольняє взаємні інтереси, в тому числі – й інтереси фірми, пов'язані з перспективами її розвитку. Розрізняють три основні види соціальних інвестицій: спонсорство, патронаж і благодійність.

Спонсорство передбачає взаємовигідну співпрацю, реалізацію спільного проекту або програми. Спонсорські стосунки зазвичай оформлюються договором, в основі якого лежить типовий договір про спільну діяльність, в якому зазначаються взаємні права та зобов'язання сторін. Спонсорська підтримка стосується не стільки структур (організацій, установ), скільки конкретних проектів і програм. Патронаж – фінансове і організаційне заступництво, яке чиниться на стабільній і довгостроковій основі. Патрунуються конкретні установи та організації, окремі особи. Найпоширеніші організаційно-правові форми патронажу – співзасновництво (членство, membership) і створення фондів підтримки (фонд підтримки та розвитку

театру, музею, навчального закладу). Благодійність є проявом філантропії без фінансових та інших зобов'язань з боку тих, хто отримує підтримку.

В Україні розвитком соціальної сфери найбільш активно займається «Інтерпайп». Найактивнішими у розвитку регіону є «СКМ».

Таким чином, використовуючи свої конкурентні переваги, ФПГ здійснюють певний позитивний вплив на економіку країн, особливо країн із трансформаційною економікою та країн, що розвиваються. Крім того, наявність діючих ФПГ сприяє покращенню інвестиційного клімату, оскільки ФПГ для інвесторів є більш надійними партнерами, що, в свою чергу, сприяє залученню ресурсів до країни.

Разом з тим, існують певні суперечності науковців щодо оцінки наслідків діяльності ФПГ в Україні. Так, висловлюється думка про те, що діяльність ФПГ в Україні сприяє закріпленню монополій та може стати перешкодою для подальшого розвитку країни. Існує припущення, що діяльність ФПГ за своєю природою не сумісна з чесною конкуренцією, сприяє непрозорості та корупції та, навпаки, відштовхує іноземних інвесторів.

Також до негативних наслідків діяльності ФПГ належить і те, що відбувається зрощення політичного та економічного компонентів, держава перетворюється на інструмент бізнесу: у владних та законодавчих органах ФПГ створюють свої «групи впливу». При цьому обов'язковою умовою є залучення механізмів тінізації та корупції, а також використання власних медіа-ресурсів. В першу чергу, це стосується друкованих ЗМІ, телеканалів, у меншій мірі – інтернет-видань. ЗМІ перетворилися, по суті, на потужний засіб лобізму на загальногромадянському рівні інтересів ФПГ. Партійна (електоральна) та масмедійна підтримка з інструментів громадянського суспільства перетворилися на своєрідний товар, в обмін на який бізнес-групи одержували патронат влади, пільги й преференції. Головна ж проблема полягає в тому, що національний великий бізнес орієнтується не на реалізацію моделі конкурентоспроможної національної економіки, а на свої інтереси та чужі ресурси, точніше – їх транзит, імпорт чи на взаємопов'язаний експорт-імпорт [17].

Наступним негативним наслідком впливу діяльності ФПГ на економіку України є використання офшорних компаній для мінімізації податкових платежів та виведення коштів. Найбільше закордонних компаній має група «Приват». За даними податківців, у групі Ігоря Коломойського та Геннадія Боголюбова 97 компаній-нерезидентів. Як відомо, «Приват» є фактичним монополістом на українському ринку феросплавів. Акціями всіх названих підприємств володіють фірми-нерезиденти, тому Антимонопольний комітет України не може офіційно надати «Привату» статус монополії, оскільки всі підприємства записані на кіпрські офшори, які ніяк не пов'язані між собою. На другому місці – «Енергетичний стандарт» Костянтина Григоришина, який має 34 фірми-нерезиденти. Третьою ФПГ за кіль-

кістю закордонних фірм є «СКМ» Рината Ахметова. До групи СКМ належать 25 компаній-нерезидентів. Експерти визнають, що структура власності СКМ є більш прозорою, ніж, наприклад, «Привату». На четвертому місці – група «Фінанси та Кредит» Костянтина Жеваго – 23 компанії-нерезиденти. П'яте місце посідає «Інтерпайп» Віктора Пінчука. Ця фінансово-промислова група має 21 фірму-нерезидента [21].

Зваживши всі «за» та «проти», ми доходимо висновку, що діяльність ФПГ може бути корисною для країни за умов посилення державного регулювання (як свідчить досвід США, ЄС, Японії), яке повинно бути направлено проти монопольної поведінки, а не проти концентрації як такої. Тобто за умов належного державного регулювання ФПГ дійсно стають генератором зростання національної економіки.

Список використаних джерел

1. Алексеев І. В. Побудова оптимальної структури інвестицій учасників ФПГ / І. В. Алексеев. – Львів : ЛП, 2006. – 346 с.
2. Антонюк Л. Л. Міжнародна конкурентоспроможність країн: теорія та механізм реалізації / Л. Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2004. – 275 с.
3. Баюра Д. О. Соціальне інвестування як вищий рівень корпоративної соціальної відповідальності / Д. О. Баюра // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 01/2011. – Вип.24. – С. 212–218.
4. Бовыкин В. И. Новый менеджмент. Управление предприятиями на уровне высших стандартов : теория и практика эффективного управления / В. И. Бовыкин. – М. : Экономика, 1997. – 368 с.
5. Воробйов Є. М. Перспективи розвитку транснаціональних фінансово-промислових груп на пострадянському просторі / Є. М. Воробйов, В. Г. Золотухін // Вчені записки Харківського гуманітарного інституту «Народна українська академія». – 2003. – Том 9. – С.261–268.
6. Гільфердинг Р. Фінансовий капітал / Р. Гільфердинг. – М. : Политиздат, 1959. – 508 с.
7. Гэлбрейт Дж. Новое индустриальное общество / Дж. Гэлбрейт ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1969. – 480 с.
8. Жамс Э. История экономической мысли XX века/ Э. Жамс ; пер. с фр. – М.: Изд-во иностр. лит., 1959. – 572 с.
9. Жид Ш. История экономических учений / Ш. Жид, Ш. Рист ; пер. с англ. – М. : Экономика, 1995. – 543 с.
10. Кузьмін О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту : навч. посібн. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – Львів : Інформаційно-видавничий центр «ІНТЕЛЕКТ» при націон. ун-ті «Львівська політехніка», 2002. – 228 с.

11. Лаптев В. А. Предпринимательские объединения: холдинги, финансово-промышленные группы, простые товарищества / В. А. Лаптев. – М. : Волтерс Клувер, 2008. – 94 с.
12. Мильнер Б. З. Теория организации / Б. З. Мильнер – 5-е изд., перераб. и доп. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 720 с.
13. Орехов С. А. Менеджмент финансово-промышленных групп : учебно-практическое пособие / С. А. Орехов, В. А. Селезнев. – М. : МЭСИ, 2005. – 176 с.
14. Поліщук О. А. Роль фінансово-промислових груп в активізації інвестиційної діяльності країни [Електронний ресурс] / О. А. Поліщук, Ю. П. Гриньова. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2012/Economics/4_97097.doc.htm
15. Професійна юридична система Мега-Нау [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1078.23281.0>.
16. Процун Н. М. Зарубежный опыт функционирования финансово-промышленных групп и возможности его имплементации в Украине / Н. М. Процун // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия: «Экономика и Управление». – 2012. – Т. 25 (64), № 1. – С. 154–162.
17. Рейтерович І. Політичний вимір діяльності ФПГ у державах перехідного типу / І. Рейтерович // Політичний менеджмент. – 2005. – № 1 (10). – С. 70–77.
18. Стожок О. З. Фінансово-промислові групи в Україні та організаційні механізми їх удосконалення [Електронний ресурс] / О. З. Стожок // Вісник Житомирського державного технологічного університету. Економічні науки. – 2009. – № 1 (47). – Режим доступу: http://www.ztu.edu.ua/ua/science/publishing/visnik/econom/1_47/47.pdf
19. Уманців Г. Фінансово-промислові групи у структурі сучасної економіки / [Г. Уманців, Ю. Уманців](#) // Підприємництво, господарство і право. – 2006. – № 5. – [С.104–108](#).
20. Челомбітько Т. В. Розвиток фінансово-промислових груп в національній економіці / Т. В. Челомбітько. – Економіка та управління національним господарством. Проблеми економіки. – 2012. – № 4 – С. 40–43.
21. Щербина С. Закордонні компанії та «офшорки» олігархів. Список ДПС [Електронний ресурс] / С. Щербина // Економічна правда. – Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2012/04/6/320831/>.

2.6. ТРАНСНАЦІОНАЛІЗАЦІЯ ТУРИСТИЧНОГО БІЗНЕСУ ЯК НАПРЯМ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН _____ ■

Однією з характеристик, що визначають на сьогодні розвиток світової економіки, є її глобалізація, яка не лише змінила сам виробничий процес, інтернаціоналізувала чинники, технології та засоби виробництва, що дозволило в межах одного процесу створення вартості використовувати комплекс переваг різних національних економічних систем, а й трансформувала такі фундаментальні макро- та мікроекономічні принципи й засади, як конкуренція, ціноутворення, державне регулювання і таке інше.

Міжнародний туризм із самого початку свого виникнення знаходиться в авангарді глобальних тенденцій трансформації міжнародних економічних відносин, насамперед тому, що як вид діяльності він передбачає залучення до виробничого процесу факторів різної державної приналежності, вимагає створення єдиного інформаційного, правового, культурного поля з метою підвищення якості туристичного продукту й максимізації урахування індивідуальних потреб мандрівників.

Одним із наслідків глобалізації міжнародного туризму можна вважати транснаціоналізацію галузі, що дозволила забезпечити не тільки стрімке зростання конкурентоспроможності виробленого туристичного продукту, але й одержання низки переваг глобального масштабу.

Процес транснаціоналізації туристичної галузі – багатофакторний, має яскраво виражені стадії свого історичного розвитку, а також наслідки економічного, політичного, соціального, управлінського характеру. Тому його аналіз передбачає комплексний підхід до дослідження етапів транснаціоналізації туристичної діяльності, заснований на динаміці факторів зовнішнього середовища міжнародного туризму та особливості організації транснаціонального туристичного бізнесу, характерних для різних часових періодів.

2.6.1. Етапи транснаціоналізації туристичного бізнесу

Вивчення становлення і розвитку туристичного бізнесу дозволяє виділити низку історичних етапів, які пройшов туристичний ринок на шляху побудови транснаціональних зв'язків і взаємодій.

Транснаціоналізація туристичного бізнесу почалася у 1960-ті рр., тобто з приблизно півстолітнім відставанням від аналогічного процесу в промисловій та сільськогосподарській сферах. Причини такого пізнього підключення світового туризму до процесу транснаціоналізації очевидні – сама туристична галузь, що з'явилася наприкінці ХІХ ст. як явище та вид комерційної діяльності, лише через сторіччя (переживши дві світові війни) стала привабливим і рентабельним видом бізнесу, зростаючі масштаби якого мотивували підприємства до переходу на транснаціональний рівень господарювання [1].

Туристичний бізнес починає набувати рис масового виробництва після закінчення Другої світової війни, коли зростаючий добробут європейців, трансформація родинних відносин (поява малодітних сімей і працюючих жінок) на тлі зростання соціальної захищеності (відпустки, пенсії, гарантований робочий день) та інформованості (в силу розповсюдження друкованої продукції, радіо, а пізніше телебачення та комп'ютерів) громадян сприяли зростанню попиту на туристичні поїздки.

Надалі з розвитком комунікаційних технологій і транспортних засобів зростає асортимент туристичної пропозиції (за рахунок географічно віддалених країн та регіонів), а також істотно скорочується вартість поїздки. Причина зниження вартості туристичного продукту не тільки у включенні ефекту масштабу виробництва, але й з причини скорочення середньої тривалості турів (зростання швидкості перевезень істотно скорочує процес прибуття туристів до місця відпочинку), а також падіння цін на транспортні послуги через зростання конкуренції в даному секторі та появу ризикових форм співробітництва транспортних підприємств із туристичними компаніями (наприклад, вже у 1950 р. було організовано перший чартерний рейс із Лондона на Корсику) [1].

Як вже було зазначено, основною передумовою транснаціоналізації того чи іншого виду виробничої діяльності є зростаючий попит і надзвичайно низькі порівняно з можливими наслідками ефекту масштабу вхідні бар'єри на ринки. Такими критеріями та характеристиками туристичний ринок Європи починає володіти тільки всередині ХХ ст., тоді як ринки, які лідирують у сфері транснаціоналізації галузей народного господарства (наприклад, сільськогосподарської продукції, автомобілебудування, хімічної продукції), вже на початку минулого сторіччя відрізнялися величезним попитом і впливом ефекту масштабу виробництва.

Ще однією причиною півстолітнього відставання туризму у справі його транснаціоналізації від лідируючих сфер і галузей є його інвестиційно вкрай неприваблива та нездібна до диференційованого виробництва матеріальна база. Так, під час транснаціоналізації автомобільні компанії купували насамперед іноземні промислові підприємства або місця видобутку необхідних для виробництва ресурсів за кордоном; сільськогосподарські

концерни – земельні угіддя або тваринницькі господарства і т. д. Дані зарубіжні придбання перетворювалися на цінні активи, вартість яких зростала з кожним роком, а виробничі можливості не обмежувалися спеціалізацією й галузевою належністю материнської компанії.

Наприклад, автомобільна корпорація, що володіє іноземним сталеливарним заводом, могла в разі погіршення кон'юнктури автомобільного ринку перепрофілювати підприємство, використовувати вироблену на ньому сталь в інших видах діяльності, продати зрештою, пристойно заробивши при цьому на щорічному зростанні ціни на нерухоме майно. Аналогічним чином могла розпорядитися своїми закордонними угіддями і сільськогосподарська транснаціональна корпорація.

В туристичному бізнесі нічого подібного немає. Виникає питання, а що формує матеріально-технічну базу туристичної діяльності, розташовану за кордоном, в яку можна інвестувати кошти? Наразі об'єктами іноземних інвестицій можна назвати популярні туристичні бренди та асоціації туристичних агентств [2, с. 127]. У середині ХХ ст. навіть на туристичних ринках країн – потенційних джерел інвестицій – не було жодного сильного бренду або компанії зі сформованою базою постійних клієнтів, а на ринках приймаючих держав і саме явище туризму було в дивину. Єдиним активом, у який було логічно інвестувати кошти туристичних компаній в середині ХХ ст., були готельні підприємства й транспортні компанії.

Транспортні компанії в ті роки були за багатьма позиціями сильніше й могутніше за туристичні фірми, концентруючи свої послуги більшою мірою на перевезенні вантажів і пасажирів і практично незалежно від рівня розвитку туризму.

Придбання готелів однак «зв'язувало руки» їхнім власникам і вимагало подальшої вузької спеціалізації на наданні готельних послуг, зважаючи на обмежені можливості перепрофілювання матеріальної бази готельного підприємства під інші види діяльності. Готель можна переобладнати або під ділову нерухомість (організувавши, наприклад, в будівлі офісний центр), або під житлову, але тільки у випадку, якщо готель має відповідне місце розташування (наприклад, у центрі великих мегаполісів, на перетині магістралей і таке інше). Вочевидь, що курортні або придорожні готельні підприємства взагалі не здатні до зміни профілю своєї діяльності (зазвичай курортні місцевості малонаселені і не представляють інтересу як промислові або транспортні центри й вузли) [2, с. 36–37].

Через високий ступінь ризику здійснення інвестицій у готельний бізнес (особливо в курортних зонах) у зв'язку з відсутністю можливостей істотної диференціації, виробленої з використанням придбаних активів продукції, та тісного взаємозв'язку ефективності управління придбаними активами зі станом туризму в регіоні транснаціоналізація в туризмі й гостинності істотно відставала від аналогічних процесів, що відбуваються в

інших сферах економіки. Перед туристичною компанією, яка бажає вийти на транснаціональний рівень господарювання, з одного боку, стояли високі витрати, викликані необхідністю здійснення великих інвестицій у придбання готельного підприємства за кордоном, його модернізацію й «підтягування» під звичні стандарти обслуговування, а в подальшому і в його просуванні на національному туристичному ринку з метою забезпечення високого рівня збуту. З іншого боку, така компанія свідомо переймала на себе ризики, пов'язані з тим, що придбаний готель буде здатний виробляти тільки готельний продукт або в окремих випадках здавати свої площі підприємцям чи простим жителям.

Останнє пояснює початковий інтерес іноземних інвесторів саме до міських готелів, а потім вже до курортних або придорожніх (які починають викликати інвестиційний інтерес у процесі розвитку туризму – внутрішнього або в'їзного у приймаючих державах). Навіть поверхневий аналіз проникнення іноземних готельних і туристичних транснаціональних корпорацій (ТНК) на ринки приймаючих країн демонструє їхній початковий інтерес до будівництва або придбання готелів в центрі великих міст (особливо столиць) [2, с. 97].

Хоча такий вихід на ринки приймаючих держав і пов'язаний із більш високими витратами (столична нерухомість завжди оцінюється вище за будь-яку курортну), тим не менше, ризик іноземного інвестора істотно нижче. По-перше, обсяг завантаження номерів у готелях у столицях або інших великих містах менш піддається сезонним кованням (внаслідок орієнтації готелів на бізнес-туристів або на заможних екскурсантів), а також не залежить від стану туризму в столичному регіоні. По-друге, в разі провалу інвестиційного проекту готель завжди можна перевести в розряд бізнес-центрів або апарт-готелів, що представляють собою більшою мірою елітне житло, ніж готельне підприємство.

Лише тільки після реалізації успішних проектів у столиці і великих містах приймаючої країни іноземний інвестор починає розглядати можливості для виходу на готельні ринки курортів.

Враховуючи вузьку спеціалізацію готельних підприємств і слабкі можливості для її зміни, а також неоднорідність туристичного попиту через істотні відмінності між потенційними туристами (наприклад, за обсягом їхніх доходів, туристичними перевагами і таке інше), можна припустити, що вихід на транснаціональний рівень компанії у сфері гостинності буде економічно виправданий і забезпечить їй бажані конкурентні переваги тільки у випадку одночасного придбання не одного, а декількох готельних підприємств за кордоном, тобто створення корпоративної готельної мережі.

Готельна мережа як колективний бізнес, що здійснюється за єдиними стандартами обслуговування та під єдиною торговою маркою, істотно ефе-

ктивніше за сукупність розрізнених готельних бізнесів через дію знову-таки ефекту масштабу. Зливання готелів у мережі дозволяє істотно скорочувати витрати (на рекламу і просування, підготовку кадрів, розробку власних стандартів і технологій роботи). Мережі більш привабливі для залучення інвестицій, здатні запропонувати більш цікаві та ефективні схеми співпраці туристичним підприємствам і звичайним клієнтам.

Необхідність придбання або формування власної готельної мережі до певного моменту (появи, поширення та юридичного оформлення державами, які беруть участь у туристичних обмінах, франчайзингових відносин) вимагає від корпорацій більш високих інвестиційних витрат, проте ефективність використання їхніх активів залишається залежною від стану регіонального туризму. В результаті іноземні інвестиції в готельному бізнесі починають поширюватися одночасно з розвитком міжнародного туризму і формуванням стійких туристичних потоків.

Перші транснаціональні угоди в готельному бізнесі відбувалися не в парах між розвинутою країною та країною, що розвивається (як, наприклад, угоди в аграрному бізнесі), а між двома розвиненими державами, оскільки міжнародний туризм в середині минулого століття також розвивався спочатку між передовими та географічно близькими країнами, зважаючи на суто технічні характеристики популярних у той час транспортних засобів і засобів зв'язку, істотні міждержавні відмінності та загальнополітичну нестабільність (біполярний світ) [3]. Європейські держави, які ініціювали інтеграційні процеси, повністю відповідали наведеним умовам: географічна близькість, відсутність розриву в економічному розвитку, лібералізація торгівлі, близькість культур. Внутрішньоєвропейський туризм дав поштовх появі європейських транснаціональних підприємств у сфері туристичного та готельного виробництва.

Ще одним стимулом для готельної транснаціоналізації стало поширення та юридичне оформлення франчайзингу. З його появою вхідні бар'єри на готельні ринки регіонів світу великих західних мереж практично зводилися до нуля. Ніяких великих інвестицій не було потрібно. Ризики провалу проекту повністю перекладалися на власника готельного підприємства, який брав зобов'язання франчайзингу. Більш того, франчайзинг приносив стабільний дохід готельній мережі та сприяв подальшому просуванню торгової марки.

У більшості випадків діяла закономірність – готельні мережі, авіакомпанії та туристичні підприємства з країн – традиційних туристичних донорів (Велика Британія, Німеччина, Скандинавські держави, Бельгія, Нідерланди, Франція) вкладали кошти у вигляді прямих інвестицій в готельні підприємства країн – популярних напрямків європейського туризму (Італія, Іспанія, Франція, Греція) [4, с. 522–523].

Лідерами туристичної транснаціоналізації були готельний сектор і сектор міжнародних авіаперевезень. Перші європейські авіакомпанії, згідно зі стратегією зв'язаної диверсифікації, стали інвестувати кошти в туристичний бізнес (спочатку в сегмент агентських продажів авіаквитків і оформлення авіаційного перевезення вантажів, надалі – у продаж туристичного продукту), а також у створювані європейські готельні мережі (активне будівництво готелів при аеропортах, а пізніше і в курортних місцевостях Європи).

Прогрес у транспорті та телекомунікаціях істотно розсунув кордони міжнародного туризму, перетворивши десятки географічно віддалених країн на популярні серед європейців та американців туристичні дестинації. Із середини 1960-х рр. на європейський туристичний ринок починається масовий вихід американських готельних мереж (на території США національні готельні мережі стали розвиватися ще з кінця XIX ст.), основна концепція яких – стандартизація якості обслуговування, відсутність вузької цільової аудиторії, єдність ціноутворення та просування на ринку в подальшому – була підхоплена й модернізована європейськими конкурентами. Американські готельні об'єднання відрізнялися від європейської моделі набагато більшими розмірами готельних підприємств, а також спрямованістю на максимізацію присутності готелів, що входять до мережі, в регіонах експансії [4, с. 545].

Паралельно з американськими готельними мережами на туристичний ринок Європи, який переживав справжній бум (у тому числі й за рахунок американських туристів), виходять великі авіаперевізники, банки, що надають фінансові послуги туристам (наприклад, «American Express») і страхові компанії. Відносно експансії в Новий Світ позиції європейських готельних мереж були куди більш скромними, лише деякі з них відкрили невелику кількість своїх підприємств на Східному узбережжі Нового Світу (Нью-Йорк, Бостон, Філадельфія, Новий Орлеан) в районах проживання вихідців з Європи [4, с. 550].

З іншого боку, європейці починають експансію в напрямку країн, що розвиваються, відпочинок у яких ставав доступним різноманітним категоріям громадян до 1980-х рр. Готелі європейських готельних мереж з'являються в державах Близького Сходу, Північної Африки, трохи пізніше – в Південно-Східній Азії, Східній Європі, на території колишнього СРСР. Практично скрізь за ними слідують американські транснаціональні готельні підприємства [11; 12].

Безпосередньо туроператорський та агентський сектори туристичного ринку почали піддаватися активній транснаціоналізації в середині 1980-х рр.

Саме в цей час завдяки інтернаціоналізації сфери послуг, яка ще більше посилилася, розвитку транспортної та телекомунікаційної індустрій

міжнародний туризм перетворюється на глобальне масове явище, набуває рис дуже дохідної та рентабельною сфери світової торгівлі, за низкою показників обганяє минулих фаворитів, наприклад, автомобілебудування, торгівлю вуглеводнями, легку промисловість. Туристичні оператори стають привабливим об'єктом інвестицій, зливаються в холдинги із фінансовими інститутами, отримуючи тим самим доступ до фінансових ресурсів розвинутих економік. На регіональних туристичних ринках все сильнішими стають бренди великих виробників, поширюється франчайзинг у відносинах між агентами й туроператорами, формується лояльна клієнтська аудиторія, яка за великим рахунком і стає головною нагородою транснаціоналізації.

Починаючи з 1990-х рр., під загальним стратегічним менеджментом об'єднуються готельні мережі, авіакомпанії, туроператори та агентські мережі, формується нова мережева структура туристичних ТНК, здатна ефективно керувати безліччю відомих брендів на туристичному ринку та колосальною матеріально-технічною базою. Реальністю стала і стратегія незв'язаної диверсифікації туристичних ТНК, які починають активно впроваджуватися, наприклад, у кораблебудування й сільське господарство, авіаційну промисловість та вантажні перевезення, сферу високих технологій та роздрібною торгівлі, засоби масової інформації та кіноіндустрію.

Безумовно, на тлі внутрішньої реструктуризації великого туристичного бізнесу за рахунок злиттів і поглинань корпорації змушені нарощувати і власну присутність практично по всьому світу, охоплюючи мережевими структурами нові й нові туристичні напрямки [5, с. 65–66].

Традиційно найсильніші позиції у злиттях і поглинаннях належать туристичним транснаціональним корпораціям США і країн Європейського Союзу [5, с. 71]. Японії, проте, в списку лідерів немає внаслідок пізнього підключення країни до світового туристичного виробництва.

Через географічну віддаленість і своєрідність менталітету японці почали активно подорожувати порівняно недавно, а як туристична дестинація Японія популярністю не користується через її дорожнечу й недостатність розвитку туристичної інфраструктури. Активізація виїзного туризму в Японії залучила на її внутрішній ринок велику кількість американських та європейських туристичних корпорацій, що і гальмує процес формування і розвитку японських туристичних ТНК.

Активізація процесів злиттів та поглинань на світовому туристичному ринку підтверджує, що туризм, транснаціоналізація якого почалася з півстолітнім запізненням, на сьогодні наздогнав лідируючі промислові та технологічні галузі за всіма показниками і став не менш привабливим для вкладення великого капіталу та здійснення транснаціональних інвестиційних проектів [6, с. 178–179; 7, с. 203].

2.6.2. Характерні особливості транснаціоналізації туристичного бізнесу

Розглянувши основні етапи транснаціоналізації туристичного бізнесу, ми можемо виділити наступні його характерні особливості:

- транснаціоналізація туристичного бізнесу почалася в середині ХХ ст., більш ніж на п'ятдесят років відстаючи від окремих галузей промислового та сільськогосподарського виробництва;

- серед причин відставання процесу туристичної транснаціоналізації можна назвати, перш за все, пізніше, ніж становлення світового ринку товарів, перетворення міжнародного туризму в глобальне і масове явище, а також низьку інвестиційну привабливість об'єктів іноземної матеріально-технічної бази туристичної діяльності через високу вартість інвестиційних проектів та вузьку їхню спеціалізацію на наданні туристичних послуг;

- транснаціоналізація міжнародного туризму почалася з появи готельних мереж і транспортних компаній через наявність у підприємств даних галузей дорогої та здатної до подальшого перепродажу матеріально-технічної бази;

- здійснення прямих зарубіжних інвестицій у готельній і транспортній сферах довгий час обмежувалося, по-перше, слабкими можливостями для перефільювання придбаних об'єктів матеріальної бази у разі провалу інвестиційного проекту, по-друге, необхідністю одночасного розвитку готельного транспортного бізнесу за кількома напрямками з метою досягнення ефективності транснаціональної туристичної діяльності;

- стимулом транснаціоналізації готельного та транспортного секторів туристичної діяльності став сам міжнародний туризм, який перетворився в масове явище, а також поширення франчайзингу, який істотно скорочує вхідні бар'єри на зарубіжні туристичні ринки і пов'язані з транснаціональною діяльністю ризику;

- транснаціоналізація туристичного бізнесу охоплювала насамперед економічно розвинені держави. Включення країн, що розвиваються, а також США в транснаціональні процеси в туристичній діяльності відбулося у 1960-ті рр., з розвитком транспорту та зв'язку, а також завдяки їм – міжконтинентального туризму;

- сектор туроператорів та туристичних агентів увійшов у фазу транснаціоналізації пізніше за готельний та транспортний сектори туризму з огляду на те, що основні активи і туроператорів, і турагентів нематеріальні, а інтерес до нематеріальних активів (наприклад, бренд і технології) інвестори починають проявляти в основному наприкінці ХХ ст.;

- сучасний етап транснаціоналізації туристичного бізнесу визначається зростаючою роллю в ньому туроператорів, які володіють як власним запасом фінансової міці, так і доступом до фінансових ресурсів най-

більших банків, а також укрупненням туристичних та готельних ТНК в результаті процесів злиттів і поглинань. Провідна роль на світовому туристичному ринку належить американським та європейським туристичним ТНК.

Слід зазначити, що в процесі транснаціоналізації туристичного бізнесу відбулися суттєві зміни в самому його характері та складових його елементах. Спочатку (до середини минулого століття) міжнародний бізнес носив характер класичної світової торгівлі, за якої функціонуючі національні туристичні оператори, вступаючи в торговельні взаємини з іноземними туристичними постачальниками (готелями, перевізниками, підприємствами громадського харчування), формували туристичні продукти, у складі яких вгадувалася національна приналежність тієї чи іншої туристичної послуги. Невисокі обсяги міжнародних туристичних обмінів, а також недосконалість транспорту і засобів комунікацій стримували зростання туризму в усьому світі, виключали виникнення ефекту масштабу в туристичному бізнесі.

Стрімкий розвиток технологій, поширення авіатранспорту, здешевлення міжнародного телефонного і поява електронних засобів зв'язку на тлі соціально-економічних змін, які відбувалися в другій половині ХХ ст. (підвищення рівня матеріального добробуту, збільшення кількості вільного часу, скорочення пенсійного віку, розширення соціальних програм розвинених держав, зменшення кількості багатодітних сімей, зростання частки працюючих жінок і таке інше), неминуче привели до зростання туристичних потоків в розвинених країнах [9, с. 47–50]. Зростання рентабельності туристичного бізнесу, яке підігрівалось ефектом масштабу й невисокими вхідними бар'єрами, призвело до загострення конкурентної боротьби на туристичних ринках, переходу до цінової конкуренції, оскільки все частіше клієнтами туристичних операторів ставали представники середнього класу суспільства, які вельми обдуманно підходять до питання витрачання власних коштів.

Погоня за мінімізацією собівартості турів вимагала від туроператорів скорочення трансакційних витрат, що на тлі необхідності підвищення гарантій надання туристичних послуг певної якості на зарубіжних курортах та забезпечення вільного від конкурентів «поля діяльності» привела до появи й поширення прямих інвестицій у туристичні індустрії зарубіжних держав. Підвищення інвестиційної активності в сфері міжнародного бізнесу ґрунтувалося також і на концентрації капіталу, що все збільшується в країнах Заходу, зростанні рентабельності туристичного бізнесу, що в цілому випереджає аналогічні показники промислового і аграрного секторів, а також очевидності широких перспектив діяльності – великої кількості економічно слабких держав з унікальними туристичними ресурсами.

Зростання іноземних інвестицій ознаменувало другу фазу історичного розвитку глобалізації туристичного ринку, так звану інтернаціоналізацію, яка означала поширення стійких туристичних зв'язків (найчастіше односторонніх – «країна-донор-країна-реципієнт»), а також тісну взаємодію процесів туристичного виробництва двох (або більше) країн, в результаті якого національна приналежність туристичної послуги у складі турпродукту виявляється або розмитою, або втрачається зовсім [9, с. 71; 10].

До міжнародно-економічної інтеграції – зближення та взаємоприсотування національних економік, включення їх до єдиного відтворювального процесу в інтернаціональних масштабах – привели до міжнародного поділу праці, інтернаціоналізації капіталу, НТП глобального характеру, збільшення мобільності робочої сили, підвищення ступеня відкритості національних економік.

Міжнародний бізнес у межах інтегрованих економічних систем відрізняє повне єднання процесів туристичного виробництва інтегрованих країн, що забезпечується відповідними зовнішньополітичними та зовнішньоекономічними пріоритетами влади (зняття обмежень на переміщення капіталу і робочої сили, формування аналогічних перешкод проти «третіх країн»). При цьому колишнє виробництво туристичних послуг, що відповідає уявленням класиків теорій світової торгівлі, в країні-реципієнті навіть з урахуванням її природних чи набутих переваг стає неможливим без участі капіталів, робочої сили, технологій, товарів туристичного споживання з країни-донора.

Країна-донор вільно бере участь часто в умовах монополістичної або олігополістичної конкуренції в туристичному бізнесі країни-реципієнта, забезпечуючи не тільки зростання завантаженості її туристичних потужностей, але й якості її національного туристичного продукту. Паралельні зусилля інвесторів з країни – туристичного донора щодо просування турпродукту країни-реципієнта на власному ринку поглиблюють міжнародний поділ праці, все сильніше позиціонуючи одну країну як місце для роботи, іншу – як популярну туристичну дестинацію, що істотно позначається на підвищенні інвестиційної привабливості туристичної індустрії країни-реципієнта.

Транснаціоналізація, таким чином, стала вершиною еволюції міжнародного туристичного ринку, основними передумовами якої стали такі наслідки міжнародної економічної інтеграції, як:

- зростання ефекту масштабу в туристичному бізнесі, становлення масового характеру міжнародних поїздок;
- розповсюдження інформаційних технологій та засобів зв'язку, формування єдиного інформаційного поля, доступного для необмеженої кількості користувачів;

- поява та поширення сучасних засобів транспорту, що дозволяє скоротити природні географічні перепони для розвитку міжнародного туристичного обміну;
- різке скорочення, завдяки передовим технологіям транспортних і телекомунікаційних витрат, значне зниження витрат на обробку, зберігання й використання інформації;
- доступність і поширеність знань і технологій створення, просування, продажу туристичного продукту через популяризацію освіти в сфері туризму та готельного господарства;
- поширення міжнародних форм виробничо-господарської діяльності (межі організаційних форм діяльності виходять за національні кордони, набувають міжнародного характеру, сприяючи формуванню єдиного ринкового простору);
 - загальна лібералізація світової торгівлі;
 - зростання концентрації капіталу в трьох світових центрах;
 - уніфікація вимог і правил оподаткування, бухгалтерського обліку, статистичного обліку і таке інше;
 - посилення тенденцій до формування єдиної системи стандартизації послуг;
 - зростання мобільності населення планети в силу ослаблення ролі звичок, традицій, соціальних зв'язків і звичаїв, подолання національної обмеженості людей;
 - уніфікація споживчих переваг, повсюдна популяризація єдиних принципів здорового способу життя;
 - посилення ролі наднаціональних організацій, у тому числі й тих, що займаються регулюванням світового туризму і міжнародних туристичних потоків.

Таким чином, транснаціональний туристичний бізнес можна визначити як соціально-економічне явище, яке залежить вже не від внутрішньодержавних, а від зовнішніх факторів, зміст і кількість яких визначаються світовим співтовариством, члени якого пов'язані один з одним у всіх сферах суспільного життя, включаючи економіку, політику, ідеологію, культуру, соціальну сферу, екологію, безпеку.

В умовах транснаціоналізації чинники зовнішнього середовища туристичного ринку умовно класифікуються на глобальні та місцеві, причому роль перших як детермінанти розвитку в'їзного туризму у рецептивному регіоні більш значуща та істотна.

Основними компонентами транснаціоналізації міжнародного туризму можна назвати розширення міжнародних економічних зв'язків у туристичному бізнесі, зростання інтернаціоналізації чинників туристичного виробництва (за допомогою збільшення прямих і портфельних зарубіжних інвестицій, обміну знаннями й технологіями, зняття міграційних обмежень, по-

пуляризації заочної освіти і таке інше), виникнення і поширення транснаціональних корпорацій в туристичному бізнесі, характерними рисами яких є взаємозамінність і взаємозалежність організаційної структури, орієнтація на інформаційні ресурси, на ринки з високим рівнем споживання.

Поява транснаціональних компаній на світовому туристичному ринку було своєрідною відповіддю на конкурентну боротьбу, що підсилюється, підстобується поширенням високих інформаційних технологій, вдосконаленням транспортної інфраструктури та залученням до туристичного обороту все більшої кількості країн і курортів. Туристична компанія глобального масштабу здатна в напрямку збільшення власної конкурентоспроможності на ринку використовувати переваги, якими володіє не одна, а низка держав, залучених в поле її діяльності. У межах єдиного процесу туристичного виробництва, що здійснюється таким підприємством, успішно використовуються туристичні ресурси, капітал, трудові ресурси, технології десятків країн і регіонів. Від ефективності їхнього використання залежать влада корпорації на світовому туристичному ринку, межі її впливу та частка ринку.

Таким чином, процес транснаціоналізації туристичного бізнесу об'єднує в собі:

- нові явища, якісні зміни процесу туристичного виробництва, а саме зростання кількості й активності туристичних ТНК, міцно пов'язаних із транснаціональними фінансовими та банківськими секторами;

- новий етап процесу інтернаціоналізації туристичної діяльності, що відрізняється від попередніх (зміна самого характеру залучення країн і підприємств до міжнародного поділу праці, коли світовий туристичний ринок практично диктує стандарти якості та економічні показники продукту, що випускається як материнською компанією, так і її філіями й дочірніми підприємствами);

- форму інтернаціоналізації туристичного виробництва, результатом якої є розвиток міжнародного виробництва в рамках туристичної ТНК, що включає в себе виробництво на підприємствах материнської компанії, її філій та дочірніх компаній тих видів послуг, які беруть участь у міжнародному внутрішньофірмовому кооперуванні;

- новий, більш високий рівень інтернаціоналізації виробництва і капіталу, коли відбувається його перехід у нову якість;

- розширення масштабів діяльності туристичних ТНК, пов'язане з їхнім перетворенням на реальних суб'єктів світової економіки.

Система транснаціонального туристичного бізнесу має єдину виробничу, технологічну та організаційну основу, відносно незалежну від параметрів ефективності національних економік як країн – традиційних туристичних донорів, так і країн-реципієнтів, на території яких розташовуються окремі структурні підрозділи. Транснаціональний туристичний бізнес стає

відносно незалежним від процесів відтворення в національних межах будь-якої держави. Більш того, неоднорідність соціально-економічного середовища служить генератором зростання, розвитку транснаціональних формувань. Координація діяльності структурних одиниць транснаціонального виробництва багаторазово збільшує їхній потенціал у конкурентній боротьбі [7, с. 211].

2.6.3. Рушійні сили процесу транснаціоналізації туристичного бізнесу

Аналіз трансформації туристичного бізнесу дозволяє виділити основні рушійні сили процесу його транснаціоналізації. Перехід на транснаціональний рівень господарювання є своєрідним рішенням, обумовленим недосконалістю ринкових відносин. Туристичний ринок, як і будь-який інший, не може бути досконалим з низки причин, зміст яких, незважаючи на трансформацію форми, практично незмінний протягом останніх п'ятидесяти років.

Насамперед, розвиток міжнародної туристичної діяльності суттєво обмежується відмінностями між регіональними ринками й державами, залученими в туристичне виробництво. Туризм, якщо мати на увазі переміщення людей, зміну ними звичних умов проживання, потребує докладання суттєвих зусиль із боку організаторів туристичних обмінів з уніфікації умов (комфорт, сервіс, мовне середовище, стандарти якості), в яких знаходяться під час поїздки мандрівники. Традиційні види виробничої діяльності (наприклад, промислові або сільськогосподарські) також не позбавлені даної проблеми, проте в сфері туристичних обмінів відмінності між державами відчуються більшою мірою. Так, іноземні інвестиції в промислове підприємство локальні за своєю суттю й обмежені територією та працівниками цього промислового підприємства. З іншого боку, будівництво готелю або відкриття туристичного оператора за кордоном вимагає реалізації комплексного підходу, який передбачає істотних вкладень ресурсів у вивчення ринку, умов життя, культурних та релігійних відмінностей населення приймаючої країни, яке й буде надалі задіяно в обслуговуванні іноземних туристів.

Логічно відзначити, що уніфікація споживчих переваг, так само як і поширення єдиних культурних цінностей, які відбулися тільки в результаті глобалізації, здатні спростити організацію міжнародного туристичного бізнесу. Однак, по-перше, в часи перших транснаціональних угод у туристичному бізнесі глобальні тенденції тільки починалися і не відрізнялися високими результатами своїх наслідків, по-друге, глобалізація, з одного боку, частково скасовуючи таку умову транснаціоналізації туризму, як відмінності між ринками та державами, пропонувала стимулюючі транснаціональні угоди умови, що належать, наприклад, до сфер лібералізації торгівлі та спрощення валютного контролю. Більше того, і сама глоба-

лізація багато в чому залежала від стрімкості транснаціоналізації різних видів виробничої діяльності [4, с. 10].

Окремо можна розглянути й чисто економічні відмінності між територіями та державами, які залучаються до туристичного виробництва, як чинник його транснаціоналізації. Істотні відмінності у вартості основних факторів виробництва (туристичні ресурси, цінність яких визначається їх унікальністю, популярністю та інфраструктурною осначеністю; капітал, ціна якого залежить насамперед від капіталонасиченості країни і ступеня розвитку фінансових ринків; праця, вартість якої визначена працenasиченістю держави і рівнем розвитку державних соціальних програм) на тлі об'єктивної необхідності їхнього спільного включення до єдиного виробничого процесу – очевидний чинник транснаціоналізації туристичного бізнесу.

Ще одним чинником транснаціоналізації туристичної діяльності можна назвати усунення існуючих бар'єрів і перешкод на шляху міжнародної торгівлі туристичними послугами. Експортно-імпортні операції в туризмі обов'язково пов'язані з переміщенням людей («вивезення» туристичного враження можливе тільки самими туристами), а отже, вимагає створення високорозвиненої туристичної інфраструктури в приймаючій країні. Ні у національних урядів, ні у виробників приймаючої країни таких коштів немає, вони не в змозі самотійно переступити високий вхідний бар'єр у сферу ефективного та експортоорієнтованого туристичного виробництва. В результаті виникає бар'єр на шляху розвитку міжнародної туристичної діяльності. Доступ до світових фінансових ринків здатні організувати тільки корпорації з розвинених західних країн, що мають можливості використання коштів інвесторів, банків, фондів і таке інше, що і формує найважливішу умову для транснаціоналізації.

Неможливість організації процесу туристичного виробництва в межах однієї держави і за рахунок коштів одного національного виробника вимагає підключення до виробничого процесу іноземних корпорацій, здатних дати відсутні для нормалізації виробничого процесу чинники (капітал, кваліфіковану робочу силу, технології), а також в подальшому забезпечити збут туристичного продукту у себе на батьківщині. Враховуючи нерівноцінність внесків у загальну справу – з боку приймаючої держави тільки туристичні ресурси (часто навіть і не унікальні) і дешева робоча сила, з боку батьківщини майбутньої ТНК – все інше – логічно припустити спрямованість вертикальних зв'язків, а також бажання іноземного інвестора їх закріпити юридично.

Не менш важливим чинником транснаціоналізації туристичного бізнесу можна також назвати усунення високих вхідних бар'єрів на туристичному ринку країн-донорів (країн базування майбутніх ТНК) [2, с. 190]. Вихід на ці ринки, які мають істотно більш високий рівень споживчого по-

питу та ємністю, – заповітна мрія будь-кого, хто намагається розвивати в'їзний міжнародний туризм держави, що розвивається. Тим не менш, цей ринок наглухо закритий для іноземних виробників за допомогою інструментів державного регулювання (наприклад, умови ліцензування та сертифікації туристичних послуг, вимоги високих фінансових гарантій підприємств туристичної сфери), а також суто економічних і маркетингових бар'єрів (наявність сильних туристичних брендів і агентських мереж, висока вартість ділової нерухомості, реклами, рівень конкуренції в туристичному секторі і таке інше).

Отже, не тільки виробник туристичного продукту з країни-реципієнта (наприклад, готель чи інкамінговий туроператор), а й сама влада, здатна акумулювати на цілі просування національного туристичного продукту хоч весь державний бюджет, не зможуть ефективно організувати збут на туристичних ринках країн-донорів. Це недосконалість світового туристичного ринку також формує умови для його транснаціоналізації.

Міжнародний туризм пов'язаний із міжнародним рухом валютних коштів, отже, існуючі бар'єри на шляху вільного переміщення валютних коштів між державами можна також розглядати як бар'єри на шляху міжнародних туристичних обмінів. Транснаціональне туристичне підприємство здатне обійти існуючі обмеження, перетворивши міжнародні валютні обміни у внутрішні корпоративні, а отже, істотно підвищити ефективність міжнародного туристичного виробництва.

Відмінності в податковому законодавстві країн також створюють сприятливе середовище для транснаціоналізації туристичного бізнесу. ТНК здатні здійснювати ефективне податкове планування, вдаватися до допомоги трансфертного ціноутворення й показувати прибуток на офшорних територіях, які мають більш пільгові податкові режими [2, с. 190; 8, с. 235].

До чинників транснаціоналізації туристичного бізнесу можна віднести нестабільність міжнародного туристичного ринку, обумовлену нестабільністю економічного, політичного, демографічного, екологічного, культурного, соціального, технологічного середовища його функціонування.

Динамічний розвиток туристичного ринку вимагає ефективної організації переміщення фінансових ресурсів між окремими видами діяльності (наприклад, з однієї готельної мережі до іншої, з круїзного бізнесу до авіаперевезень і таке інше), тобто йти за вимогами туристичного ринку і при цьому забезпечувати стійке зростання туристичного виробництва. Реалізація даного завдання в межах однієї держави має сенс тільки у великих (насамперед, територіально) країнах, які володіють диференційованою туристичною пропозицією. Так, в умовах США компанія зможе перевести фінансові ресурси, наприклад, із потерпілих внаслідок урагану готельних підприємств або транспортних компаній Нового Орлеану в аналогічні

компанії Гаваїв або Флориди. Для більшості ж малих держав, що пропонують спеціалізовані (найчастіше на пляжному відпочинку) туристичні послуги, можливість реструктуризації інвестицій у туристичній індустрії навряд чи має певний сенс. Навіть у таких великих державах, як Індонезія чи Індія, цунамі може не тільки знести окремі курортні місцевості, але й зупинити весь національний туризм на багато років. Існує тільки один очевидний вихід – транснаціоналізація. ТНК, що володіє активами в багатьох державах, а отже, пропонує диференційовану туристичну пропозицію, здатна досягти стійкості та стабільності, ефективно адаптуватися до мінливих умов світового туризму.

Нарешті, можна окремо виділити такий чинник транснаціоналізації туристичного бізнесу, як бажання досягнення максимального ефекту масштабу. Ефект масштабу в туризмі суттєвий через можливості отримання досить великих знижок та комісійної винагороди насамперед від постачальників в результаті реалізації ризикових схем співпраці з компаніями, що володіють гарантовано високим обсягом продажів.

Ефект масштабу в туризмі пояснюється також і низьким ступенем залежності зростання туристичного бізнесу від зростання споживання невідновлюваних ресурсів, з огляду на те, що основним ресурсом, який споживається в туристичному виробництві, є кваліфікована праця (поновлюваний ресурс), а туристичні ресурси споживаються туристами досить незначно, більш того, вони не є обмеженими – туристичний ресурс можна «зробити» за наявності певного капіталу та оригінальності мислення.

Зростання ефекту масштабу вимагає здійснення стратегії злиття і поглинання, у тому числі й транснаціональних, ставлячи в пряму залежність обсяги та ступінь транснаціоналізації компанії, її конкурентоспроможність.

Таким чином, в середині ХХ ст. транснаціоналізація туристичного бізнесу була викликана, насамперед, недосконалістю несформованого міжнародного туристичного ринку. Великі підприємства, необхідність створення яких була викликана зростанням попиту на міжнародні туристичні поїздки та підсиленням конкуренції на національних ринках, виходили на транснаціональний рівень господарювання з метою нівелювання таких слабких місць ринку, як наявність перешкод для вільної міжнародної торгівлі туристичними послугами у вигляді істотних відмінностей в економічних, соціальних, політичних, культурних і релігійних умовах життєдіяльності людей, в режимах оподаткування та валютного контролю, у вартості основних залучених до туристичного виробництва чинників; а також із метою максимізації ефекту масштабу туристичного виробництва як способу досягнення додаткових конкурентних переваг.

Список використаних джерел

1. Хайкин С. А. Мировой рынок туристических услуг [Электронный ресурс] / С. А. Хайкин. – Режим доступа : http://pro-consulting.com.ua/analiz/turism/tur_service/
2. Дядечко Л. П. Економіка туристичного бізнесу / Л. П. Дядечко. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 224 с.
3. Патаева Г. Р. Мировой туристический рынок [Электронный ресурс] / Г. Р. Патаева. – Режим доступа : <http://www.5ka.ru/54/12367/1.html>
4. Александрова А. Ю. Международный туризм / А. Ю. Александрова. – М. : Аспект Пресс, 2002. – 470 с.
5. Кони́на Н. Ю. Слияния и поглощения в конкурентной борьбе международных компаний / Н. Ю. Кони́на. – М. : Проспект, 2005. – 150 с.
6. Дгинх Г. К победе через слияние / Г. Динх, Ф. Крюгер, С. Зайзель. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2004. – 250 с.
7. Рудык Н. Б. Конгломеративные слияния и поглощения / Н. Б. Рудык. – М. : Дело, 2005. – 224 с.
8. Уорнер М. Виртуальные организации – новая форма ведения бизнеса в XXI веке / М. Уорнер, М. Витцель. – М. : Добрая книга, 2005. – 296 с.
9. Папи́рян Г. А. Международные экономические отношения. Экономика туризма / Г. А. Папи́рян. – М. : Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
10. The Travel.Org. The Directory For Travel [Electronicresource]. – Wayofaccess : www.travel.org
11. World Tourism [Electronicresource]. – Wayofaccess : www.world-tourism.org
12. Рожук Р. Е. Динамика мировых туристических потоков. [Электронный ресурс] / Р. Е. Рожук. – Режим доступа : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Prvs/2013

2.7. ГЛОБАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЯК ПРОЯВ КРИЗОВОГО СТАНУ СУЧАСНОГО СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА _____ ■

Процес глобалізації призвів до взаємозв'язку всіх держав. Ступінь залучення різних країн і народів до світогосподарських зв'язків набув надзвичайних масштабів, що сприяло переростанню локальних, специфічних проблем розвитку країн і регіонів до розряду глобальних. Суперечливі процеси глобалізації загострили існуючі та породили нові проблеми. Людство зіткнулося з глобальними викликами, що представляють собою світові проблеми загального характеру й наслідки нових факторів у світовому розвитку, що порушують стабільність нормального функціонування механізмів відтворення суспільного життя, міжцивілізаційних відносин, міжнародних політичних і економічних відносин у межах існуючого світового порядку [1, с. 180].

2.7.1. Взаємовплив і взаємозв'язок глобальних проблем світової економіки

Глобальні проблеми стосуються всього людства, інтересів і долі всіх країн, народів і соціальних верств, вони призводять до значних економічних і соціальних втрат, а в разі загострення можуть загрожувати безпосередньо існуванню людської цивілізації, для свого вирішення вимагають співпраці загальнопланетарного масштабу, спільних дій усіх країн і народів. За даної ситуації міжнародні економічні відносини набувають важливого значення. Метою їх стає не лише вирішення проблем окремих країн, а й глобальних проблем, які впливають на розвиток усього світового господарства[2, с. 39].

На нашу думку, причини виникнення глобальних проблем слід шукати в історичному процесі розвитку людства. Історія людства є поєднанням розвитку двох типів відносин, що визначають всю життєдіяльність людей. Перший із них – відносини людини і навколишнього середовища (система «людина–природа»), другий – відносини між людьми в суспільстві, тобто соціальні стосунки. «Історію можна розглядати з двох сторін – писали в роботі «Німецька ідеологія» К. Маркс і Ф. Енгельс – її можна розділити на історію природи і історію людей. Однак обидві ці сторони нерозривно

пов'язані; доки існують люди, історія природи і історія людей взаємно обумовлюють одна одну» [3, с. 155].

Глобальні проблеми виникали послідовно. Слід зазначити, що з цими проблемами, але не в глобальному, а в локальному (чи регіональному) масштабі людство зіткнулося дуже давно і вже тоді змушене було шукати шляхи їх вирішення. Доки незрілими лишалися суспільні відносини, а також засоби праці, відносна гармонія між людиною і природою зберігалась. Але з розвитком продуктивних сил людина дедалі більше оволодівала мистецтвом боротьби зі стихійними силами, підкоряючи собі природу, добивалась таких змін у природі, які відповідали б її зростаючим потребам. Тісний взаємозв'язок у відносинах між людиною і природою, суспільством і природою, а також всередині суспільства став загальною закономірністю [4, с. 5].

Перехід людства від кочового скотарства до осілого землеробства, тобто від споживання до виробництва продуктів, ознаменувався етапом перетворення природи в предмет і знаряддя життєдіяльності людини. Але прогрес розвитку продуктивних сил супроводжувався і негативними результатами, шкідливими і навіть згубними для людини [4, с. 6].

Можна навести такі історичні приклади: в Греції, Західній Азії та інших місцях люди, викорчовуючи ліси для одержання в такий спосіб орної землі, тим самим поклали початок нинішньому запустінню цих країн. Те ж саме відбувалося в Північній Італії, де на південному схилі Альпійських гір люди вирубували хвойні ліси і не передбачали, що знищують умови для розвитку місцевого скотарства. Це факти із стародавньої історії. А період науково-технічного прогресу нового часу, коли людство залучило до своєї діяльності практично всі ресурси нашої планети, уже дали чимало трагічних прикладів такого типу [5, с. 321].

Глобальні проблеми, які зародилися в початковий період соціального розвитку людства, набули небезпечного характеру для майбутнього його існування на цілком певному історичному етапі розвитку. Їх інтенсивний розвиток припав на 60–80-ті рр. ХХ століття. Тут слід зазначити, що одним з факторів посилення протиріч глобального масштабу було протиборство двох суспільних систем. Також переростання цих проблем у глобальні було пов'язано з процесом інтернаціоналізації виробництва, обміну, усього суспільного життя на основі сучасних продуктивних сил, науково-технічної революції. Глобальні проблеми породжені не тільки технічними засобами впливу суспільства на природу і величезними масштабами його господарської діяльності, а й стихійністю та нерівномірністю суспільного розвитку, нерівноправними економічними відносинами між розвиненими країнами й країнами, що розвиваються. Проблеми, які раніше проявлялися в місцевому чи регіональному масштабі, набули нині справді глобального характеру. Глобальні проблеми сучасності не визнають державних кордо-

нів, проявляються в державах усіх суспільних систем. Вирішення глобальних проблем можливе лише в загальносвітовому масштабі [6, с. 186].

Термін «глобальні проблеми» був введений у наукову літературу і отримав широке розповсюдження завдяки діяльності Римського клубу. Римський клуб (РК) – міжнародна неурядова громадська організація, створена з метою поглиблення розуміння особливостей розвитку людства в епоху науково-технічної революції. РК заснований в 1968 р. за ініціативи італійського громадського діяча економіста Ауреліо Печчеї [7]. Римський клуб, провівши аналіз значного обсягу даних, на основі комп'ютерного моделювання першим поставив на порядок денний глобальні проблеми. Основні напрямки діяльності РК: обговорення і стимулювання досліджень глобальних проблем, сприяння формуванню світової суспільної думки щодо цих проблем, діалог із керівниками держав. Основні форми роботи – заохочення спеціальних дослідницьких проектів, збори, на яких обговорюються проекти відповідних наукових досліджень, приймаються рішення про публікації їхніх результатів тощо [8]. З позиції вчених Римського клубу, глобальні проблеми – це проблеми, що стосуються інтересів так чи інак усіх країн і народів, вирішення яких можливе лише об'єднаними зусиллями всього світового суспільства [9].

На нашу думку, можна запропонувати наступне визначення глобальних проблем – це комплекс пов'язаних проблем світового масштабу, які виникли через стрімкий розвиток світового господарства, посилення процесу глобалізації та нерівномірність економічного розвитку. Тобто в основі кожної проблеми лежить економічне підґрунтя. Найбільш гострий прояв цих проблем спостерігається в країнах, що розвиваються, але вирішення потребує консолідації та об'єднання всіх держав світу.

На нашу думку, серед багатьох класифікацій найбільш доцільною є представлена в табл. 2.7.1. Існує «горизонтальний» взаємозв'язок і взаємозалежність у рамках виділення груп глобальних проблем, які стосуються основних спільнот сучасної цивілізації (система «суспільство–суспільство»), а також відносин «людина–суспільство» і «людина – природа».

Дійсно, подолання, наприклад, продовольчих або сировинних труднощів передбачає, зокрема, вирішення глобальної енергетичної проблеми, що пов'язується не тільки з більш раціональним використанням традиційних, а й нових джерел енергії, практичним використанням ресурсів енергії космічного простору і Світового океану. Якщо звернутися до системи проблем «людина–суспільство», в яку включені, зокрема, проблеми науково-технічного прогресу, то очевидно, що розвиток науки, техніки і технології впливає не тільки на прогрес матеріального виробництва, а й передбачає подальший розвиток людського потенціалу й пов'язаних із ним проблем освіти, культури, охорони здоров'я та ін. Разом з тим, розвиток самої лю-

дини є найважливішим регулюючим фактором, яким володіє суспільство для виявлення та реалізації позитивних напрямків соціального і науково-технічного прогресу цивілізації.

Таблиця 2.7.1

Класифікація глобальних проблем за сферами виникнення [10]

Групи проблем		
Інтерсоціальні (взаємодія держав, різних суспільно-економічних систем)	Антропосоціальні (відносини між людиною і суспільством)	Природно-соціальні (взаємодія людини і суспільства з природою)
Проблема миру та роззброєння	Розвиток науково-технічного процесу	Екологічна проблема
Світового соціально-економічного розвитку	Демографічна проблема	Сировинна проблема
Подолання відсталості країн і регіонів	Охорона здоров'я	Енергетична проблема
Міжнародний тероризм	Криза культури й моральності	Продовольча проблема
Протиріччя у забезпеченні сталого розвитку світу	Проблема урбанізації	Проблема Світового океану

З іншого боку, очевидний «вертикальний» взаємозв'язок глобальних проблем між виділеними групами. У реальності важко розраховувати на позитивне вирішення продовольчих, енергетичних або екологічних труднощів у межах системи «людина–природа», якщо не виходити з необхідності створення адекватних соціально-економічних умов цілеспрямованого розвитку науково-технічного прогресу [10, с. 200].

Як зазначав у доповіді «Перша глобальна революція» другий президент Римського клубу О. Кінг, всі глобальні проблеми взаємопов'язані і їх не можна вирішувати кожен окремо, ізольовано, без урахування їх залежності однієї від одної. Усі глобальні проблеми можна уявити схематично у вигляді багатокутника, кожен кут якого відображає одну проблему, яка залежить від інших [11, с. 200].

Тобто, продовжуючи думку О. Кінга, можна сказати, що сучасні проблеми людства не виникають самі по собі, а породжуються вже існуючими. Їх вирішення в тій чи іншій країні або регіоні вже недостатньо, тому що воно прямо пов'язане з тим, як ці проблеми вирішуються в інших частинах світового співтовариства, а також у світі в цілому. Більшість цих проблем найбільш гостро проявляється у країнах, що розвиваються. Кожна глобальна проблема прямо чи опосередковано пов'язана з іншими світовими викликами. Глобальні проблеми утворюють систему, в рамках якої між ними встановлюються взаємозв'язки та взаємозалежність, у результаті чого збільшується значимість і складність пошуку вирішення цих проблем. На нашу думку, взаємозв'язок глобальних проблем можна порівняти з хімічним терміном «ланцюгова реакція», тобто під час зміни будь-якого

елементу системи відбуваються зміни і в інших її складових. Підтвердженням цієї думки є твердження Є.В.Гірусова, що нездатність людства вирішити хоча б одну із глобальних проблем надзвичайно негативно впливає на можливість вирішення всіх інших проблем [12, с. 20].

Отже, можна констатувати, що глобальні проблеми сучасності – це єдина, відкрита система, до якої входять нові проблеми, що виникли, а вирішені у перспективі можуть зникнути. Також слід зазначити, що з кожним роком імовірність збільшення кількості глобальних проблем підвищується, а також зростає можливість набуття локальними проблемами статусу викликів світового масштабу. Необхідність вирішення глобальних проблем стає все більш актуальною у зв'язку з щорічними загостреннями їх прояву по всьому світу.

Розвиток світового господарства знаходиться в тісному взаємозв'язку з розвитком інших областей життєдіяльності людини: політичної, соціальної, культурної, релігійної. Сама сутність людини, її суперечливість, прагнення до створення і руйнування, мирного співіснування і ворожнечі відображаються на її економічній поведінці. Це проявляється і багаторазово посилюється в умовах глобалізації – ключовій тенденції розвитку людства в останні десятиліття. Географічні відстані перестають бути перешкодою в спілкуванні і взаємодії людей, націй. Весь світ стає глобально взаємопов'язаним і взаємозалежним, тому й кризові явища виходять далеко за кордони окремих країн. Тобто розвиток світової економіки сьогодні залежить від зростання впливу глобальних проблем. Сучасний період розвитку світового господарства характеризується розвитком глобальних проблем, посиленням взаємозалежності глобальних і національних інтересів. В основі цих проблем лежить тенденція до поглиблення процесу інтернаціоналізації господарського життя, посилення впливу зовнішньоекономічної сфери на економічний розвиток [13, с. 116].

Доречно погодитися з А.П.Голіковим, що глобалізація обумовлює перетворення регіональних, іноді навіть локальних проблем у проблеми світового масштабу, тому що їх виникнення в будь-якому місці зараз викликає «ланцюгову реакцію», наслідки якої можуть проявитися за сотні та тисячі кілометрів від місця їх виникнення [6, с. 186].

На нашу думку, глобалізація є однією з підстав виникнення та поширення глобальних проблем, але, з іншого боку, глобалізаційні процеси можуть стати запорукою вирішення проблем світового масштабу, тому що подолання негативних явищ такого роду неможливе без зусиль усієї світової спільноти. Уже зараз у світовому співтоваристві спостерігається тенденція до інтеграції, розвитку єдиного комплексу функціонування світової економіки, спільного вирішення більшості економічних проблем, створення єдиних ринків як товарів, так і послуг.

Проаналізувавши сучасний стан глобальних проблем у світовому господарстві, можна зробити висновок, що, незважаючи на масштаб цих викликів для людства та значну увагу світової наукової спільноти, не відбулося принципових змін у діях політичних лідерів і в масовій свідомості. Гострота глобальних проблем кожного року зростає. З'являються нові загрози і проблеми, які вимагають свого теоретичного осмислення і невідкладних дій.

На думку групи вчених під керівництвом А.П.Голікова, вирішення глобальних проблем людства потребує зосередження зусиль усього світового співтовариства. Проте провідну роль у цьому повинні брати, перш за все, промисловорозвинуті країни, тому що саме зростання їх економічної могутності обумовило надмірні навантаження на природне середовище планети, виникнення напруженості між державами різного рівня соціально-економічного розвитку, появу «полосів» бідності та багатства [6, с. 186].

На нашу думку, кожна глобальна проблема має економічне підґрунтя, саме тому для подолання цих викликів необхідно виявити та дотримуватися пріоритетних напрямів економічного розвитку світового господарства. Загальна мета світового господарства як системи – це поступальний, довготривалий розвиток для задоволення людських потреб, що реалізуються на рівні кожної національної держави. Нами були виділені найбільш важливі пріоритети економічного розвитку світового господарства в контексті подолання глобальних проблем:

- зменшення масштабів бідності, поляризації доходів населення;
- ліквідація диспропорційності розвитку національних господарств країн світу;
- забезпечення зайнятості працездатного населення, зведення до мінімуму рівня безробіття;
- застосування принципів сталого розвитку в політиці всіх країн світу задля збереження ресурсної бази світового господарства та навколишнього середовища;
- створення справедливих умов міжнародної торгівлі.

Досягнення вищезазначених пріоритетів економічного розвитку світового господарства зможе забезпечити вирішення основних світових проблем людства.

Отже, можна зробити висновок, що глобальні проблеми виникли з локальних під впливом стрімкого розвитку світового господарства, посилення процесу глобалізації та нерівномірності економічного розвитку країн світу. Дослідження взаємозв'язку глобальних проблем дало змогу визначити чітку взаємозалежність між ними, що об'єднує їх у єдину систему, в межах якої зміна будь-якого елемента має наслідки для інших складових. Глобалізація є однією з підстав виникнення та поширення глобальних про-

блем, але, з іншого боку, глобалізаційні процеси можуть стати запорукою вирішення проблем світового масштабу, тому що подолання негативних явищ такого роду неможливе без зусиль усієї світової спільноти. Диспропорційний та екстенсивний економічний розвиток країн світу породжує більшість існуючих глобальних проблем, що актуалізує питання пошуку пріоритетів економічного розвитку світового господарства, досягнення яких зможе забезпечити вирішення основних всесвітніх проблем людства

2.7.2. Глобальна продовольча проблема як прояв кризового стану сучасних світогосподарських зв'язків

У міжнародних відносинах особливе значення надається продовольчій проблемі. Вона є переплетенням інтересів окремої людини, соціальних груп, суспільства та світового співтовариства в цілому з приводу задоволення потреб людей у їжі. Продовольство, його виробництво, розподіл і споживання – найголовніші елементи функціонування світової господарської системи. Значимість продовольчої проблеми визначається насамперед тим, що в структурі потреб людини потреба в їжі є першочерговою. Між тим ступінь її задоволення недостатній [14, с. 199].

На початку XXI ст. продовольча проблема досі залишається не вирішеною. На Землі, де проживають більше 7 млрд людей, близько млрд споживають їжі менше, ніж потрібно для нормальної життєдіяльності [15].

Важливість і актуальність глобальної продовольчої проблеми визначається найважливішою роллю продовольства в забезпеченні життєдіяльності людини, її фізичного і духовного розвитку, стабільного функціонування суспільства [16, с. 92].

На сьогодні існують різні наукові підходи, що пояснюють сутність глобальної продовольчої проблеми. Так можна виділити наступні причини виникнення глобальної продовольчої проблеми:

- неефективне державне управління;
- зростання населення, що випереджає виробництво продовольства; виснаження сільськогосподарських ресурсів;
- недостатність коштів для придбання їжі, бідність;
- брак знань для ефективного ведення сільського господарства;
- зменшення площі та родючості орних земель, забруднення навколишнього середовища.

Але, на наш погляд, виділити єдину причину загострення глобальної продовольчої проблеми неможливо, саме сукупність різноманітних чинників створює цей виклик для людського суспільства.

На нашу думку, можна запропонувати наступне визначення глобальної продовольчої проблеми, що охарактеризуємо як систематичне недостатнє задоволення першочергової потреби людини у повноцінному харчу-

ванні, яке має всесвітній характер поширення та несе загрозу для здоров'я насамперед малозабезпеченого населення світу.

Недостатність харчування має декілька різних форм, що залежать від конкретного рівня середньодобового раціону харчування людей:

1) хронічний голод – крайній прояв продовольчої проблеми, який з'являється через бідність і, відповідно, надзвичайно низьку купівельну спроможність населення. Хронічний голод став невід'ємною рисою способу життя значної частини населення країн, що розвиваються, позбавленої елементарних засобів існування. Парадоксальним здається те, що від голоду і недоїдання страждають самі виробники продовольства – малоземельні і безземельні селяни, орендарі, сільськогосподарські робітники. У цілому, у країнах, що розвиваються, близько 80% населення, яке страждає від хронічного недоїдання, проживає в сільських районах [15]. Також хронічний голод називають абсолютним, він характеризується нестачею або повною відсутністю мінімальної кількості продуктів харчування, необхідної для підтримки життя організму [16, с. 351];

2) епідемічний голод – спалахи голоду, викликані посухами, повеннями та іншими тимчасовими явищами;

3) неповна відповідність фактичного споживання населення нормативу за калорійністю або «прихований» голод, який характеризується хронічним споживанням неякісних продуктів харчування з низьким вмістом поживних елементів і вітамінів, необхідних для підтримання активної життєдіяльності організму, що викликає численні захворювання і знижує середню тривалість життя [17, с. 113].

На нашу думку, глобальну продовольчу проблему можна класифікувати за декількома напрямками. Першу класифікацію можна скласти за видами незбалансованого харчування та надати у вигляді рис. 2.7.1.

Складові трьох перших рівнів «піраміди» можна віднести до реально-го та «прихованого» голоду, а складова четвертого рівня, хоча і не передбачає браку продуктів харчування, але також несе в собі загрозу для здоров'я людини через споживання шкідливих речовин разом із їжею. Тобто на останньому рівні «піраміди» незбалансованого харчування на перший план виходить якість споживаних людиною продуктів харчування. А через щорічне зростання світового населення збільшується і обсяг продовольства, який виробляється, а це, у свою чергу, відбивається на якості та екологічності продукції.

Тобто можна сказати, що населення, яке страждає від глобальної продовольчої проблеми, може належати як до одного рівня «піраміди», так і до декількох або взагалі бути під дією всіх видів незбалансованого харчування. Таким чином, на сучасному етапі до проявів глобальної продовольчої проблеми можна віднести «прихований» голод і споживання шкідливих речовин разом із їжею, які в умовах глобалізації набувають всесвітньо-

го масштабу та становлять не меншу загрозу для здоров'я населення, ніж загальноприйняті складові: голод та недоїдання.



Рис. 2.7.1 «Піраміда» рівнів прояву глобальної продовольчої проблеми

На нашу думку, слід також виділити наступну класифікацію глобальної продовольчої проблеми. Світова продовольча проблема існує на декількох рівнях: виробництво продовольства, його розподіл та споживання. У розвинених країнах існує проблема перевиробництва продовольчих товарів, а в недостатньо розвинених країнах – навпаки, малоефективні агропродовольчі комплекси. Через вищезгадані проблеми виробництва та велику різницю у рівні добробуту населення світу глобальна продовольча проблема переходить на рівень розподілу. Тобто через нестачу грошових ресурсів розподіл продовольства здійснюється вкрай нерівномірно. Глобальна продовольча проблема виявляється і на рівні споживання, а саме у малокалорійному раціоні харчування або, навпаки, у надмірному споживанні їжі, а також у вживанні продуктів, які містять шкідливі для людини речовини; нестачі вітамінів, мікро- та макроелементів; нераціональному використанні продуктів харчування та перетворенні великої їх частки на відходи.

Під час характеристики сутності продовольчої проблеми в тій чи іншій країні, групі країн, регіоні важливо чітко позначити, про який конкретно її прояв ідеться, що в даному випадку мається на увазі під продовольчою проблемою: усунення голоду, недоїдання, поліпшення якості харчування, відновлення рівноваги між попитом і пропозицією, ліквідація соціальної диференціації в споживанні продовольства [18, с. 138].

Через вищезгадані причини на Землі існує широкий пояс голоду та недоїдання, що простягається по обидвабоки екватора. Цей пояс почина-

ється в Південній Америці, охоплює більшу частину Африки, а потім продовжується в Азії. Епіцентр цього поясу вже давно знаходиться в Тропічній Африці – найбільшому регіоні світу. На початку 70-х рр. ХХ ст. в Африці нараховувалось 90 млн голодуючих, на початку 80-х рр. – 110 млн, у середині 80-х рр. – 140 млн, у середині 90-х рр. – 210 млн, а у 2012 рр. вже 234 мліосіб [15]. Ситуація ускладнюється тим, що через надзвичайно низькі доходи близько 90% її населення проживає за межею бідності [19].

Для економічно розвинених країн явище голоду і недоїдання в цілому вже не характерне. Але голод не обходить стороною і найбагатші країни світу, де він носить яскраво виражений соціальний характер, оскільки породжується диференціацією в розподілі багатства та доходу, наявністю маси людей, які не мають гідної роботи та позбавлені інших засобів для існування. За даними Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) у 2012 р. в розвинених країнах 16 млн людей страждають від голоду та недоїдання [20, р. 17].

Продовольчу проблему не можна розглядати окремо від інших складних ситуацій глобального розмаху, з якими змушене стикатися людство. Підґрунтям цього є філософський підхід, який припускає розгляд глобальних проблем у їх єдності, цілісності і взаємозв'язку з точки зору їх суспільної значущості та соціальної обумовленості. Глобальні проблеми тісно пов'язані та взаємодіють одна з одною, зокрема, енергетична і сировинна проблеми співвідносяться з екологічною, екологічна – з демографічною, демографічна – з продовольчою і т.д. [21, с. 78].

Розглянемо взаємозв'язок продовольчої проблеми з іншими глобальними проблемами. Проілюструємо зв'язок проблеми браку продовольства з інтерсоціальними проблемами людства, серед яких однією з головних є проблема економічної відсталості країн, що розвиваються.

Прямий зв'язок з продовольчою проблемою має проблема економічної відсталості країн «третього світу». Масштаби їх відсталості воістину великі. Головний прояв і одночасно причина цієї відсталості – бідність. Саме через бідність більшість населення голодує та недоїдає. У країнах Азії, Африки та Латинської Америки в умовах крайнього зубожіння живе більше ніж 1,2 млрд людей, або 22% всього населення цих регіонів [22, с. 90]. Половина бідних людей існує на 1 дол. на день, друга половина на 2 дол. Бідність і злидні особливо характерні для країн Тропічної Африки, де на 1–2 дол. на день живе майже половина всього населення. Жителі міських нетрів і сільської глибинки змушені задовольнятися життєвим рівнем, що становить 5–10% від рівня життя в найбільш багатих країнах [23, с. 20].

Глобальна продовольча проблема також має зворотний зв'язок і з низькими темпами економічного росту країн, що розвиваються. Брак найважливіших поживних компонентів негативно позначається на здоров'ї лю-

дей, а це знижує якість робочої сили і, як наслідок, не дозволяє досягти високих темпів економічного зростання [24, с. 122].

Тісний зв'язок із продовольчою проблемою також мають антропосоціальні проблеми, серед яких можна виділити проблему озброєних конфліктів, охорони здоров'я та демографічну.

З продовольчою тісно пов'язана демографічна проблема країн, що розвиваються. Швидке зростання чисельності населення в умовах переваги в економіці відсталого сільського господарства з у край низькою продуктивністю праці погіршує і без того складну проблему забезпечення продовольством. У більшості країн Азії, Африки, Латинської Америки темпи приросту населення обганяють темпи виробництва продовольства [25, с. 79].

Проблема браку продовольства породжує проблему озброєних конфліктів, бунтів, повстань. Наростання соціальної напруженості через загострення проблеми відсталості та нестачі продовольства підштовхує різні групи населення країн, що розвиваються, до пошуку внутрішніх і зовнішніх винуватців такої тяжкої ситуації, що проявляється у збільшенні кількості і глибини конфліктів [26, с. 455].

Глобальна продовольча проблема прямо пов'язана з проблемою охорони здоров'я. Недостатня забезпеченість продовольством негативно впливає на показники середньої тривалості життя людей. Вона позначається також на їхньому здоров'ї, фізичній працездатності, здатності опору хворобам, адаптації до сучасних високотехнологічних виробничих процесів. До числа хвороб, викликаних калорійно-білковою недостатністю, належать: зобна хвороба, анемія, хвороби очей та ін. У новонароджених і дітей молодшого віку дефіцит споживних речовин і мікроелементів призводить до затримки росту, розумової відсталості [23, с. 28]. Через недостатнє харчування у людей знижується імунітет, що, у свою чергу, робить організм сприйнятливим до інфекційних хвороб. Саме тому в регіонах, де існують голод та недоїдання, є великий ризик поширення епідемій.

У країнах «третього світу» продовольчу ситуацію значно ускладнює проблема урбанізації. Це виражається в наступному:

- населення швидко зростає та не бере участі в сільськогосподарському виробництві (збільшується навантаження на одного зайнятого в сільському господарстві);
- відтік із сіл до міста найбільш працездатних жителів;
- збільшення чисельності міської бідноти;
- зміна продовольчих потреб у зв'язку з певною «інтернаціоналізацією» дієти (зміна раціону харчування, наприклад, збільшення споживання пшениці – за рахунок витіснення менш цінних зернових) [27, с. 16].

Продовольча проблема також взаємопов'язана з проблемами природно-соціального характеру, а саме з енергетичною, екологічною та проблемою Світового океану.

Через проблему економічної відсталості продовольча пов'язана і з екологічною проблемою. Ще у 1972 р. прем'єр-міністр Індії Індіра Ганді назвала злидні найстрашнішим забрудненням навколишнього середовища. Дійсно, багато з країн, що розвиваються, настільки бідні, а умови міжнародної торгівлі для них такі несприятливі, що часто їм нічого не залишається, як продовжувати вирубувати рідкісні ліси, дозволяти худобі витоптувати пасовища, допускати перенесення «брудних» виробництв і т.д., не піклуючись про майбутнє. Саме в цьому полягає першопричина таких процесів як: опустелювання, обезліснювання, деградація ґрунтів, скорочення видового складу фауни і флори, забруднення води і повітря [26, с. 454].

Через глобальну продовольчу проблему підвищився інтерес до біологічних ресурсів океану, що також негативно позначається на його стані та загострює вже існуючу проблему Світового океану.

Енергетична проблема також загострює проблему нестачі продовольства. За збільшення цін на нафту значна частина сільгосппродукції використовується для виробництва біопалива, що негативно позначається на цінах на продовольство та на інші товари. За оцінками Міжнародного валютного фонду, від 15 до 30% зростання цін на продовольство є результатом вирощування зернових культур для виробництва біопалива [18, с. 136]. Це нове джерело попиту грає важливу роль, впливаючи на ціни. Найбільший вплив на рівень цін має у межах усіх основних продовольчих і кормових видів культур додатковий попит на кукурудзу (вихідна сировина для виробництва етанолу) і на насіння ріпаку (вихідна сировина для виробництва біодизельного палива). Крім того, виробництво етанолу, основного заміника автомобільного палива, дозволяє стримувати зростання цін на нафту і сприяє зниженню інфляції в країнах – імпортерах великих нафтопродуктів. За оцінками «Bank of America Merrill Lynch», припинення виробництва біопалива призведе до зростання цін на нафту і бензин на 15% [17, с. 94]. І це зростання по ланцюжку також призведе до подорожчання сільгосппродукції. Тобто енергетична та продовольча проблеми знаходяться у великій взаємозалежності, спроби вирішення однієї з них призводять до загострення іншої.

Таким чином, світова продовольча проблема прямо чи посередньо пов'язана з більшістю інших глобальних проблем. Тобто вирішити продовольчу проблему без вирішення взаємопов'язаних проблем практично неможливо, бо вони мають великий вплив на її стан та розвиток.

Глобальний характер продовольчої проблеми проявляється не тільки в об'єктивних труднощах ліквідації голоду і недоїдання, що вимагають взаємодії країн, а й у тому, що з вирішенням даної проблеми пов'язані загальносвітові гуманітарні завдання скорочення дитячої смертності, боротьби з небезпечними хворобами і збільшення тривалості життя [27, с. 240].

Окрім інших глобальних викликів людства, великий вплив на світову продовольчу проблему має глобалізація. Розглянемо взаємозв'язок світової проблеми нестачі продовольства та процесу глобалізації.

Про глобалізацію як чинник змін у відносинах країн Центру та Периферії можна говорити, починаючи з 1970-х рр. Тоді країни Півночі (Заходу) відмовилися прийняти пропозиції країн Півдня (Сходу) зі встановлення більшого рівноправ'я в торгівлі та господарському співробітництві нового світового економічного порядку. Тоді ж виникла світова криза заборгованості. У її основі – захопленість країн надмірними дешевими кредитами, можливість надання яких була пов'язана з переповненістю світових фінансових каналів легкими «нафтовими грошима». Їх вкладали в західні банки арабські країни – експортери нафти після того, як різко зросли світові ціни на нафту через перший «нафтовий шок» 1973-1974 рр. Незабаром з'ясувалося, що країни, які розвиваються, не можуть повернути борги. Сталося те, що економісти називають «indebting» – «обтяжені боргом», причому невідомим [12, с. 19].

У цей час країни Заходу і міжнародні фінансові організації (МВФ, Міжнародний банк реконструкції та розвитку і Світова організація торгівлі) стали змінювати ставлення до позичальників. З'явилися програми «структурної адаптації» – «позики допомоги», які надаються периферійним країнам, але під жорсткі умови лібералізації зовнішньоекономічної діяльності, девальвації національної валюти, приватизації держпідприємств, скорочення соціальних витрат. Деякі з цих заходів дозволили домогтися економії державних витрат. Але, перш за все, їх мета полягала в обмеженні прерогатив держави з проведення самостійної економічної політики ззовні. Логіка управління полягала у стимулюванні повернення боргів [28, с. 374].

Результати вжитих заходів були суперечливими. У Латинській Америці 1980-ті рр. вважаються «втраченим десятиліттям». Зовнішній борг швидше зростає, ніж скорочувався – бо, крім самого боргу, треба було обслуговувати зростаючі відсотки за ним. У низці випадків мало місце збільшення боргу в 3–4 рази. У деяких країнах (Мексика, Перу, Філіппіни, Алжир) знижувався ВВП на душу населення [29, с. 25].

У 1990-х рр. стратегія «структурної адаптації» переросла у здійснення неоліберальних реформ у країнах, що розвиваються. Ця система заходів, розроблена лауреатом Нобелівської премії з економіки О. Вільямсоном, призначалася для Латинської Америки, але потім стала почала застосовуватися у всіх країнах, що розвиваються. Суть її полягала у заохоченні відкритості ринків периферійних країн, лібералізації торгівлі, фінансової сфери, приватизації державних підприємств, значному скороченні функцій держави в економіці за принципом «ринок сам вирішить усі проблеми». Надмірна відкритість не сприяла розвитку національних економік і прино-

сила короткострокові дивіденди їх партнерам з числа розвинених країн, а також певним групам місцевого бізнесу [30, с. 83].

На думку О.М.Яценко, у результаті глобалізації світова економіка стає єдиною цілісною, функціонально та інституційно структурованою багаторівневою системою, елементи якої стають глобальною мережею комплементарних, взаємозалежних, економічно і політично інтегрованих національних економік, які мають асиметричний розвиток [31, с. 68]. Тобто глобалізація в певній мірі закріпила нерівність економічного та соціального розвитку людства.

На думку О.Т.Богомолова, неоліберальна модель глобалізації, насаджувана заможними державами і контрольованими ними міжнародними організаціями, дає можливість впоратися з голодом «вільному» ринку. Чим менше держави окремо і через міжнародні органи будуть намагатися регулювати виробництво продовольства і торгівлю ним, тим швидше вільна ринкова конкуренція зробить свою справу. Угода СОТ щодо сільського господарства тілює саме цю ідею. Вона спрямована на «створення чесної, ринково орієнтованої системи торгівлі сільськогосподарськими товарами», на «скорочення державної підтримки і протекціонізму в сільському господарстві». Її завдання – усунути існуючі обмеження і «деформації» на світовому сільськогосподарському ринку, а також призупинити накопичення в низці розвинених держав величезних надлишків зерна і м'ясо-молочних продуктів, ліквідує практику бюджетного субсидювання сільськогосподарських виробників і протекціонізму щодо їхньої продукції [24, с. 239].

Для більшості країн, що розвиваються, і перехідних країн, які стикаються з продовольчою проблемою, така концепція глобалізації має негативні наслідки. Посушливий або холодний клімат, неродючі ґрунти, дефіцит води для зрошення, а також коштів для інвестицій роблять ці країни неконкурентоспроможними. Їх продукція завжди буде дорожчою від виробленої за сприятливих природно-кліматичних умов і за великої кількості капіталу. Відмова від захисту власного сільського господарства та його підтримки через державні програми прирікає такі країни, в основному аграрні, або на голод, або на роль імпортерів продовольства. Зовнішня конкуренція не дає можливості піднятися на ноги сільському господарству країн, що розвиваються [32, с. 71]

Ще одна проблема полягає в тому, що досить дорогі дослідження, які призвели до «зеленої революції», не були спрямовані на поліпшення сортів зернових чи порід худоби для вирощування в посушливих країнах. Зусилля були зосереджені на підвищенні врожайності рису, кукурудзи, пшениці, і тому вони мало що дали африканським селянам, що культивують переважно солодку картоплю, маніоку, сорго або боби. Нові великі асигнування не виділяються на генетичні засоби для збільшення врожайності і якості цих зернових культур [24, с. 240].

На думку А.М.Чумакова, найбільш відсталим країнам, у яких не було коштів для купівлі техніки та добрив, у жителів яких був низький рівень освіти, де консервативні традиції та релігійні упередження перешкоджали впровадженню прогресивних форм ведення господарства, «зелена революція» не принесла успіху. Більше того, вона почала руйнувати традиційні дрібні господарства, посилила відтік до міста сільських жителів, які поповнили армію безробітних. «Зелена революція» не змогла поставити на місце архаїчного нове, сучасне сільське господарство, тобто зруйнувавши старе, не змогла замінити його новим, що ще більше ускладнило продовольчу проблему [33, с. 416].

У низці розвинених країн є надлишки продовольства та невикористані резерви збільшення його виробництва, за допомогою яких можна вирішити проблему голоду і недоїдання на всій планеті. Однак країни, що цього потребують, не мають коштів як для придбання цього продовольства, так і для розширення власного виробництва його. Через обмеженість попиту на світовому ринку виробники та експортери зерна, м'яса, масла і молочних продуктів обмежують їх виробництво [34, с. 5].

Тобто сучасний стан світогосподарських зв'язків можна назвати кризовим, бо існує значний диспаритет у соціально-економічному розвитку країн світу та диспропорції їх взаємозв'язків, що стає однією з причин загострення глобальної продовольчої проблеми.

Підбиваючи висновки, можна визначити термін «глобалізація» з точки зору світової продовольчої проблеми як процес посилення взаємозалежності всіх країн світу та створення глобального економічного простору, який призводить до загострення світової продовольчої проблеми, шляхом створення «вільного» ринку продовольчих товарів, який приносить прибуток розвинутим державам, а більшість країн, що розвиваються, залишаються неконкурентоспроможними і страждають від голоду та недоїдання [35, с. 77].

На нашу думку, глобалізація, яка стала однією з головних причин виникнення глобальної продовольчої проблеми, у той же час має стати запорукою її вирішення, об'єднавши зусилля всіх країн світу.

На рис. 2.7.2 представлена логіко-структурна схема глобалізаційної взаємодії в умовах посилення глобальної продовольчої проблеми з урахуванням особливостей зовнішніх (волатильність світових цін на продовольство, наднаціональне регулювання продовольчої сфери) і внутрішніх (рівень розвитку АПК, ефективність державного управління, рівень доходів населення) чинників окремої країни, що відображає можливі пріоритетні напрями економічного розвитку світового господарства, досягнення яких зможе вирішити більшість світових проблем людства.



Рис. 2.7.2. Логіко-структурна схема глобалізаційної взаємодії в умовах посилення глобальної продовольчої проблеми

Таким чином можна зробити висновок, щооднією з найгостріших і найважливіших проблем сучасних економічних відносин продовжує залишатися продовольча проблема. В основі виникнення глобальної продовольчої проблеми лежить багато причин, які так чи інак впливають на її стан у певних регіонах світу. Прямий вплив та тісний взаємозв'язок зі світовою продовольчою проблемою мають інші глобальні проблеми, процес глобалізації та ступінь розвитку агропромислових комплексів країн світу. Тобто значною мірою глобальна продовольча проблема є проявом кризового стану сучасних світогосподарських зв'язків.

Список використаних джерел

1. Дергачев В. А. Глобалистика / В. А. Дергачев. – М. : Юнити-Дана, 2005. – 303 с.
2. Козик В. В. Міжнародні економічні відносини : навч. посіб. / В. В. Козик, Л. А. Панкова, Н. Б. Даниленко. – К. : Знання, 2008. – 406 с.
3. Маркс К. Немецкая идеология: избранные сочинения : в 9 т. /К. Маркс, Ф. Энгельс. –М. : Политиздат, 1985. – Т. 2. – 509 с.
4. Фролов И. Т. Сущность и значение глобальных проблем /И. Т. Фролов. – М. : Знание, 2002. – 48 с.
5. Політологія : підручник / за ред. М. М. Вегеша. – 3-є вид., доп. і перероб. – К. : Знання, 2008. – 384 с.
6. География мирового хозяйства : учеб. пособие / А. П. Голиков, Ю. П. Грицак, В. И. Сидоров и др. – К. : Центр учебной литературы, 2008. – 191 с.
7. Мотылев В. В. «Неудобная правда» об экологии [Электронный ресурс]./ В. В. Мотылев – Режим доступа : <http://www.westeast.us/10/article/2293.html>
8. Гвишиани Д. М. Моделирование глобального развития [Электронный ресурс] / Д. М. Гвишиани – Режим доступа : <http://lib.mexmat.ru/books/38291>
9. Офіційний сайт Римського клубу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.clubofrome.org/>
10. Барановский В. Г. Современные глобальные проблемы / В. Г. Барановский, А. Д. Богатуров. – М. : Аспект Пресс, 2010. – 350 с.
11. Кинг А. Первая глобальная революция / А. Кинг, Б. Шнайдер // Римский клуб. История создания, избранные доклады и выступления, официальные документы. – М. : УРСС, 1997. – 240 с.
12. Гирусов Э. В. Глобальные проблемы современности в их системном единстве / Э. В. Гирусов // Философские науки.– 2012. – № 12. – С. 18–25.
13. Гладкий Ю. В. Глобалистика: трудный путь становления / Ю. В. Гладкий // Мировая экономика и международные отношения. –1994. – № 10. –С. 108–135.
14. Казакова Н. А. Глобальная продовольственная проблема и пути её решения / Н. А. Казакова, А. И. Завгородняя // Матеріали VII науково-практичної конференції молодих вчених «Актуальні проблеми міжнародних економічних відносин». – Х. : ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2012. – С. 199–202.
15. Офіційний сайт Продовольчої і сільськогосподарської організації ООН (ФАО) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/>
16. Большая Российская энциклопедия. – М. : Научное издательство «Большая Российская энциклопедия», 2007. – Т. 7. – 767 с.

17. Ковальов В. В. Продовольча безпека в контексті процесів глобалізації / В. В. Ковальов // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. – 2009. – № 142, ч. 1. – С. 91–95.
18. Зельднер А. Г. Резервы повышения рентабельности сельскохозяйственного производства: учеб. пособие / А. Г. Зельднер – М. : ИНФРА-М, 2007. – 368 с.
19. Офіційний сайт Всесвітнього банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org.ua>
20. The State of Food Insecurity in the World Addressing food insecurity in protracted crises / Food and Agriculture Organization of the United Nations. – Rome, Italy, 2010. – 62 p.
21. Власов В. І. Тенденції та проблеми глобалізованих процесів у світовій продовольчій сфері / В. І. Власов // Економіка України. – № 3. – 2006. – С. 78–79.
22. Саблук П. Т. Глобалізація і продовольство : монографія / П. Т. Саблук, О. Т. Білорус, В. І. Власов. – К. : ННЦ ІАЕ, 2008. – 632 с.
23. Медведев Д. А. Глобализация / Д. А. Медведев. – М. : Издательство РАГС, 2008. – 544 с.
24. Богомолов О. Т. Мировая экономика в век глобализации : учебник / О. Т. Богомолов. – М. : Экономика, 2007. – 368 с.
25. Город в контексте глобальных процессов / под ред. И. И. Абылгазиева, И. В. Ильина, Н. А. Слуки. – М. : Издательство МГУ, 2011. – 443 с.
26. Максаковский В. П. Географическая картина мира / В. П. Максаковский – 4-е изд., испр. и доп. – М. : Дрофа, 2008. – Кн.1 – 584 с.
27. Мальський М. З. Теорія міжнародних відносин: підручник / М. З. Мальський, М. М. Мацях. – 3-є вид., доповн. і переробл. – К. : Знання, 2007. – 461 с.
28. Козлова Т. Л. Глобалізація економіки та сучасні трансформаційні процеси світового господарства / Т. Л. Козлова // Науковий вісник дипломатичної академії України. – 2009. – № 15. – С. 370–376.
29. Глобализация : учеб. пособие / О. Д.Абрамова, О. Н.Астафьева, В. В. Бакушев и др. – М. : РАГС, 2008. – 543 с.
30. Щербак В. М. Анализ глобализационного цикла на основе политэкономической теории / В. М. Щербак // Экономика Украины. – 2009. – № 1. – С. 82–91.
31. Яценко О. М. Глобалізаційні детермінанти розвитку сировинних ринків / О. М. Яценко // Міжнародна економічна політика. – 2013. – № 2 (19). – С. 66–100.
32. Власов В. И. Глобализационное влияние – стратегическая основа развития международной торговли / В. И. Власов // Экономика Украины. – 2009. – № 4. – С. 63–72.

33. Чумаков А.Н. Философия: учеб. пособие / А. Н. Чумаков, Н. Ф. Бучило.– М. : ПЕР СЭ, 2001. – 447 с.
34. Гордеев А. В. Состояние и перспективы производства продовольствия / А. В. Гордеев // Экономист. – 2007. – № 5. – С. 3–10.
35. Малахова Л. В. Сутність глобалізації у світлі світової продовольчої проблеми / Л. В Малахова // Вісник Національного університету «Юридична академія України імені Ярослава Мудрого». – Сер.: «Економічна теорія та право». – 2012. – № 3 (10). – С. 69–79.

РОЗДІЛ 3

УКРАЇНА В МІЖНАРОДНИХ

ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИНАХ:

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ _____ ■

3.1. СУЧАСНА УКРАЇНА:

ВИКЛИКИ СВІТОВОЇ ПОЛІТИКИ (В КОНТЕКСТІ

РОЗВИТКУ ДЕРЖАВИ ТА МІЖНАРОДНОЇ БЕЗПЕКИ) _____ ■

Становлення і розвиток демократії, продуктивних сил і адміністративно-політичного устрою у постсоціалістичних країнах, включаючи й Україну, відбувається під впливом різноманітних і складних процесів сучасної світової політики.

Єдиного підходу до визначення поняття «світова (міжнародна) політика» до цього часу немає. Так, згідно з О.С. Бовіним та В.П. Лукіним, світова політика – це діяльність, взаємодія держав, різних рухів, організацій, партій та інших суб'єктів, учасників світової спільноти. Міжнародні відносини, у свою чергу, – це система реальних зв'язків між державами, що представляють собою і результат їх дії, і своєрідне середовище, простір, у якому існує світова політика. Подібного підходу до визначення понять «світова політика» та «міжнародні відносини» дотримується і П. О. Циганков [15].

Відповідно до твердження О.Д. Богатурова, різниці між категоріями «світова політика» та «міжнародні відносини» не існує. Світова політика виступає новою фазою розвитку міжнародних відносин, результатом процесу становлення якісно нового міжнародного середовища – глобалізації.

Ганс Моргентау, представник школи політичного реалізму, вважає, що міжнародна політика являє собою боротьбу за владу, а сукупність багатьох міжнародних економічних, культурних, правових і гуманітарних зв'язків позбавлена політичної природи. Якщо держави укладають угоди про взаємний обмін злочинцями, торгівлю товарами і послугами, співпрацюють у галузі ліквідації наслідків природних катаклізмів, налагоджують культурні зв'язки, не намагаючись розширити або зміцнити свою владу, то це не можна вважати участю у міжнародній політиці [21]. Тобто поняття «світова політика» ширше за поняття «міжнародна політика».

На нашу думку, світова політика, а в її межах і зовнішня політика кожної з держав світового співтовариства нерозривно пов'язані з неполітичними факторами, котрі прямо або побічно впливають на можливість реалізації того чи іншого політичного рішення і визначають місце певної держави у світовому політичному процесі.

В контексті громадянсько-політичного конфлікту, який спіткав Україну наприкінці 2013 р., а далі набув ознак гібридної війни, варто активізувати пошук альтернативних важелів розвитку українського суспільства, які б дозволили створити каркас для подальшого становлення громадянського суспільства в Україні та формування її нового зовнішньополітичного іміджу. Фундаментальною основою цього каркасу має бути економічна складова, в його вертикальними колонами – питання економічної і інформаційної безпеки.

3.1.1. Економічна складова зовнішньополітичного іміджу держави

У складі колишнього Радянського Союзу Україна являла собою частину його єдиного народногосподарського комплексу, зорієнтованого на задоволення економічних, військових та інших потреб усієї, тоді ще великої країни. З отриманням незалежності постало питання перетворення адміністративно-командної економіки колишньої радянської республіки на сучасну національну економіку ринкового типу. Трансформація економіки відбувалася за моделлю державно-монополістичного капіталізму, що домінує в Україні, і доповнювалася моделями державного соціалізму і народного капіталізму. Якщо розглядати економіку України як ціле, то означені моделі представлені певними частками, які О.І. Соскін оцінює в пропорції 75:20:5 [10].

Модель державно-монополістичного капіталізму, що базується на державно-монополістичній власності і опирається на розвиток експорторієнтованої та сировинної моделі економіки, призвела до створення груп олігархічного спрямування. Левова частка активів олігархів сконцентрована у «важких» і сировинних галузях, які домінували до 1991 р.: металургії, хімічній та енергетичній промисловості. За роки незалежності змінилась структура власності економіки: якщо раніше основним господарем була держава, то сьогодні – олігархічні кола.

За інформацією інвестиційної компанії «DragonCapital», співвідношення активів 100 найбагатших громадян України з ВВП країни становить 38%. Аналогічний показник у Німеччині – 11%, у Франції – 10%, в США – 7% [19]. Такої величезної концентрації капіталу в руках купки людей немає в жодній промислово розвиненій країні світу.

Проблеми, породжені олігархічною структурою української економіки – монополізм, низька ефективність, неконкурентоспроможність – призвели до неефективного експорту, неефективного імпорту, від'ємного сальдо торговельного балансу, загрози девальвації гривні, катастрофічної нестачі ресурсів бюджету країни, нарощення державного боргу, загрози дефолту.

Неефективний експорт пов'язаний з тим, що основні його статті є сировинними. Неефективний імпорт віддзеркалює той факт, що в Україні не

виробляють навіть найнеобхіднішого, і країна змушена закуповувати товари за кордоном. Головна стаття українського імпорту – енергоносії: газ і нафта. Більшу частину імпортованих енергоносіїв використовують для виробництва енергії, що забезпечує неефективний вітчизняний експорт, або ж вона є сировиною для цього експорту. Тому нарощення експорту завжди призводить до нарощення імпорту, утворюючи замкнуте коло залежності. Проблемність від'ємного торговельного балансу поглиблюється фактом продажу сировини або напівсировини з малою доданою вартістю за низькими цінами та закупівлею імпортованих товарів за високими, а то й монополістичними цінами, як-от на енергоносії. Наслідком низької ефективності економіки є не тільки низькі зарплати громадян, а й малі надходження до бюджетів країни, до Пенсійного та інших соціальних фондів; звідси випливає потреба в залученні додаткових ресурсів, їх катастрофічна нестача [7].

В контексті національної економіки можна констатувати високий рівень її олігархізації. Головна проблема криється в тому, що помітна більшість підприємств і активів олігархічних кіл діють у галузях, які консервують сировинну спрямованість економіки країни, гальмуючи інноваційний розвиток, спричиняючи бідність та відсталість.

Наслідком олігархізації економіки виступає загострення соціальної нерівності в українському суспільстві. Соціальна нерівність має політичний та економічний аспекти. Політичний аспект визначає неоднаковий доступ людей до соціальних прав і свобод; економічний аспект пов'язаний із процесом розподілу доходів, нерівністю можливостей, дискримінацією у працевлаштуванні тощо. Прояв соціальної нерівності в двох її аспектах має такі форми в українських реаліях:

- спостерігається поляризація в доходах і життєвому рівні населення України, жителів різних регіонів і типів поселень;
- особливу занепокоєність викликає деградація сільської місцевості як середовища проживання, що обумовлюється низькими доходами населення і незадовільним станом об'єктів соціальної інфраструктури;
- для поліпшення демографічної ситуації необхідно принципово посилити допомогу сім'ям із неповнолітніми дітьми, які в цілому є однією з найменш забезпечених соціальних груп, що породжує нерівні стартові можливості для молоді;
- критично низьким є життєвий рівень непрацюючих пенсіонерів, інвалідів, що неприпустимо для соціально орієнтованої країни;
- невирішеною залишається для громад ситуація в населених пунктах, містоутворюючі підприємства яких не відновили свою діяльність [22].

З огляду на вищезазначене на сьогоднішній день існує досить сильне протиставлення між олігархічною ланкою та основною частиною населення. Відповідно до цього формування інноваційна економіка вимагає наяв-

ності досить високого рівня соціальної відповідальності керуючої частини населення та їхню здатність враховувати національні інтереси держави.

Окрім проблеми загострення соціально-економічної нерівності українського суспільства, має місце необхідність формування привабливого інвестиційного клімату для розвитку економіки України. На жаль, сьогодні Україна не може похвалитися високим рівнем інвестиційної привабливості. Вагомою причиною цього для системних іноземних інвесторів можна вважати наявність величезного тіньового сектору в Україні, який нині до-рівнює, за різними даними, від 20 до 35% ВВП. Дається взнаки і негативний міжнародний імідж України, який склався внаслідок відсутності масових «успішних» інвестиційних історій, які б могли слугувати засобом реклами національного інвестиційного клімату. Реалізація усіх капіталомістких проєктів, що реалізувалися під егідою держави (будівництво трубопроводів, автомагістралей, мостів, виробництво літаків та ін.), супроводжувалася запеклими фінансово-економічними конфліктами. Обсяг унесених з початку інвестування в економіку України прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) на 31 грудня 2013 року становив 58,2 млрд дол. США, що порівняно з обсягами на 1 січня 1996 року в 64,8 разів більше та складає 1283,6 дол. у розрахунку на одну особу населення [20].

Занепокоєння в інвесторів викликають три ключові області: прозорість ведення бізнесу, політична стабільність, а також взаємодія з державними органами. Україна пропонує інвесторам швидкі темпи зростання, природні ресурси, розвинену телекомунікаційну інфраструктуру, новий ринок і кваліфіковані кадри за помірною ціною. Якщо інвестиційний клімат у країні покращиться, цікаві можливості, які відкриваються в Україні, безсумнівно, привернуть у країну більшу кількість проєктів. Ключові переваги і недоліки інвестування в економіку України відображені у 3.1.1.

За підсумками рейтингу Світового банку «Doing Business-2014», Україна піднялася на 28 позицій порівняно з «Doing Business-2013» та посідає 112-е місце [11]. Україну визнано країною, що досягла найбільших результатів щодо покращення регуляторного середовища серед усіх країн світу у 2012/2013 році. Для подальшого покращення місця України у рейтингу «Doing Business-2014» актуальним на сьогодні залишається питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Таблиця 3.1.1

Переваги і недоліки інвестування в економіку України [11]

Переваги	Недоліки
Високий рівень науково-дослідних розробок у багатьох галузях науки і техніки та наявність значного науково-технічного потенціалу	Високі ставки мита, непорозуміння під час визначення митної вартості товарів та інших митних бар'єрів
Оплата праці в Україні є набагато нижчою, ніж у високорозвинених країнах	Відсутність єдиної стратегії та планів щодо заохочення інвестицій
Велика ємність українського споживчого ринку	Політична, законодавча та економічна нестабільність в Україні
Вигідне географічне розташування	Відсутність певних гарантій захисту для іноземних інвесторів від боржників і недобросовісних партнерів
Значні запаси багатьох видів сировинних ресурсів	Невисокий рівень розвитку інфраструктури
60% чорноземів усього світу створюють передумови для агробізнесу	Низька продуктивність економіки
Український корпоративний податок та податок на прибуток фізичних осіб найнижчі в Європі (з можливістю переходу на єдиний податок)	Недосконале законодавство в сфері інвестування
Ліберальне законодавство у сфері захисту навколишнього середовища	Наявність корупції, рейдерства на підприємствах та бюрократизму в державних органах України
Україна – член СОТ	-

3.1.2. Інноваційна політика

В умовах глобалізації успіхи економічного розвитку країни в значній мірі пов'язані з її участю у міжнародній науково-технічній співпраці та здатності до імплементації ефективної інноваційної політики.

Світовий досвід здійснення інноваційних перетворень дозволяє виокремити основні підходи щодо їх реалізації:

- залучення сучасних технологій з-за кордону (Індія, Ізраїль, Китай, Південна Корея, Індонезія);
- об'єднання зусиль держави й бізнесу в напрямі фінансового забезпечення розвитку власної бази наукових досліджень (Канада, Великобританія);
- розбудова інституційного середовища всередині країни (Великобританія, Італія);
- формування системи фіскальних і фінансово-економічних преференцій з метою створення найбільш привабливої платформи для ведення інноваційного бізнесу (Канада, Великобританія).

Загалом для країн, що не належать до лідерів інноваційного розвитку, але прагнуть покращити свої конкурентні позиції на глобальному ринку, як-от Україна, основним фактором успішного розвитку інноваційної сфери є активне міжнародне співробітництво, запозичення технологій та реалізація державної інноваційної політики [6].

Відповідно до результатів дослідження Ради із вивчення продуктивних сил України НАНУ під назвою «Глобальні виклики до сталого розвитку України: погляд у 2020 р.» розвиток технологій та інновацій в Україні буде підлягати впливові таких факторів:

- прискорення розвитку технологій, що носитимуть міждисциплінарний характер (біо-, нано-, матеріальні та інформаційні технології);
- розвиток технологій буде вимагати системної політики та фінансової підтримки з боку держави;
- основним фактором, що гальмуватиме рух, буде створення інфраструктурної бази для розвитку технологій;
- низка технологій викликатиме серйозні суспільні дебати, пов'язані з етикою, захистом інформації тощо [14].

Ставлення до інновацій у бізнесових колах України важко назвати однозначним – воно досі залишається зваженим і обережним.

На рис. 3.1.1 зображені результати соціологічного опитування представників ділових кіл України з метою виявлення їх готовності до запровадження інновацій у свою діяльність.

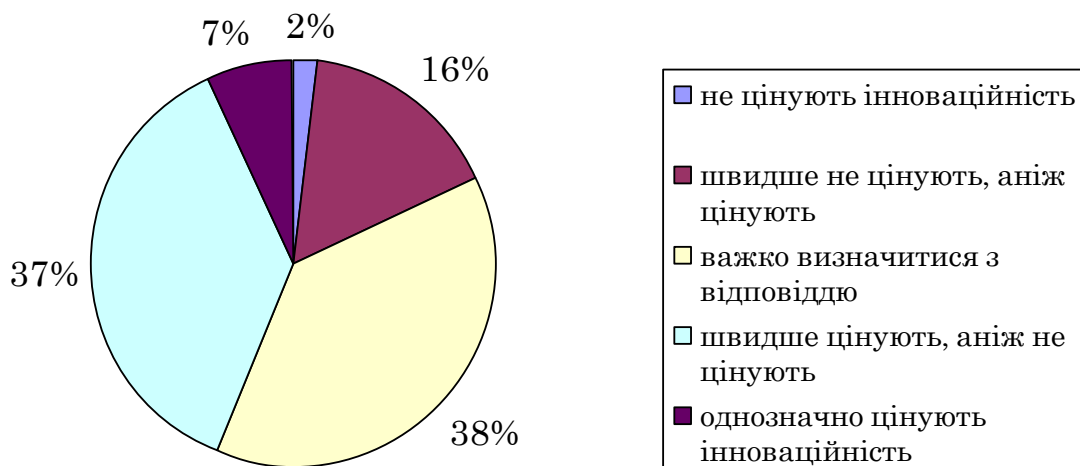


Рис. 3.1.1. Ставлення ділових кіл України до інноваційності [3, с. 54]

Дане соціологічне дослідження відображає вітчизняні реалії, адже частка інвестицій у придбання прогресивних машин та обладнання, програмного забезпечення, зовнішніх знань і технологій є у 5–7 разів нижчою, ніж у інноваційно-розвинутих країнах. Парадоксально, що поряд із загальнос-

вітовою тенденцією до нарощування інноваційних інвестицій в Україні відбувається скорочення їхньої частки в загальному обсязі капітальних інвестицій з 6,5% у 2002 р. до 4,3% у 2010 р.

За даними НАН України, в її економіці значна питома вага (майже 97 %) припадає на технології третього (металургійна, хімічна, аграрна галузі) і четвертого (нафтохімія, енергетика, важке машинобудування) технологічних укладів – технології середини ХХ ст., лише 3 % – на п'ятий та шостий уклади (електроніка, обчислювальна та телекомунаційна техніка, програмне забезпечення, роботобудування, інформаційні послуги, біомедична інженерія). Саме ці технології мінімум на один порядок збільшують додану вартість на одиницю продукції, надходження до Державного бюджету та сприяють подальшому соціально-економічному розвитку країни [8].

Про це свідчить досвід розвинених країн (США, Японії та країн ЄС), в яких зростання ВВП на 60–90% здійснюється за рахунок інноваційного чинника [9]. В Бразилії та Індії частка національного доходу, яка формується за рахунок продажу ресурсів, становить близько 22% та 10% відповідно, тобто значну частку національного доходу створено від продажу високотехнологічних товарів. В Україні ж національний дохід на 50 – 60% його обсягу складається з находжень продажу ресурсів [4].

Особливістю національної економіки є те, що в переважній більшості галузей промисловості виробляється продукції набагато більше, ніж споживається в країні, спостерігається велика залежність від кон'юнктури світового ринку. Частка високотехнологічної продукції, яка менше залежить від коливань попиту на ринку, в загальному експорті України не перевищує 6% та має тенденцію до скорочення. Зростання експорту наукоємної продукції можна досягти тільки за рахунок виваженої інноваційної політики, в якій одне з головних місць посідають фінансові інструменти стимулювання впровадження інновацій у промисловість.

Якщо у розвинутих країнах інноваційна діяльність є одним із найважливіших засобів збагачення країни і кількість інноваційно активних промислових підприємств у цих країнах досягає 70–80%, то в Україні цей показник постійно зменшується від 26% у 1994 р. до 17,4% у 2012 р. Міжнародна практика свідчить: якщо у ВВП країни частка інноваційної продукції складає менше 20%, то національна продукція втрачає конкурентоспроможність. Слід зазначити, що серед країн ЄС мінімальні показники інноваційної активності мають Португалія – 6% і Греція – 29%, проте навіть ці показники удвічі вищі, ніж в Україні. А порівняно з країнами-лідерами, такими як Нідерланди (62%), Австрія (67%), Німеччина (69%), Данія (71%) та Ірландія (74%), цей розрив з Україною збільшується майже у п'ять разів. На світовому ринку високих технологій вітчизняна продукція займає менше одного відсотка [24].

Одним із чинників такого стану є те, що в Україні на вкрай низькому рівні знаходиться фінансування наукової діяльності. За нинішнього фінансування неможливий розвиток науки як базису інноваційного розвитку країни. Побудова «економіки знань» визначена як одна з п'яти ключових цілей ЄС у Лісабонській стратегії, і відповідно до цієї стратегії передбачається фінансування науки в обсязі не менше 3% від ВВП. Деякі країни Європи навіть перевищили запланований показник, наприклад, у Швеції він складає 4%. Обсяг бюджетного фінансування науки в Україні нижчий від законодавчо встановленого (1,7% ВВП) і складав за попередні роки у середньому 0,4–0,5% ВВП [2].

Таким чином, на сьогодні рівень інноваційної активності в Україні, впровадження інновацій та відтворення ринкового сегменту виробництва інноваційної продукції залишається недостатнім для забезпечення інноваційного прориву національної економіки (табл. 3.1.2).

Таблиця 3.1.2

Інноваційна активність промислових підприємств України
протягом 2008–2012 рр. [18]

Показник	Рік				
	2008	2009	2010	2011	2012
Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	13	12,8	13,8	16,2	17,4
Загальна сума витрат підприємств, що займалися інноваціями, млн грн	11994	7950	8046	14334	11481
Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	10,8	10,7	11,5	12,8	13,6

В Україні, яка має високі показники розвитку сфер, що є первинними джерелами інноваційного розвитку, інноваційний потенціал використовується порівняно з іноземними країнами менш ефективно. Це створює загрозу перетворення України в державу, яка експортує сировинні ресурси для промислового та інтелектуального виробництва. Стан інноваційної діяльності в Україні більшість експертів-науковців визначають як кризовий і такий, що не відповідає сучасному рівню інноваційних процесів у країнах, для яких інноваційний розвиток є пріоритетним завданням економічної стратегії.

У табл.3.1.3. наведено основні чинники, що стримують розвиток інноваційної діяльності підприємств.

Таблиця 3.1.3

Чинники, що стримують інноваційний розвиток
вітчизняних підприємств [16, с.47]

Чинник	Частка підприємств, %
Нестача власних коштів	83
Недостатня фінансова допомога держави	56,6
Великі витрати на нововведення	55,9
Високий економічний ризик	38,9
Недосконалість законодавства	37,7
Тривалий термін окупності нововведень	34,6
Відсутність коштів у замовників	31,7
Нестача інформації про нові технології	19,5
Відсутність можливостей для кооперації	18,5
Нестача інформації про ринки збуту	18,3
Відсутність кваліфікованого персоналу	17,2
Відсутність попиту на продукцію	16
Несприйнятливність підприємства до нововведень	14,5

На жаль, у практиці України інноваційний розвиток не став однією з головних характеристик зростання її економіки. Протягом кількох років спостерігались позитивні тенденції, але вони мали переважно тимчасовий характер і змінювалися слабкими зрушеннями в економіці. Це свідчить про те, що інноваційні процеси в Україні є нестійкими та позбавлені чітких довготермінових стимулів для інноваційної діяльності. Щоб в Україні все ж таки розвивалась інноваційна діяльність, необхідно здійснити комплекс організаційно-економічних заходів, що охоплюватимуть: проведення ефективної державної інноваційної політики із урахуванням темпів і пропорцій розвитку науки, технологій і виробництва; вдосконалення механізму захисту прав інтелектуальної власності та процедур патентного захисту інновацій; забезпечення сприятливого клімату для створення власних наукоємних виробництв повного циклу завдяки використанню різних форм державної підтримки; розвиток інноваційної інфраструктури через покращення системи інформаційного забезпечення інноваційної діяльності, сертифікації та впровадження розробок, підготовки і перепідготовки кадрів; забезпечення комерціалізації наукових результатів завдяки формуванню основ для ефективного партнерства державного та підприємницького секторів в інноваційній сфері; розширення міждержавного співробітництва у галузі наукових розробок та інноваційної діяльності, координації зусиль у питаннях розвитку пріоритетних для кількох держав напрямів [17, с. 288–289].

3.1.3. Міжнародна безпека

Критична ситуація, що склалася в Україні після зміни владного режиму, виявила не тільки хронічну слабкість її державно-політичного устрою, а й ілюзорність системи міжнародної безпеки. Під поняттям міжнародної (глобальної) безпеки розуміють такий стан міждержавних відносин, за якого практично виключається загроза виникнення воєнних конфліктів під час врегулювання міждержавних (міжкоаліційних, міжцивілізаційних) протиріч [5]. Трохи інше визначення подається у словнику-довіднику міжнародних економічних термінів А.П. Голікова та П.О. Черномаза. Міжнародна безпека – це система міжнародних відносин, що базується на дотриманні всіма державами загально визнаних принципів і норм міжнародного права та виключає вирішення суперечок і розбіжностей між ними за допомогою сили або її загрози [1]. Автори словника стверджують, що з поняттям міжнародної безпеки тісно пов'язана категорія національної безпеки. Остання являє собою стан захищеності життєво важливих національних інтересів в економічній, політичній, військовій, екологічній, інформаційній та інших сферах від реальних та потенційних загроз [1].

Загалом національна безпека – це комплекс взаємопов'язаних елементів єдиної системи (рис.3.1.2).

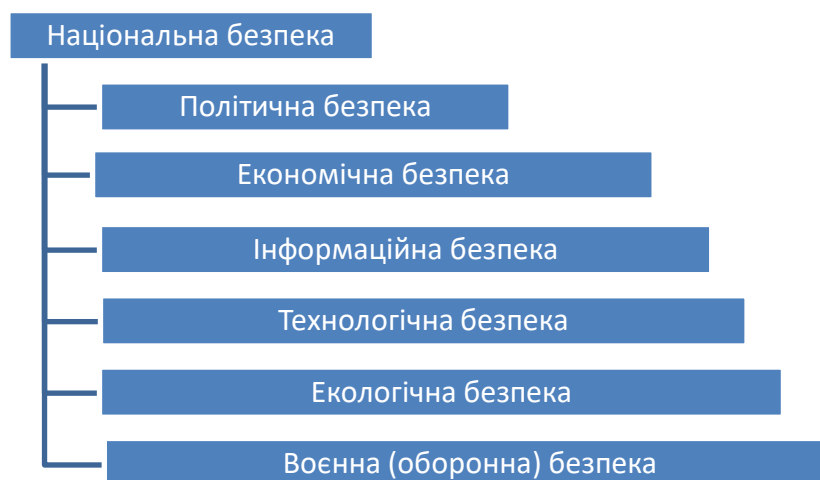


Рис. 3.1.2. Функціональні елементи системи національної безпеки [5]

Сучасний стан міжнародних відносин України віддзеркалює кризу системи національної безпеки в межах регіональної та міжнародної безпеки. У березні 2014 р. дипломатичний процес, пов'язаний із включенням Криму до складу РФ і подальшою ескалацією конфлікту в Східній Україні, виявив традиційні обмеження політико-правового та зовнішньополітичного реагування на виникнення масштабної регіональної кризи. Принаймні провідні учасники міжнародної системи продемонстрували цілковиту неспроможність зупинити процеси ескалації міжнародно-політичного конфлікту [12].

Неефективність політичної та воєнної безпеки справила негативний вплив і на дві інші важливі функціональні складові національної безпеки – економічну й інформаційну.

Виклики політичній та воєнній безпеці України проявляються через загострення збройного протистояння, пов'язаного з численними людськими жертвами, руйнуваннями та вимушеними внутрішніми міграціями, побічним наслідком конфлікту стає мілітаризація відносин, формується практика розв'язання будь-яких спорів із використанням зброї та насильства. Зростає загроза тероризму в різних формах та по всій території України [23]. Цей процес супроводжується масованим тиском – інформаційно-пропагандистським й економічним. Події останнього часу свідчать про абсолютну невідповідність державних інституцій до протидії внутрішнім та зовнішнім ризикам, а також про низьку дієздатність інститутів світової колективної безпеки.

Вразливим виявився економічний сектор. Слабка диверсифікація ринків збуту української продукції, прив'язаність до російського ринку важливих секторів вітчизняного господарства, відсутність альтернативних джерел постачання ресурсів – усе це перетворилося на питання національної безпеки. Промисловість, інфраструктура залишаються енерговитратними й малоефективними. Активне використання важелів економічного тиску призводить сьогодні до відтоку капіталу, безробіття, зростання комунальних тарифів.

Економічна безпека представляє собою певний стан, за якого забезпечується захист життєво важливих національних інтересів, гармонійний, соціально орієнтований розвиток країни, достатній економічний потенціал навіть за найнесприятливіших внутрішніх та зовнішніх процесів. За визначенням І.В. Бураковського, економічна безпека – це невразливість до негативного впливу економічних інструментів, якими маніпулюють інші держави щодо даної. Прикладами використання економічних маніпуляцій можуть слугувати як пропозиція РФ Україні стати членом Митного союзу в обмін на знижку на газ, так і двосторонні угоди, які пропонує ЄС своїм партнерам: Угода про оцінку відповідності (надання переваг третім країнам, які межують з ЄС у тих секторах, де їх правила та стандарти приведені у відповідність із європейськими).

Економічна безпека, на нашу думку, базується на трьох основних принципових засадах:

- економічна незалежність;
- стійкість і стабільність національної економіки;
- здатність до саморозвитку і прогресу, до ефективної імплементації інновацій.

На прикладі України світова спільнота впевнилася у вкрай гострій необхідності посилювати регуляторну функцію міжнародного права та від-

повідальність за його порушення. Україна має зробити свій внесок у стимулювання безпекових процесів у Європі та світі, насамперед в економічній сфері, оскільки українське суспільство вже мало можливість переконатися у руйнівних наслідках прорахунків і пасивності у питаннях економічної безпеки.

Відсутність адекватної інформаційної та культурної політики спричинила окупацію свідомості значної частини громадян. Вітчизняний інформаційний простір без належного російськомовного й англomовного контексту виявився замкненим, неконкурентним, не готовим донести українську позицію до світової спільноти [25].

Негативними тенденціями сучасного інфопростору України є те, що:

- деякі ЗМІ перебирають на себе пропагандистську функцію, не властиву демократичній журналістиці;
- зросла кількість неперевіреної інформації («деза», чутки, офіціоз), у тому числі й з соцмереж;
- суттєво зменшився баланс у новинах (деякі медіа-групи не збалансують одну точку зору додатковими коментарями з інших джерел);
- відсутня тактика повідомлення новин в умовах війни;
- «джинса» (заздалегідь підготовлений, замовлений і проплачений матеріал) знову повертається.

Не менш важливою проблемою вітчизняного інформаційного поля є комунікація за схемою «влада–суспільство». Так, наприклад, відсутні координація між інформаційними службами різних структур, повноцінна комунікація центру з регіонами, а також між самими регіонами, внаслідок чого формуються стереотипні уявлення між населенням різних адміністративно-територіальних одиниць України. Органи державної влади та їх прес-служби є закритими, не здатними на відкритий діалог із зовнішнім світом.

Крім того, кризовий стан інформаційного середовища України ускладнює низький рівень медіаграмотності населення, що віддзеркалюється у незнанні особливостей функціонування медіа та нездатності критично мислити. Внаслідок цього розвиваються надмірна чутливість до пропаганди, несприйняття альтернативних джерел інформації та нездатність відрізнити реальність від вигадки.

Варто зауважити, що загальний обсяг інформації про Україну та її зовнішню політику незначний, неадекватний її потенціалу. Крім того, в деяких секторах світового інформаційного простору (окремих регіонах планети, верствах світової громадськості, ділових колах тощо) такої інформації взагалі немає. Наявна інформація значною мірою є тенденційна. Зокрема, у Європі та Північній Америці значно поширене (як на побутовому рівні, так і в ЗМІ) уявлення про Україну як про невелику, сильно зруйновану Чорнобилем країну, де при владі перебуває корумпований уряд, що підт-

римує антисемітизм і продає зброю арабським терористичним організаціям [13].

Занепад української інформаційної сфери відбувається на всіх рівнях: як на рівні виробництва інформації, так і на рівні її споживання. Одним із факторів, що зумовлює такий стан справ, є, на нашу думку, недооцінка українським суспільством інформаційних продуктів. Насправді, інформація у сучасному світі займає не менш вагому нішу, аніж матеріальні або енергетичні ресурси, та може якісно впливати на зміни у суспільному житті. Більше того, наразі зростання інформаційної сфери перевищує темпи зростання економіки. У таких умовах українське інформаційне поле просто не має права залишатися поза межами глобального і ігнорувати ті виклики, котрі перед ним ставить сучасність.

Враховуючи вищевикладене, можна вважати, що першочерговими завданнями української політичної еліти є побудова нової архітектури систем економічної та інформаційної безпеки, поступовий перехід від «безпеки існування» до «безпеки розвитку», а разом з тим і створення нового зовнішньополітичного іміджу країни, яка буде асоціюватися не тільки з техногенними катастрофами й експортом військової техніки. Таким чином, існування України як повноцінного та успішного суб'єкта міжнародних відносин та світового політичного процесу базується на її економічному потенціалі, здатності вчасно відповідати на виклики національній безпеці та будь-якій із її форм, а також можливості створювати, ефективно запозичувати і запроваджувати інновації, спираючись як на власний досвід, так і на досвід інших країн.

Список використаних джерел

1. Голиков А.П. Международные экономические термины: словарь-справочник: учебное пособие / А. П. Голиков, П.А. Черномаз – К.: ЦУЛ, 2008. – 376 с. – С. 171–172.
2. Денисенко М. П. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку України [Текст] / М. Денисенко, І. Воронков // Вісник КНУТД. –2013. – № 3. – С. 139–141.
3. Дудко Д. Проблеми та перспективи переходу України на інноваційно-інвестиційний шлях розвитку / Д. Дудко // Матеріали Всеукраїнської наукової інтернет-конференції (Тернопіль, 15 травня 2013 р.) / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2013. – С. 53–55.
4. Манцуров І.Г. Статистика економічного зростання та конкурентоспроможності країни: моногр. / І. Г. Манцуров. –К.: КНЕУ, 2006. – 392 с.
5. Нижник Н. Р. Національна безпека України (методологічні аспекти, стан і тенденції розвитку): навчальний посібник / Н. Р. Нижник, Г. П. Ситник, В.Т.Білоус ; за заг. ред. П.В. Мельника, Н.Р. Нижник. – Ірпінь, 2000. – 304 с.

6. Одотюк І. В. Сучасна інноваційна політика України: передумови, основні підходи та напрями реформування / І. Одотюк, О. Фащевська, С. Щегель // Вісник НАНУ. – 2012. – № 7. – С. 32–46.

7. Пода А. Проблеми олігархічної структури економіки України / А. Пода // Матеріали Всеукраїнської наукової інтернет-конференції (Тернопіль, 15 травня 2013 р.) / Тернопільський національний економічний університет. – Тернопіль, 2013. – С. 138–139.

8. Пустовойт С. В. Стан інноваційної діяльності та тенденції розвитку технологічних парків в Україні / С. В. Пустовойт, В. С. Петрук, О. І. Совершенна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: теорія та практика. – 2013. – № 1 (21). – С. 86–93.

9. Соловійов В.П. Інновації: як ми їх розуміємо, що від них чекаємо і чого не хочемо помічати / В.П. Соловійов // Наука та інновації. – 2011. – Т. 7. – № 5. – С. 81–88.

10. Соскін О.І. Визначення національної економічної моделі України: порівняльний аналіз можливих альтернатив / О. І. Соскін // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 1. – С. 47–56.

11. Стефанків О. М. Інвестиційна привабливість економіки України [Електронний ресурс] / О.М. Стефанків, В. І. Данилишин // Ефективна економіка. – 2014. – № 6. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/>

12. Толстов С. Проблеми та пріоритети України в умовах кризи європейської безпеки [Електронний ресурс] / С. Толстов. – Режим доступу: <http://uaforeignaffairs.com/>

13. Хімей В. Основні сучасні проблеми інформаційної безпеки України / В. Хімей // Теле- та радіожурналістика. – 2014. – № 13. – С. 128–129.

14. Хлобистов Є. В. Глобальні виклики до сталого розвитку України: погляд у 2020 рік [Електронний ресурс] / Є. В. Хлобистов, Л.В.Жарова. – Режим доступу: <http://www.academia.edu/>

15. Цыганков П.А. Мировая политика: содержание, динамика, основные тенденции / П. А. Цыганков // Общественные науки и современность. – 1995. – № 5. – С. 131–132.

16. Щербань В.М. Товарно-інноваційна політика: навчальний посібник / В. М. Щербань, Л. М. Козубенко. – К.:Кондор, 2006. – 396 с.

17. Юринець З.В. Розвиток інноваційної діяльності в Україні та світі / З. В. Юринець, Д. Б. Задорожний, В. В. Звір // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23. – С. 282–291.

18. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

19. Золотая сотня: полный список богатейших людей Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bogatyirady.blogspot.com/>

20. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики. – Режим доступу: <http://ukrstat.org/>
21. Мировая политика и международные отношения / под ред. Ю. В. Косова. – СПб.: Питер, 2012. – 400 с.
22. Нерівність в Україні: масштаби та можливості впливу: колективна монографія / за ред. Е.М. Лібанової. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України, 2012. – 404 с.
23. Політичні ризики і політична стабільність в Україні: документ УНЦПД із оцінювання політичних ризиків / Український незалежний центр політичних досліджень. – 2014. – № 12. – С. 13–14.
24. «Про рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів»: постанова ВР України // Відомості Верховної Ради України. 2011. – № 11. – С. 72.
25. Українська криза та архітектура світової безпеки / Бюлетень Інституту стратегічних досліджень «Нова Україна». – К., 2014. – № 3. – С. 5–8.

3.2. МІЖНАРОДНА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ШЛЯХ ДО ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ _____ ■

Розвиток економіки України в сучасних умовах посилення міжнародної конкуренції багато в чому обумовлюється наявністю в структурі країни потенційно конкурентоспроможних на світовому ринку галузей промисловості та їх спроможністю своєчасно реагувати на економічні, технічні й інформаційні зміни, що відбуваються в світі під впливом економічної інтернаціоналізації. Здатність галузей народного господарства утримувати і нарощувати стійкі позиції на світовому ринку, діючи в умовах глобальної конкурентної боротьби, має особливе значення, тому що вона дозволяє забезпечити створення валютних резервів, необхідних для модернізації та структурної перебудови виробництва.

3.2.1. Теоретичні основи управління міжнародною конкурентоспроможністю

Сьогодні спостерігається домінування сировинної і низькотехнологічної спеціалізації України у міжнародному поділі праці і зниження ефективності зовнішньоекономічної діяльності промислових галузей внаслідок виникнення структурної деформації економіки. Політика «вимушеної» реструктуризації економіки та недосконалість державного регулювання призвели, з одного боку, до посилення ролі сировинних, низькотехнологічних, енергомістких та екологічно брудних галузей, з іншого – до послаблення потенціалу високотехнологічних виробництв, перш за все в машинобудівному комплексі.

В той же час згідно з тенденціями, які намітилися в світовій економіці, в умовах глобалізації економічного простору в довгостроковій перспективі не існуватиме локального українського ринку, тому питання забезпечення конкурентоспроможності українських підприємств набуває дуже високої актуальності. Це пояснює зростаючу увагу до проблем конкурентоспроможності з боку таких відомих українських вчених, як А.С. Гальчинський, Р.О. Заблоцька, Т.В. Кремень, Ю.І. Продіус, Т.М. Степанкова, А.С.

Філіпенко. Протягом останніх десятиріч проблеми конкурентоспроможності досліджуються провідними західними вченими, зокрема науковою школою Майкла Портера.

Вступ України до СОТ, запровадження режиму вільної торгівлі з ЄС приводять до того, що в середньостроковій перспективі структура попиту на промислові товари в Україні буде змінюватися згідно зі структурою попиту на аналогічні товари в світі. Одночасно разом із глобалізацією ринків спостерігатиметься глобалізація конкурентної боротьби. Конкурентоспроможність підприємств залежатиме не тільки від факторів зовнішнього середовища, але і від їх здатності здійснювати цілеспрямовані заходи щодо її розвитку. Важливою передумовою розвитку конкурентоспроможності підприємств є впровадження відповідних організаційних механізмів управління конкурентоспроможністю. Складність проблеми полягає не тільки в тому, що на відміну від західних підприємств, історично орієнтованих на ринок, вітчизняні підприємства спрямовані на виробництво, але і в тому, що теорія та методи сучасного менеджменту не пристосовані до забезпечення системного управління конкурентоспроможністю.

В той же час більшість авторів концентрують свою увагу на вивченні загальних підходів до управління конкурентоспроможністю економічних об'єктів, таких як товари, підприємства, галузі та національні економіки в цілому, тоді як приділяють мало уваги врахуванню їхнього економічного стану. Іншими словами, той чи інший метод забезпечення конкурентоспроможності економічного об'єкта може бути ефективно використаним, лише якщо існують відповідні передумови для його застосування. Це загальне правило в повній мірі може бути застосоване і до управління міжнародною конкурентоспроможністю України. Зокрема, в останні роки в світі приділяється значна увага високотехнологічному розвитку. Впровадження технологічних інновацій розглядається як важливий фактор успішного економічного розвитку країн. Високі технології дозволяють підвищувати продуктивність праці, забезпечувати лідерство на ринку, зменшувати витрати на виробництво, тобто досягати високого рівня міжнародної конкурентоспроможності [4]. В той же час впровадження високих технологій потребує досягнення відповідного рівня міжнародної конкурентоспроможності країни. Виходячи з цього, постає проблема аналізу стану міжнародної конкурентоспроможності економіки України з точки зору можливості її переходу на високотехнологічний шлях розвитку.

Вивчення поняття і складових конкурентоспроможності проводиться як вітчизняними, так і закордонними вченими. У світі історично сформувалося кілька шкіл вивчення конкурентоспроможності. Зокрема, можна виділити такі основні школи, що досягли найбільших успіхів, наукових і практичних результатів у цьому напрямку:

▪ Гарвардська школа бізнесу (М. Портер, А. Чандлер, М. Енрайт, Дж. Макартур). Ця школа глибоко вивчала проблеми менеджменту конкурентоспроможності товарів, компаній і галузей, приділяючи найбільшу увагу питанням стратегічного управління. На думку представників цієї школи, між собою конкурують не країни, а фірми. Іншим результатом цієї наукової школи став кластерний підхід, який отримав широке розповсюдження як засіб розвитку конкурентоспроможності країн. Саме цією науковою школою розроблено Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК), на який Всесвітній економічний форум повністю перейшов з 2006 р.;

▪ школа, що базується на компетентнісному підході (С.К. Прахалад, Г. Хамел, К.А. Бартлетт, С. Гошал). Визначивши необхідні компетенції та навчившись набувати їх швидше та ефективніше, ніж конкуренти, компанії отримують можливість встановити найбільш ймовірне джерело конкурентної переваги. Наприклад, Г. Хамел і С. К. Прахалад визначають ключові компетенції як «колективне навчання організації, зокрема, вміння координувати різноманітні виробничі навички та інтегрувати численні технологічні потоки». Вчені закликають організації сприймати себе як портфель ключових компетенцій, а не просто як групу бізнес-одиниць;

▪ школа, яка об'єднує вчених з країн СНД (Р. А. Фатхутдинов, Ю. Б. Іванов, Ю. В. Полунєєв, Г. С. Бондаренко, А. Е. Воронкова, А. Градов, С. Мятолич, С. Єрмолов, Г. Азоев, А.Челенков та ін.). Дослідження вітчизняних авторів відрізняються широким розмаїттям точок зору і напрямків дослідження різних рівнів конкурентоспроможності, набору складових та її оцінки.

Конкурентоспроможність в цілому можна розглядати на декількох рівнях. Такий розподіл зустрічається в роботах багатьох авторів, а саме: Р. А. Фатхутдинова[11], Н. А. Ніколаєвої[5], С. М. Ємельянова[3] та багатьох інших. При цьому виділення рівнів є умовним, і кожен автор знаходить для себе найбільш прийнятну класифікацію рівнів, застосовуючи певні припущення.

У роботах Г. Л. Азоева та А. П. Челенкова [1; 2] рівні конкурентоспроможності розглядаються як ієрархія, котра співвідноситься з рівнями конкурентних переваг, що, на думку авторів, є засадами конкурентоспроможності. При цьому наявність окремих конкурентних переваг автоматично не означає найвищий рівень конкурентоспроможності. Тільки комплекс конкурентних переваг надає можливість порівняти між собою різні об'єкти, конкурентоспроможність яких необхідно оцінити. Підхід цих авторів схематично зображено на рисунку 3.2.1.

Цікавим є підхід Ю. В. Полунєєва, який фактично проводить знак тождності між державною економічною політикою та політикою з підвищення конкурентоспроможності країни, головні пріоритети останньої вбачає у створенні та підтриманні у довгостроковій перспективі стабільного макроекономічного середовища; усуненні перешкод та спрощенні регуля-

торно-правового поля для діяльності приватного сектору; усуненні перешкод щодо свободи міжнародної торгівлі та руху капіталів; створенні фіскальних та економічних стимулів щодо спрямування інвестицій приватного сектору у головні структурні та інфраструктурні напрями, що посилюють «природні» конкурентні переваги підприємств та галузей економіки [6].



Рис. 3.2.1 Рівні конкурентоспроможності [1; 2]

Для аналізу стану міжнародної конкурентоспроможності економіки України особливий інтерес представляє методика обрахунку Індексу глобальної конкурентоспроможності (GCI). Вона враховує той факт, що, за теорією (праці Майкла Портера та інших учених), країни різняться за конкурентними перевагами залежно від рівня доходу на душу населення [7–9].

Для бідних країн (ВВП на душу населення менш ніж 2000 дол. США) перевагою є дешева робоча сила та природні ресурси (за наявності таких). Вони перебувають на так званій «факторній» стадії (factor-driven economies). Для реалізації їхніх переваг їм насамперед потрібна належна якість системи охорони здоров'я, початкової освіти, державних інституцій, макроекономіки та інфраструктури – так званих «базисних передумов». На всіх подальших стадіях розвитку вимоги щодо цих передумов вважаються здебільшого задоволеними, але останні в жодному разі не втрачають свого значення.

Для країн середнього рівня розвитку (ВВП на душу населення – 3000–9000 дол. США) набувають більшої ваги наступні фактори: ефективність ринків («стадія ефективності», efficiency-driven economies), а для найбагатших країн (ВВП на душу населення понад 17000 дол. США) – інноваційність («стадія інноваційності», innovation-driven economies).

Країни, що не належать до наведених категорій, вважаються «перехідними», і до них застосовуються проміжні вагові коефіцієнти, розраховані на основі фактичного рівня ВВП на душу населення.

М. Портер наводить як теоретичні, так і деякі емпіричні докази достовірності своєї теорії. Зі зростанням рівня доходів на душу населення, з одного боку, стає не вигідним «просто» виробництво, отже, виграють ті, хто може швидко та гнучко пристосовуватися до мінливої кон'юнктури ринків, приваблюючи інвестиції; а з іншого – з'являються певні передумови для такого пристосування: більш освічені кадри, вища якість інституцій тощо. У найбагатших країнах матеріальне виробництво стрімко втрачає вигідність. Натомість високі доходи може забезпечити інноваційність у «чистому» вигляді, тобто здатність створювати нову інформацію, а також «витончену» організацію бізнесу (business sophistication), необхідну для створення, відбору та впровадження інновацій. Крім того, багатші країни, на відміну від бідніших, характеризуються платоспроможним внутрішнім попитом на інновативні (зазвичай недешеві) товари та послуги.

3.2.2. Дослідження рівня міжнародної конкурентоспроможності економіки України як передумови її високотехнологічного розвитку

Розглянемо місце України у міжнародних рейтингах, щоб оцінити конкурентоспроможність української економіки (табл. 3.2.1).

За глобальним індексом конкурентоспроможності (Global Competitiveness Index, GCI) 2014 року Україна потрапляє у третю чверть рейтингу. Цей індекс, разом з Індексом економічної свободи, Індексом сприйняття корупції, Індексом залучення інвестицій Конференції ООН з торгівлі та розвитку, індексом глобалізації консалтингової компанії А. Т. Kearney використовуються стратегічними інвесторами, політиками, громадськими організаціями й дослідниками для оцінки економічного середовища та перспектив економічного росту країни.

Український ринок промислової продукції ще не набув гнучкості, притаманної ринкам Європи, США, Японії та інших розвинених країн світу. Згідно розрахунків глобальної конкурентоспроможності країн світу, Україна належить до категорії країн з так званою «efficiency-driven economy» (економіка, орієнтована на нарощування ефективності). Це вже не «factor-driven economy» (економіка, орієнтована на створення виробничого потенціалу), але і не «innovation-driven economy» (економіка, орієнтована на інновації).

Для EDE характерною є задача підвищення ефективності виробничих процесів та якості продукції. Підвищення рівня конкурентоспроможності для цього типу економіки досягається за допомогою інвестицій у створення ефективної інфраструктури, «дружнього для бізнесу» державного управління, сильних стимулів для інвестицій, поліпшення навичок за рахунок навчання, поліпшення доступу до інвестиційного капіталу.

Тож, щоб Україні розвивати конкурентоспроможність, їй необхідно, в першу чергу, забезпечити перехід до економіки відкритого типу, створити

ефективні інститути, які гарантуватимуть прийнятні умови для розвитку бізнесу.

Таблиця 3.2.1

Позиція України за міжнародними рейтингами

№	Показник	Позиція в рейтингу			Зміст рейтингу
		2009	2013	2014	
1	Рейтинг ведення бізнесу The Doing Business	145 (181)	137 (183)	112 (189)	Рейтинг ведення бізнесу (легкість відкриття компанії, ліцензування, найму працівників, реєстрація власності, отримання кредиту, захист інтересів інвесторів) http://www.doingbusiness.org/reports/global-reports/doing-business-2014 Doing Business 2014. Doing Business in a More Transparent World
2	Індекс глобальної конкурентоспроможності економіки World Economic Forum	82 (133)	84 (144)	76 (144)	Конкурентоспроможність (якість інституцій, інфраструктура, макроекономічна стабільність, освіта, розвиненість фінансового ринку, технологічний рівень, інноваційний потенціал) http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015
3	Рейтинг конкурентоспроможності World Competitiveness Yearbook	54 (56)	49 (60)	49 (60)	Дослідження конкурентоздатності (стан економіки, ефективність уряду, ефективність бізнесу та стан інфраструктури) http://www.imd.org/uupload/IMD.Website/wcc/WCYResults/1/scoreboard_2014.pdf
4	Корупційний індекс Transparency International	146 (180)	144 (170)	н/д	Індекс корупційності http://cpi.transparency.org/cpi2013/
5	Індекс економічної свободи Heritage Foundation	152 (179)	161 (177)	155 (165)	Визначення ступеню свободи економіки (ділова, торгова., фінансова, грошово-кредитна, інвестиційна, фінансова, трудова свобода, свобода від Уряду, від корупції, захищеність прав власності) http://www.heritage.org/index/ranking

Загальновідомим фактом є те, що інноваційна активність українських підприємств не є задовільною. Це пояснюється відсутністю достатньої економічної свободи для ведення бізнесу, яка заохочувала би інвесторів до фінансування проектів у сфері технологічних інновацій. Така ситуація є незадовільною, бо якщо Україна не зможе конкурувати на міжнародному ринку високотехнологічної продукції, вона поступово втрачатиме внутрішні ринки і, як наслідок, єдиною конкурентною перевагою для неї деякий

час буде залишатись ресурсний потенціал країни, який однак не є невичерпним. Саме тому важливого значення набуває питання, яким же шляхом слід йти, щоб, незважаючи на несприятливі умови, все-таки забезпечувати певний прогрес у сфері технологічних інновацій.

В цьому зв'язку слід ще раз наголосити, що, за результатами розрахунку глобального індексу конкурентоспроможності, Україну разом з іншими країнами СНД було зараховано до країн з низьким рівнем розвитку. У 2013 р. Україна посіла 84-е місце (серед 144 країн) – найнижча позиція країни за історію її включення до розрахунку Індексу. В 2014 р. рейтинг дещо зріс, Україна опинилась на 76-му місці (з 144 країн). Якщо у 2010 р. її найближчими сусідами стали Перу, Шрі-Ланка, Гватемала, Гамбія та Алжир, у 2014 р. – Шрі-Ланка, Ботсвана, Словаччина, Хорватія, Гватемала. Найближчі географічні сусіди України – Польща та Росія – посіли 43-є та 64-е місця відповідно. Очолили рейтинг GCI у цьому році Швейцарія, Сінгапур, США, Фінляндія, Німеччина, Японія, Гонконг, Нідерланди. До першої десятки також увійшли Швеція та Великобританія (табл. 3.2.2).

Таблиця 3.2.2

Рейтинг конкурентоспроможності деяких країн світу
у динаміці 2010–2014 рр.

Країна	Позиція країни у рейтингу		
	2009–2010	2013–2014	2014–2015
Швейцарія	1	1	1
Сінгапур	3	2	2
США	2	5	3
Фінляндія	6	3	4
Швеція	4	6	10
Данія	5	15	13
Польща	46	42	43
Литва	53	48	41
Чехія	33	46	37
Казахстан	67	50	50
Російська Федерація	63	64	53
Словаччина	41	78	75
Україна	82	84	76
Грузія	90	72	69
Загальна кількість країн	133	144	144

Як бачимо, за індексом конкурентоспроможності Україна перебуває в оточенні країн, що розвиваються. Частка продукції, яку можна вважати середньо- або високотехнологічною, складає в структурі зовнішньої торгівлі України лише 17 % (табл. 3.2.3) [10].

В той же час навіть в умовах економічної нестабільності в січні-липні 2014 р. частка імпорту товарів подібної категорії була 25 % [10]. Все це свідчить про те, що високотехнологічний розвиток країни слід здійснювати з

використанням набору підходів, які рекомендуються саме для країн, що розвиваються, а не високорозвинених.

Таблиця 3.2.3
Структура зовнішньої торгівлі України за групами товарів, 2013 р.

Назва групи товарів	Експорт			Імпорт		
	тис. дол. США	у % до 2012 р.	у % до загального обсягу	тис. дол. США	у % до 2012 р.	у % до загального обсягу
Усього	63312022,1	92,0	100,0	76963965,4	90,9	100,0
I. Живі тварини; продукти тваринного походження	1084105,1	112,8	1,7	1892122,8	110,1	2,5
II. Продукти рослинного походження	8875943,5	96,3	14,0	2669782,0	109,9	3,5
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3507131,8	83,3	5,5	403328,4	99,3	0,5
IV. Готові харчові продукти	3557168,0	101,8	5,6	3218803,6	108,5	4,2
V. Мінеральні продукти	7494933,0	98,0	11,8	22362099,8	81,2	29,1
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	4327295,8	85,5	6,8	8435346,6	98,2	11,0
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	787814,4	78,8	1,2	4592891,4	102,8	6,0
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	148917,4	109,8	0,2	257421,1	104,1	0,3
IX. Деревина і вироби з деревини	1144395,4	107,9	1,8	416010,4	112,6	0,5
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	1246778,7	110,1	2,0	1901960,6	104,9	2,5
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	811128,7	103,5	1,3	2434672,9	95,0	3,2
XII. Взуття, головні убори, парасольки	198737,4	113,0	0,3	794905,7	100,2	1,0
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	583131,6	100,1	0,9	1140777,3	103,1	1,5
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	118413,9	84,7	0,2	690298,9	139,9	0,9
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	17570747,8	93,0	27,8	5002923,2	95,5	6,5
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	6975000,3	99,3	11,0	12470050,3	94,6	16,2
XVII. Засоби наземного транс-	3344025,0	56,1	5,3	5901462,9	73,2	7,7

порту, літальні апарати, плавучі засоби						
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	296264,1	99,9	0,5	1094273,8	89,8	1,4
XX. Різні промислові товари	660972,9	108,5	1,0	892139,7	87,9	1,2

Особливостям забезпечення технологічних інновацій та здійснення високотехнологічних проектів в країнах, що розвиваються, присвячені праці С. Шрініваца, Дж. Суца[17], А. Моррісона, К. Петробеллі, Р. Рабелотті [14], Дж.-Е. Ауберта [12], М. Белла [13], К. Павітта, Л. Кім, Р. Нельсона[15] та інших. Серед основних результатів наведених досліджень, які можуть бути використані в Україні на сучасному етапі її розвитку, є вивчення явища технологічної конвергенції, механізмів включення підприємств у глобальні ланцюги створення високотехнологічної продукції, а також їх входження до світових високотехнологічних кластерів.

Таким чином, подальший розвиток міжнародної конкурентоспроможності України може бути забезпечений за рахунок поєднання комплексу державних заходів, спрямованих на впровадження в ній економіки відкритого типу, з одночасним сприянням залученню вітчизняних підприємств до участі в міжнародній співпраці в галузі високих технологій.

Список використаних джерел

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 207 с.
2. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков ; Гос. Ун-т упр., Нац. фонд подготовки кадров. – М.: Типографии, 2000. – 256с.
3. Емельянов С.М. США: международная конкурентоспособность национальной промышленности. 90-е годы XX в. / С. М. Емельянов. – М.: Международные отношения, 2001. – 196 с.
4. Данько Т. В. Розвиток високотехнологічного підприємництва в країнах ЄС / Т. В. Данько // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 12. – С. 71–74.
5. Николаева Н.А. Конкурентоспособность города: взгляд зарубежных ученых [Электронный ресурс] / Н. А. Николаева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 6. – Режим доступа :www.marketing-spb.ru.
6. Полунеев Ю. В. Технологія економічного прориву: конкурентоспроможність країни та визначення стратегічних орієнтирів / Ю. В. Полунеев // Демографія та соціальна економіка. – 2008. – № 2(10). – С. 29–41.
7. Портер М. Международная конкуренция /М. Портер ; под. ред. В. Д.Щетинина.; пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.
8. Портер М. Стратегія конкуренції /М. Портер ; пер. з англ. А. Олійник, Р. Скільський. – К.: Основа, 1997. – 390 с.

9. Портер М. Конкуренция: учебное пособие. / М. Портер; пер. с англ. – М. : Вильямс, 2000. – 495 с.
10. Товарна структура зовнішньої торгівлі за 2013 рік [Електронний ресурс]// Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua/>
11. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: учебное пособие для ВУЗов по техн. и экон. спец. / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 311 с.
12. Aubert J.-E. Promoting innovation in developing countries: a conceptual framework / J.-E. Aubert. – World Bank Publications, 2005. – 146 p.
13. Bell M. Technological accumulation and industrial growth: contrasts between developed and developing countries / M. Bell, K. Pavitt // Technology, globalisation and economic performance. – 1997. – P. 83–137.
14. Morrison A. Global value chains and technological capabilities: a framework to study learning and innovation in developing countries / A. Morrison, C. Pietrobelli, R. Rabellotti // Oxford Development Studies. – 2008. – Vol. 36, № 1. – P. 39–58.
15. Kim L. Technology, learning, and innovation: experiences of newly industrializing economies / L. Kim, R. R. Nelson. – Cambridge University Press, 2000. – 220 p.
16. Pietrobelli C. Global value chains meet innovation systems: are there learning opportunities for developing countries? / C. Pietrobelli, R. Rabellotti // World Development. – 2011. – Vol. 39, № 7. – P. 1261–1269.
17. Srinivas S. Developing countries and innovation: searching for a new analytical approach / S. Srinivas, J. Sutz // Technology in Society. – 2008. – Vol. 30, № 2. – P. 129–140.

3.3. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДУВАННЯ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ

Рівень розвитку машинобудування для кожної країни, яка вважає себе більш-менш розвиненою, є певною «візитівкою», що свідчить про її приналежність до клубу заможних і авторитетних країн. Для України, яка за радянських часів займала одне з провідних місць у світі за ступенем розвитку машинобудування, сьогодні особливо актуальною проблемою є визначення перспектив цієї експортної галузі з урахуванням членства країни у СОТ, а також початку реальної інтеграції України після ратифікації 16 вересня Угоди про асоціацію з ЄС, а також розбудови нових взаємовигідних відносин з країнами Митного союзу – Росією, Білоруссю і Казахстаном (МС).

Зазначена проблема вивчалася українськими вченими і фахівцями-практиками такими, як В. М. Геєць[1], В. О. Точилін [2], В. Р. Сіденко[3], М. О. Кизим[4], Л. І. Федулова[5], О. Б. Саліхова[6], І. Клименко, О. Федірко, І. Ус[7], В. Т. П'ятницький, І. В. Бураківський[8], В. М. Мовчан, Д. В. Ляпін[9], С. Козь'яков[13], А. Гончарук[14], Н. Ничай та багатьма іншими [1–15]. В той же час вказана проблема потребує постійної уваги і визначення сучасних тенденцій, що склалися протягом шести років членства України в СОТ (з травня 2008 р.), а також з урахуванням офіційного звернення України в середині вересня 2012 р. до Генеральної Ради СОТ щодо готовності України розпочати переговори про підвищення зв'язаних за зобов'язаннями СОТ імпорتنих тарифів на 371 товарну лінію (а усіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11 600), з яких 147 позицій – промислові товари [10–15].

3.3.1. Особливості зовнішньої торгівлі продукцією машинобудування України

Слід відмітити, що після вступу країни до СОТ для української продукції в цілому відбулось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, разом з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпоротної продукції [2; 16–18].

В табл. 3.3.1 наведені значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ за основними видами продукції.

Таблиця 3.3.1

Значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ [2; 16–18]

Показники	Середньозважена тарифна ставка			Середньоарифметична тарифна ставка		
	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення, в. п. +,-	Попередня діюча до вступу в СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення, в. п. +,-
Всього за всією номенклатурою продукції	7,02	5,09	-1,93	6,51	6,28	-0,23
За продукцією промисловості	6,11	4,77	-1,34	4,40	4,85	+0,45

Сьогодні машинобудування України займає понад 10% в обсягах промислового виробництва та понад 15% в загальному експорті товарів з країни.

В табл. 3.3.2 наведені показники зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупованнями за 2007 р. і 2012 р. (тобто до і через п'ять років після вступу України до СОТ) [17].

Структура експорту з України після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась наступним чином: металургія – 27,5 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 42,2 % у 2007 р.; машинобудування – 19,3 % проти 17,2 %; агропромислова продукція – 26,0 % проти 12,7% у 2007 р.; хімічна промисловість – 7,4 % проти 8,2 %; мінеральні продукти – 11,1 % проти 8,7 %.

Структура імпорту в Україну після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. у розрізі окремих видів продукції змінилась наступним чином: металургія – 6,2 % в 2012 р. у загальному обсязі по країні проти 7,8 % у 2007 р.; машинобудування – 26,5 % проти 32,6 %; агропромислова продукція – 8,9 % проти 6,8%; хімічна промисловість – 10,1 % проти 8,8 %; мінеральні продукти – 32,5 % проти 28,5 %. Тобто можна констатувати, що в 2012 р. порівняно з 2007 р. питома вага продукції машинобудування в Україні зросла в експорті (в 1,12 рази) і впала в імпорті (в 1,23 рази).

Таблиця 3.3.2

Показники зовнішньої торгівлі України за галузями та регіональними торговельними угрупованнями за 2007 р. і 2012 р.[17; 19; 20]

Показник	2007 рік			2012 рік			Темп росту 2012 р. до 2007 р., %	
	Експорт млрд дол. США	Імпорт млрд дол. США	Сальдо	Експорт млрд дол. США	Імпорт млрд дол. США	Сальдо	Експорт	Імпорт
Всього по Україні	49,25	60,67	-11,42	68,81	84,66	-15,85	139,7	139,5
в тому числі:								
Металургія	20,79	4,74	+16,04	18,89	5,24	+13,65	90,9	110,5
Питома вага в загальному обсязі, %	42,2	7,8		27,5	6,2			
Машинобудування	8,48	19,80	-11,31	13,29	22,46	-9,18	156,6	113,5
Питома вага в загальному обсязі, %	17,2	32,6		19,3	26,5			
Агропромислова продукція	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	182,9
Питома вага в загальному обсязі, %	12,7	6,8		26,0	8,9			
Хімічна промисловість	4,05	5,32	-1,27	5,06	8,59	-3,53	125,0	161,5
Питома вага в загальному обсязі, %	8,2	8,8		7,4	10,1			
Мінеральні продукти	4,28	17,28	-13,01	7,65	27,54	-19,89	178,9	159,4
Питома вага в загальному обсязі, %	8,7	28,5		11,1	32,5			
Інші товари (крім перелічених)	5,41	9,42	-4,02	6,04	13,31	-7,26	111,8	141,2
Питома вага в загальному обсязі, %	11,0	15,5		8,8	15,7			
Довідково								
Євросоюз (27 країн)	13,92	22,22	-8,30	17,08	26,16	-9,08	122,7	117,7
Питома вага в загальному обсязі, %	28,3	36,6		24,8	30,9			
Митний союз ЄврАзЕС	15,66	19,87	-4,21	22,34	33,98	-11,64	142,6	171,0
Питома вага в загальному обсязі, %	31,8	32,8		32,5	40,1			
Інші країни	19,67	18,58	+1,09	29,39	24,52	+4,87	149,4	132,0
Питома вага в загальному обсязі, %	39,9	30,6		42,7	29,0			

Таким чином, внаслідок лібералізації режиму доступу України до зовнішніх ринків в результаті вступу до СОТ суттєвого збільшення обсягів

виробництва продукції машинобудівної галузі (МБГ) не відбулось. В той же час експорт продукції машинобудування у вартісному вимірі збільшився майже у 2,5 рази – з 42,8 млрд грн у 2007 р. до 106,2 млрд грн у 2012 р. і становив 73,8% в обсязі виробництва машинобудівної продукції. Імпорт продукції машинобудування збільшився у 1,8 рази. Частка продукції машинобудування в загальному експорті українських товарів зростає з 17,2% у 2007 р. до 19,3% у 2012 р., а в загальному імпорті товарів зменшилась з 32,7% до 26,5% [17].

На рис. 3.3.1 і рис. 3.3.2 представлено динаміку експорту-імпорту продукції машинобудування України в 2012 р. і 2013 р. відповідно.

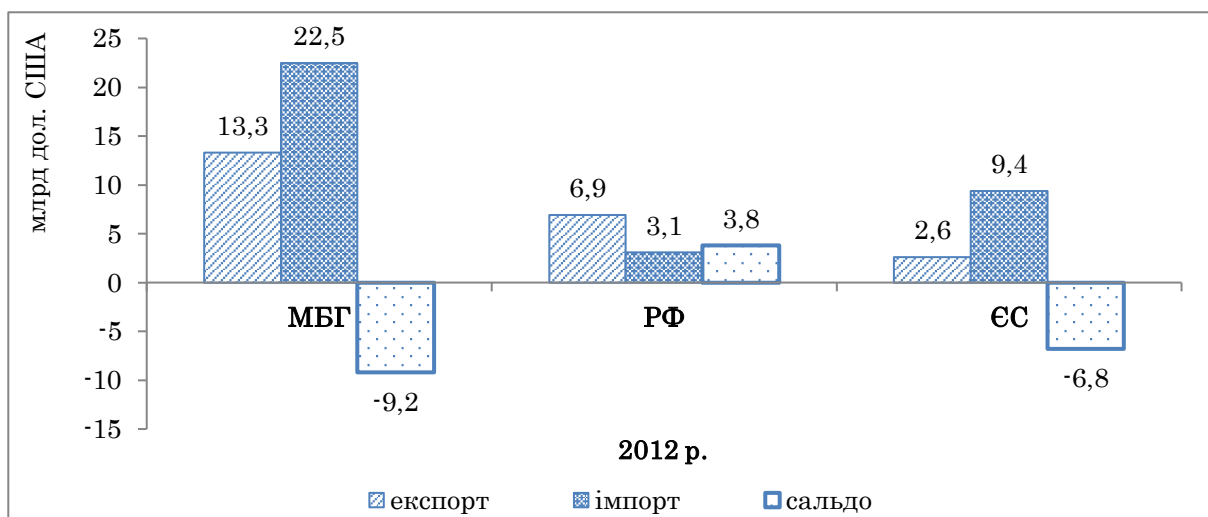


Рис. 3.3.1. Динаміка експорту-імпорту продукції машинобудування України в 2012 р. [18; 20]

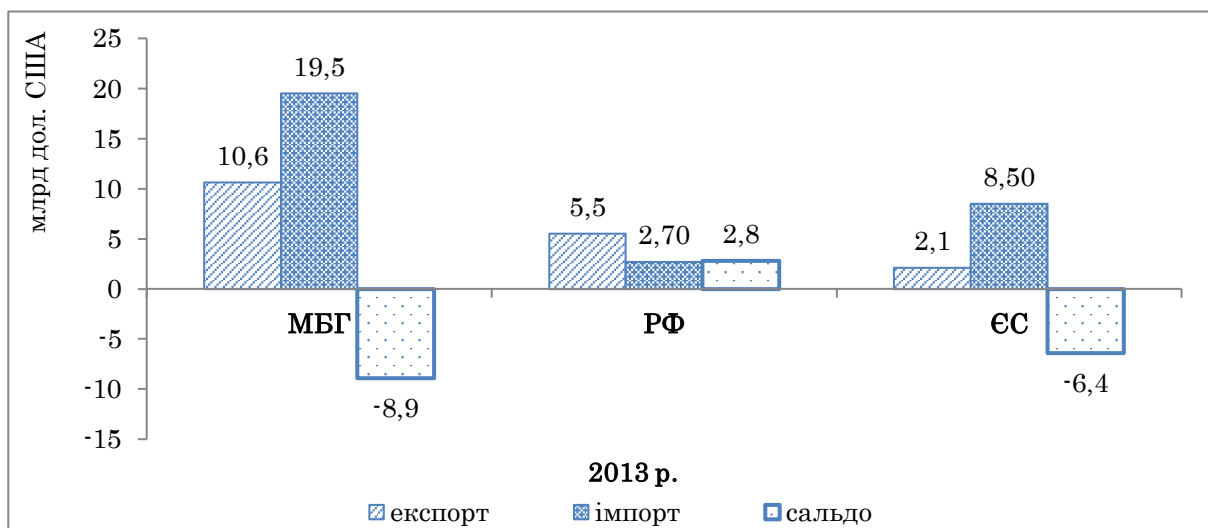


Рис. 3.3.2. Динаміка експорту-імпорту продукції машинобудування України в 2013 р. [18; 21]

У 2012 р. з України було експортовано продукції МБГ на суму 13,3 млрд дол. США, у 2013 р. – на суму 10,6 млрд дол. США. Обсяг імпорту продукції МБГ з різних країн світу становив 22,5 млрд дол. США у 2012 р. та 19,5 млрд дол. США у 2013 р. Сальдо торгівлі від’ємне, відповідно -9,2 та -8,9 млрд дол. США у 2012 р. та 2013 р.

Експорт продукції МБГ України здійснюється до країн СНД, Європи, Азії, Африки, Америки.

3.3.2. Порівняння обсягів і структури зовнішньої торгівлі продукцією машинобудування України на основних регіональних ринках

В найбільших обсягах експорт продукції МБГ у 2012–2013 рр. (у розмірі 6,9 млрд дол. США та 5,5 млрд дол. США, відповідно) здійснювався до Російської Федерації, що становить 51,9% як у 2012 р., так і у 2013 р. Сальдо торгівлі з РФ позитивне (+3,8 млрд дол. США у 2012 р. та +2,8 млрд дол. США у 2013 р.), але має тенденцію до скорочення у результаті зменшення обсягів як експорту, так і імпорту товарів машинобудування між Україною та Російською Федерацією.

Питома вага експорту продукції МБГ України до країн ЄС складала у 2012 р. 19,5%, у 2013 р. – 19,8% (відповідно 2,6 та 2,1 млрд дол. США). З країнами ЄС сальдо зовнішньої торгівлі від’ємне. Його скорочення з -6,8 млрд дол. США у 2012 р. до -6,4 млрд дол. США у 2013 р. пов’язане зі зменшенням обсягів як експорту, так і імпорту продукції машинобудування до країн ЄС. Питома вага інших країн в експорті продукції МБГ України досягає 30%, що свідчить про поступову переорієнтацію ринку збуту продукції машинобудування України на інші країни світу.

У додатку А в табл. А.1 представлено показники зовнішньої торгівлі основними товарами машинобудування України з країнами світу в 2012–2013 рр., а у табл. А.2 і табл. А.3 – з Російською Федерацією та ЄС відповідно [18; 20; 21].

На рис. 3.3.3 представлено товарну структуру експорту продукції машинобудування України в 2012 р. і 2013 р. відповідно.

У структурі експорту продукції машинобудування у 2012 р. домінувала товарна група за кодом 86 – залізничні локомотиви та вагони, питома вага яких у 2012 р. становила 30,9% (4107,2 млн дол. США). У 2013 р. продукції за кодом 86 було експортовано значно менше (на суму 2463,6 млрд дол. США), що в загальній товарній структурі експорту продукції машинобудування становить 23,2%.

На першому місці у 2013 р. – продукція за кодом 84 – котли, машини, апарати і механічні пристрої: 28,6% у 2012 р. та 36,2% у 2013 р., що у вартісному вимірі ставить 3794,8 та 3839,9 млн дол. США. Це продукція енергетичного машинобудування – турбіни, котли парові, газогенератори, турбіни для судових силових установок, двигуни турбореактивні, турбогвин-

тові та ін. На третьому місці – електричні машини і устаткування (код 85), питома вага яких складала 24,3% у 2012 р. та 29,5% у 2013 р. (у вартісному вимірі 3231,8 та 3134,0 млн дол. США).

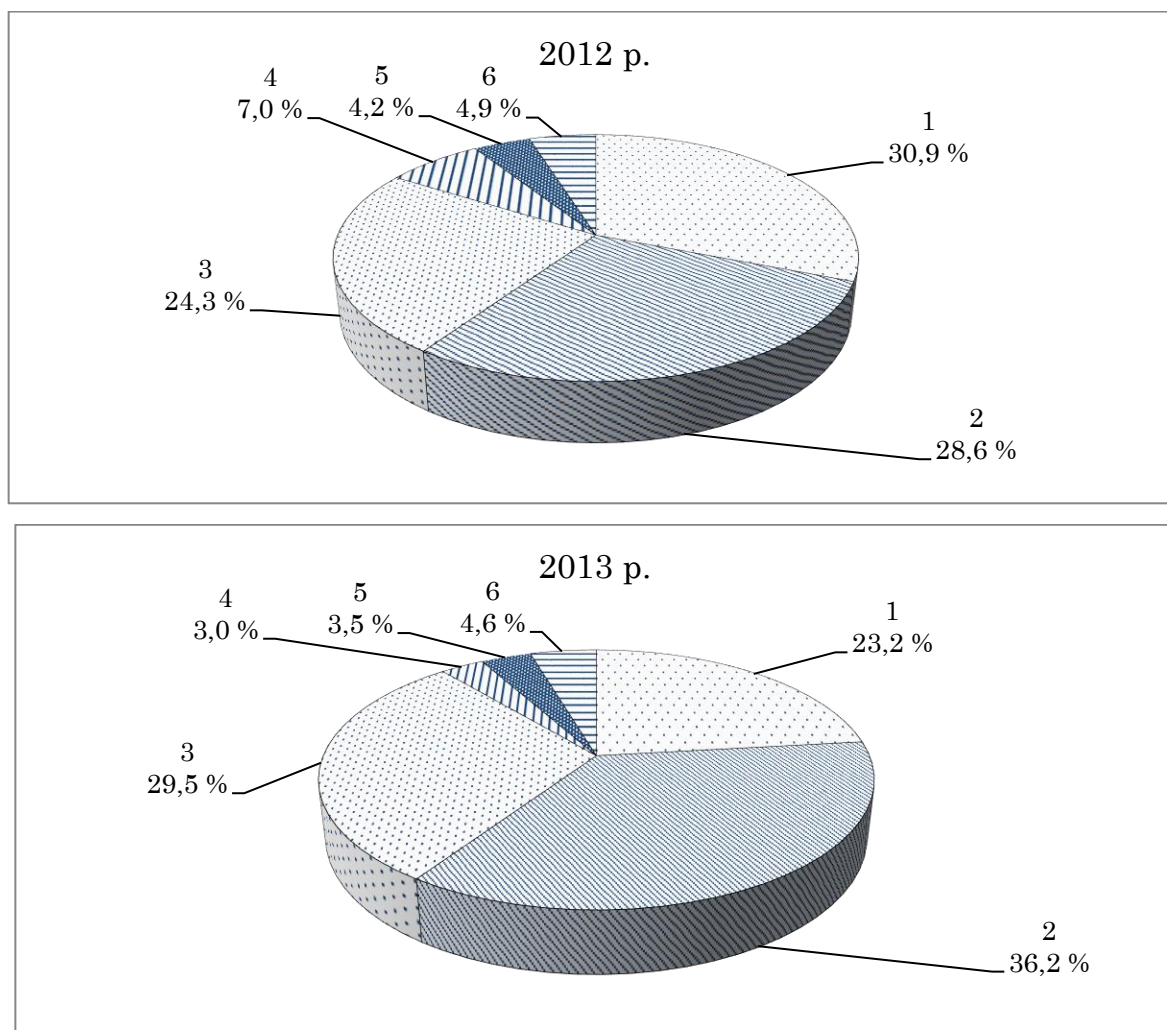


Рис. 3.3.3. Товарна структура експорту за основними видами продукції: 1 – залізничні локомотиви (86); 2 – реактори ядерні, котли, машини, апарати і механічні пристрої (84); 3 – електричні машини і устаткування (85); 4 – літальні апарати (88); 5 – засоби наземного транспорту, крім залізничного (автомобілі) (87); 6 – інше (89–91) [20; 21]

На рис. 3.3.4 і рис. 3.3.5 представлено дані щодо питомої ваги експорту провідних видів продукції МБГ України до РФ та ЄС у загальному обсязі експорту цієї продукції у 2012 р. і 2013 р. відповідно.

В табл. 3.3.3 представлено дані щодо зовнішньої торгівлі України основними товарами машинобудування в 2012 р. і 2013 р.

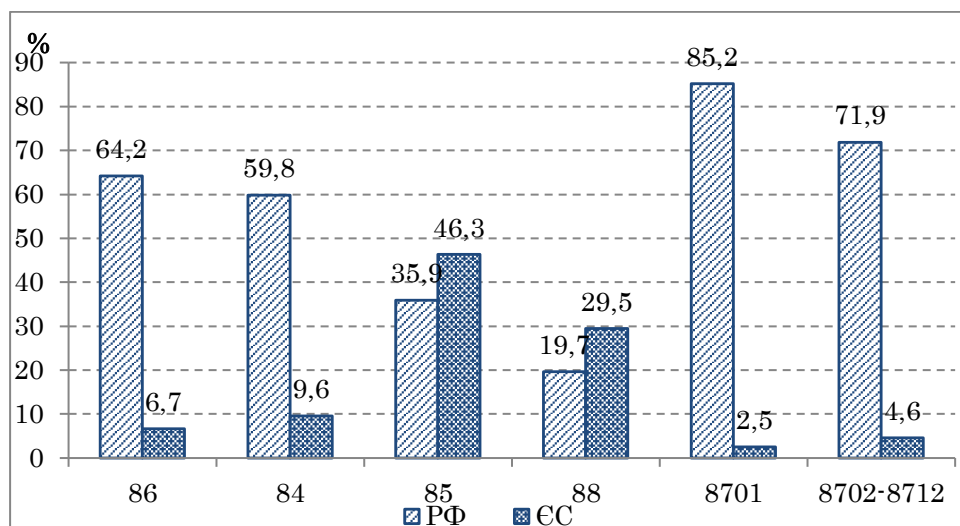


Рис. 3.3.4. Питома вага експорту провідних видів продукції МБГ України до РФ та ЄС у загальному обсязі експорту цієї продукції у 2012 р. [20]

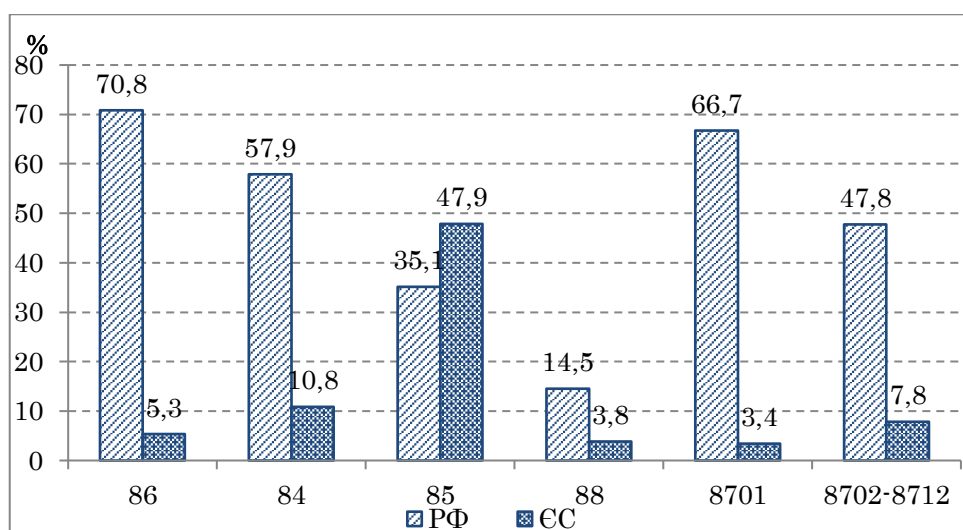


Рис. 3.3.5. Питома вага експорту провідних видів продукції МБГ України до РФ та ЄС у загальному обсязі експорту цієї продукції у 2013 р. [21]

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

1. Основними товарними групами у зовнішній торгівлі з РФ та ЄС у 2012–2013 рр. є: 86 – залізничні вагони та локомотиви; 84 – котли, машини, апарати; 85 – електричні машини та устаткування; 88 – повітряні та космічні літальні апарати; 8701 – трактори; 8702–8712 – автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби. Погіршення торговельних відносин з РФ і скорочення закупівлі російськими підприємствами української продукції машинобудування призведе, перш за все, до скорочень таких масових виробництв, як вагоно- та локомотивобудування, а також автомобілебудування. Від погіршення зовнішньоекономічних відносин з РФ машинобудівна галузь України може втратити від 1,3 до 3,9 млрд дол. США за змен-

шення обсягів експорту продукції машинобудування до РФ на рівні 25% та 50%, відповідно до обсягу експорту у 2013 р.

Таблиця 3.3.3

Зовнішня торгівля України основними товарами машинобудування в 2012 р. і 2013 р., млн дол. США [18; 20; 21]

Показник	2012 р.		2013 р.	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
1. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі України	68809,8	84658,1	63312,0	76964,0
2. Загальний обсяг зовнішньої торгівлі товарами машинобудування, всього	13286,7	22464,6	10615,3	19465,8
3. Питома вага вартості продукції МБГ у загальному обсязі зовнішньої торгівлі України, %	19,3	26,5	16,8	25,3
4. Провідні позиції експорту продукції машинобудування України:				
4.1. Залізничні вагони та локомотиви, всього	4107,2	998,7	2463,6	19465,8
у т.ч. до РФ, %	64,2	26,5	70,8	46,6
до ЄС, %	6,7	26,1	5,3	2,5
4.2. Котли, машини, апарати, реактори ядерні, всього	3794,8	7226,9	3839,9	6900,5
у т.ч. до РФ, %	59,8	18,1	57,9	18,0
до ЄС, %	9,6	50,9	10,8	49,4
4.3. Електричні машини і устаткування, всього	3231,8	5951,8	3134,0	5560,5
у т.ч. до РФ, %	35,9	12,2	35,1	14,1
до ЄС, %	46,3	32,2	47,9	33,5
4.4. Автомобілі легкові та інші моторні транспортні засоби, всього	0,509	5383,9	0,312	4881,2
у т.ч. до РФ, %	71,9	10,2	47,8	8,7
до ЄС, %	4,6	50,7	7,8	52,0

2. Вступ України асоційованим членом до ЄС зараз не принесе значних дивідендів машинобудівній галузі країни, тому що на іноземні інвестиції в цю галузь з метою підвищення конкурентоспроможності її продукції на європейському ринку очікувати не варто. В сучасних умовах необхідно максимально прагматично утримувати обсяг товарообороту між Україною та РФ, якщо уряд прагне до захисту економічних інтересів вітчизняних товаровиробників та збуту продукції машинобудування.

3. Для часткової компенсації цих втрат уряду країни необхідно:

- більш повно використовувати надані після підписання політичної угоди з ЄС преференції у торгівлі з країнами ЄС;
- вирішувати питання про стабільну фінансову підтримку розвитку інноваційного сектору в машинобудуванні для збільшення обсягів торгівлі з країнами ЄС електротехнічною продукцією машинобудування України,

яка порівняно з іншими видами продукції машинобудування в найбільшому обсязі експортується до ЄС;

- своєчасно і комплексно здійснювати економічні та політичні заходи, які необхідні для збільшення обсягів зовнішньої торгівлі України з країнами ЄС промисловою продукцією, яка користується попитом;
- вирішувати питання щодо можливості приєднання України до європейських програм у сферах машинобудування, енергетики, сільського господарства, інформатики тощо.

Список використаних джерел

1. Соціально-економічний стан України : наслідки для народу та держави : національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.
2. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 552 с.
3. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие [Текст] / В. Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. – Т. 1. – 376 с.
4. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України [Текст]: монографія / М. О. Кизим. – Х.: ІНЖЕК, 2011. – 304 с.
5. Технологічний імператив стратегії соціально-економічного розвитку України [Текст]: монографія / за ред. Л. І. Федулової ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 656 с.
6. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні [Текст]: монографія / О. Б. Саліхова ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 624 с.
7. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період [Текст]: аналіт. доповідь / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
8. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства [Текст]: очікування і реалії / В. Т. П'ятницький, І. В. Бураковський, Ін-т екон. дослідж. та політ. консульт. – К. : ІЕДПК, 2011. – 58 с.
9. Членство України у СОТ : нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій [Текст] / за заг. ред. Д. В. Ляпіна ; Д. В. Ляпін, В. М. Мовчан ; Ін-т власн. та своб. – К. : Ін-т власн. та своб. ; LAT&K, 2010. – 104 с.
10. Сколотняний Ю. Валерій П'ятницький: «СОТ загине, якщо буде накладене вето на зміни» [Текст] / Ю. Сколотняний // Дзеркало тижня. – 2013. – 7 березня (№9). – С.7.
11. Дрозач О. Членство упущенных возможностей [Текст] / О. Дрозач // Эксперт. – 2013. – 10 червня (№22). – С.26.

12. Гончарук А. Право на захист (але без шкоди для економіки) [Текст] / А. Гончарук // Дзеркало тижня. –2013. – 13 липня (№26). – С.6.
13. Козьяков С. Навіщо слону граблі в посудній крамниці? [Текст] / С. Козьяков // Дзеркало тижня. –2013. – 27 квітня (№16). – С.10.
14. Козьяков С. Зовнішньоторговельні граблі і снігова куля [Текст] / С. Козьяков // Дзеркало тижня. –2013. –13 липня(№26). – С.6.
15. Ничай Н. СОТ по-українськи: чи скористається Україна можливостями захисту торговельних інтересів через механізми Світової організації торгівлі? [Текст] / Н. Ничай// Дзеркало тижня. –2013. – 23 листопада (№43–44). – С.6
16. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – С.374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>.
17. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України : монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ІНЖЕК, 2014. – 280 с.
18. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ІНЖЕК, 2014. – 212 с.
19. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2007 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm
20. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm
21. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/e_iovt/arh_iovt2013.htm

3.4. ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИЙ СЕКТОР УКРАЇНИ:

ГЛОБАЛЬНІ ІНТЕГРАЦІЙНІ ВИКЛИКИ _____ ■

Сьогодні усі країни світу, які володіють виробництвами, здатними створювати високотехнологічну продукцію, намагаються захищати, стимулювати і підтримувати власного виробника, зокрема тарифними і нетарифними заходами регулювання зовнішньої торгівлі. В умовах вибору Україною шляхів інтеграції до світогосподарської системи, членства протягом п'яти років (з травня 2008 р.) у СОТ, поглибленої інтеграції у формі асоціації до ЄС, збереження і розширення співробітництва з країнами МС вкрай актуальним постає питання оцінки впливу глобальних інтеграційних викликів для високотехнологічних галузей промисловості, що визначають місце країни в економіці майбутнього.

Зазначена проблема вивчалася багатьма українськими вченими і фахівцями-практиками такими як В. М. Геєць[1], В. Р. Сіденко[2], В. О. Точилін[3], О. Б. Саліхова[5], Т. В. Бова, Н. Ничай, С. Ю. Козьяков, І. В. Бураковський, В. Т. П'ятницький, В. П. Соловьев, А. Є. Никифоров, А. І. Гончарук, М. О. Кизим, [4; 6; 7], І. Ю. Матюшенко[4; 6; 7] та багатьма іншими. В той же час вказана проблема потребує постійної уваги і визначення сучасних тенденцій протягом 2012-2013 рр.

3.4.1. Особливості зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією України

Перш за все, слід зазначити, що Україна ще до офіційного приєднання до СОТ із метою прискорення переговорного процесу взяла зобов'язання щодо приєднання до 16 секторальних угод та ініціатив, які передбачали введення нульових ставок імпортного мита на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту), зокрема за основними групами високотехнологічних товарів, які згідно з міжнародною класифікацією визначають рівень технологічного розвитку будь-якої держави (5 груп за класифікацією Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР)). Зокрема ОЕСР на базі Міжнародної стандартної торговельної класифікації (МСТК) до високотехнологічних галузей відносить: авіакосмічну; фармацевтичну; конторського обладнання; телекомунікаційного обладнання та приладобудування [8].

Так, нульове імпортне мито введено в Україні з 2004 р. на інформа-

ційні технології та фармацевтичні препарати, з 2006 р. – на наукове обладнання і медичне обладнання; з 2010 р. – на цивільну авіацію [9]. Цей крок значно полегшив доступ на український ринок продукції так званого критичного імпорту з провідних країн світу і створило суттєві труднощі для українських виробників аналогічної високотехнологічної продукції, яка має відносно низький рівень конкурентоспроможності і на зовнішньому, і на внутрішньому ринку.

Як наслідок, Україна в середині вересня 2012 р. офіційного звернулася до Генеральної Ради СОТ щодо готовності України розпочати переговори про підвищення зв'язаних за зобов'язаннями СОТ імпорتنних тарифів на 371 товарну лінію (а усіх тарифних ліній в українській товарній номенклатурі приблизно 11 600), з яких 147 позицій – промислові товари.

На рис. 3.4.1 і рис. 3.4.2 наведена динаміка обсягів і питомої ваги світового експорту-імпорту високотехнологічної продукції.

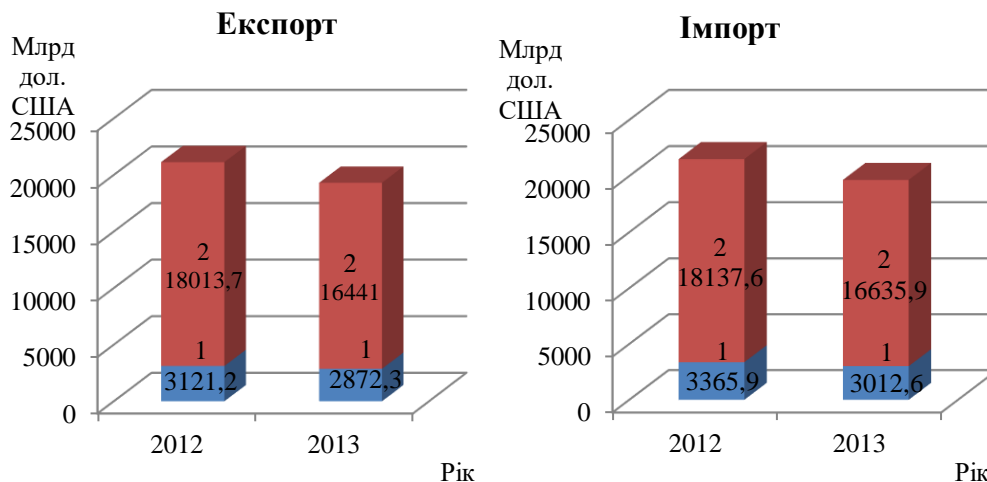


Рис. 3.4.1. Динаміка об'ємів світового експорту-імпорту високотехнологічної продукції: 1 – експорт-імпорт високотехнологічної продукції; 2 – загальний експорт-імпорт продукції [10; 11]

Зважаючи на зменшення в період з 2012 р. по 2013 р. обсягів експорту та імпорту високотехнологічних товарів, спостерігається зниження частки високотехнологічної продукції в загальносвітовому імпорті, тоді як в експорті спостерігається збільшення її частки.

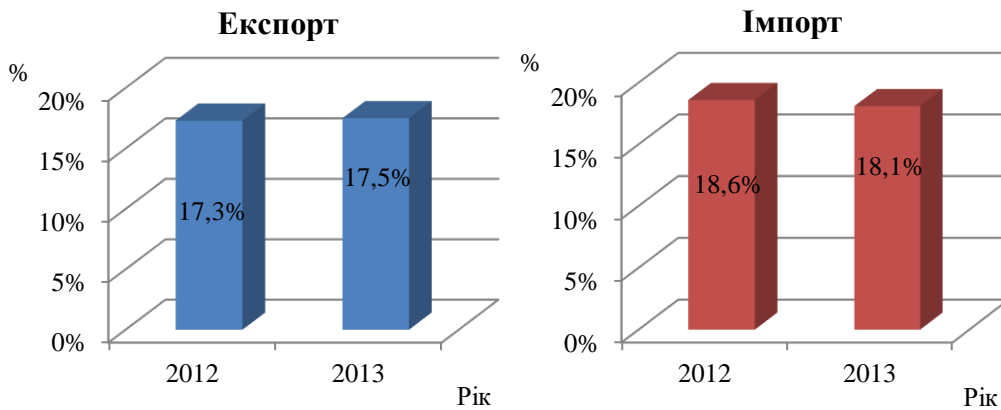


Рис. 3.4.2. Динаміка питомої ваги високотехнологічної продукції в загальносвітовому експорті-імпорті [10; 11]

На рис. 3.4.3 та рис. 3.4.4 представлено структури світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції

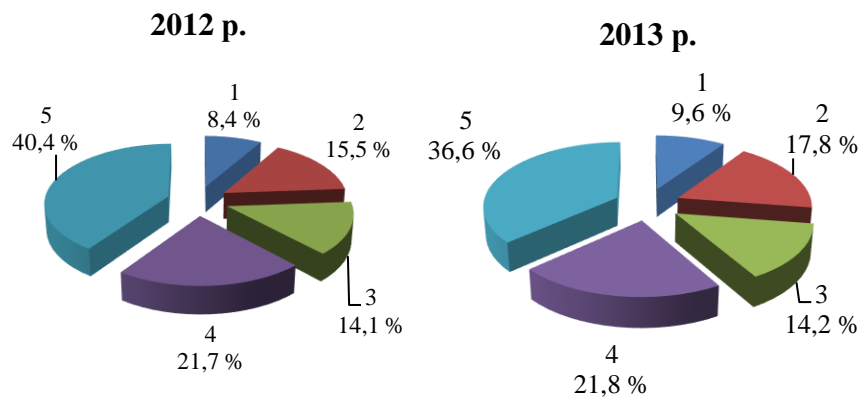


Рис. 3.4.3. Структура світового експорту високотехнологічної продукції: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

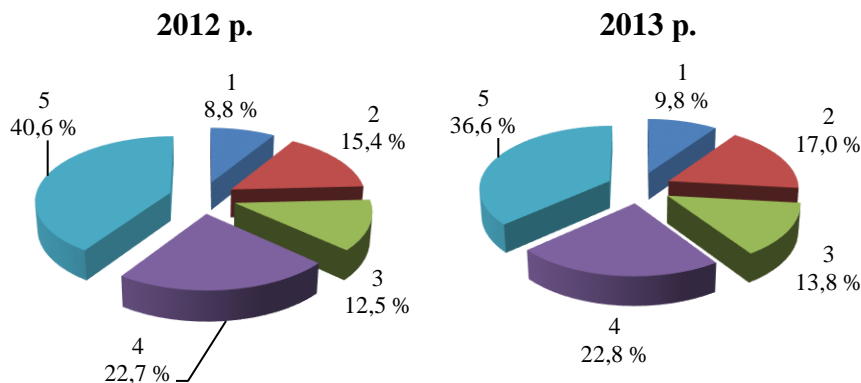


Рис. 3.4.4. Структура світового імпорту високотехнологічної продукції:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

В 2013 р. в структурі світового експорту та імпорту високотехнологічної продукції найбільшу питому вагу займала продукція приладобудівної галузі – 36,6% та 36,6% відповідно, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 9,6% та 9,8% відповідно. В світовому експорті та імпорті високотехнологічної продукції в 2013 р. порівняно з 2012 р. помітно зросла частка фармацевтичної продукції, а зменшилася – приладобудівної галузі.

3.4.2. Порівняння обсягів і структури зовнішньої торгівлі високотехнологічною продукцією України на регіональних ринках

В табл. 3.4.1 і табл. 3.4.2 представлені обсяги і частка експорту-імпорту високотехнологічної продукції за окремими країнами та угрупованнями.

Таблиця 3.4.1

Обсяги експорту-імпорту високотехнологічної продукції за окремими країнами та угрупованнями, млрд дол. США[10; 11]

Країна/ група країн	Рік					
	2012			2013		
	Експ.	Імп.	Сальдо	Експ.	Імп.	Сальдо
ЄС	434,6	413,0	21,6	459,2	421,7	37,5
МС:	8,0	60,1	-52,2	9,3	60,4	-51,1
Росія	6,5	52,3	-45,8	8,1	51,2	-43,1
Білорусія	0,7	5,4	-4,7	0,6	3,0	-2,3
Казахстан	0,8	2,5	-1,7	0,6	6,3	-5,7
Україна	3,2	7,9	-4,6	2,6	7,2	-4,6
Світ	3161,2	3365,9	-204,7	2872,3	3012,6	-140,3

Таблиця 3.4.2

Частка окремих країн та угруповань в загальносвітовому експорті-імпорті високотехнологічної продукції, %[10; 11]

Країна/група країн	Рік			
	2012		2013	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
ЄС	13,75	12,27	15,99	14,00
МС:	0,25	1,79	0,32	2,01
Росія	0,21	1,55	0,28	1,70
Білорусія	0,02	0,16	0,02	0,10
Казахстан	0,02	0,07	0,02	0,21
Україна	0,10	0,23	0,09	0,24

Частка країн ЄС у світовому експорті високотехнологічної продукції в 2013 р. склала 15,99%, а в імпорті – 14,00 %; частка країн МС в експорті склала 0,32%, а в імпорті – 2,01%; частка України в експорті склала –

0,09%, а в імпорті – 0,24%. За показником частки високотехнологічних товарів у структурі експорту обробної промисловості (4,1%) Україна посідає 91-е місце серед країн світу, що свідчить про слабку високотехнологічну складову українського експорту.

На рис. 3.4.5–3.4.10 представлена структура експорту та імпорту високотехнологічної продукції ЄС, МС і України.

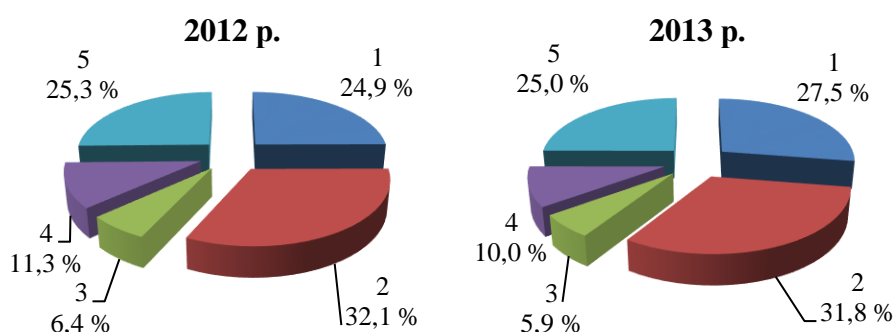


Рис. 3.4.5. Структура експорту високотехнологічної продукції ЄС: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

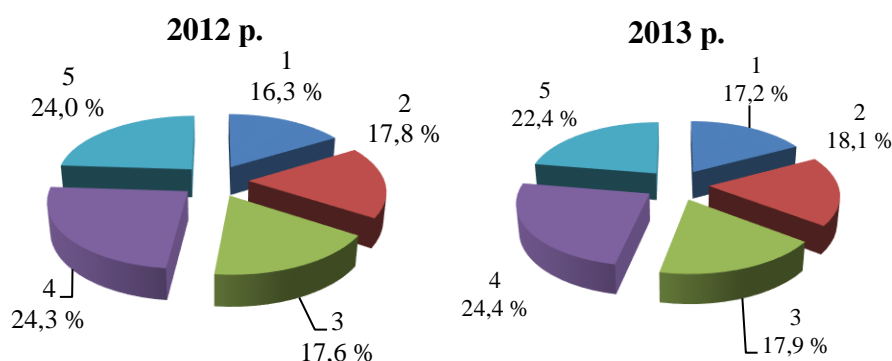


Рис. 3.4.6. Структура імпорту високотехнологічної продукції ЄС: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

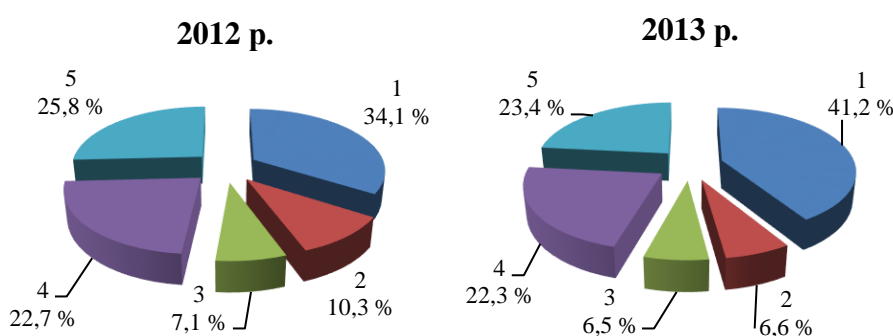


Рис. 3.4.7. Структура експорту високотехнологічної продукції МС:

1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

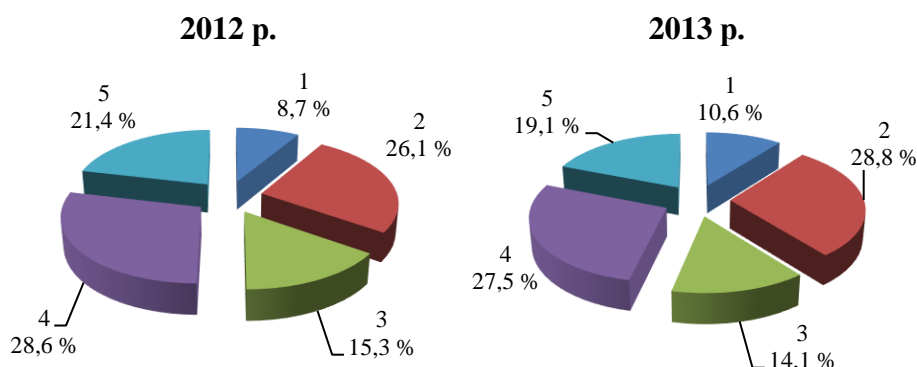


Рис. 3.4.8. Структура імпорту високотехнологічної продукції МС:
1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання;
4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

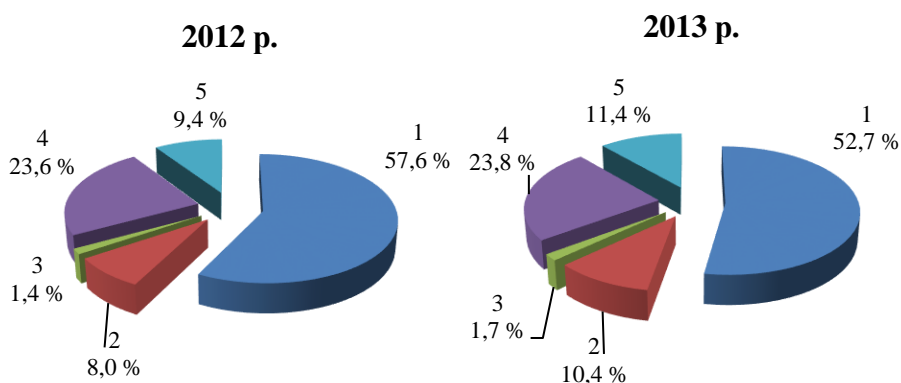


Рис. 3.4.9. Структура експорту високотехнологічної продукції України:
1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання;
4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

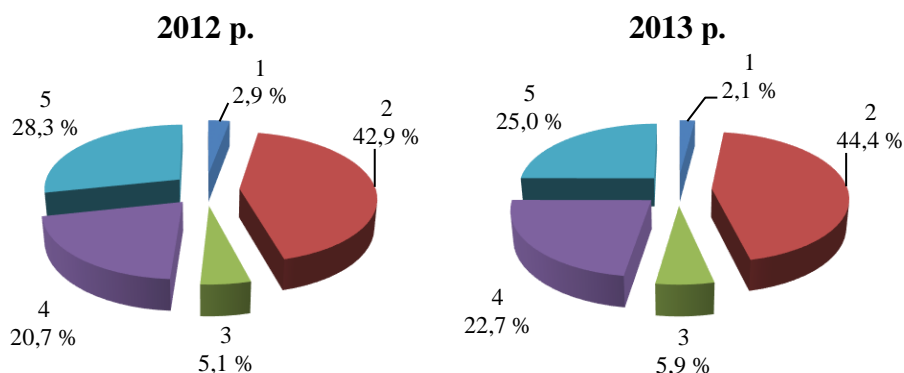


Рис. 3.4.10. Структура імпорту високотехнологічної продукції України:
1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання;
4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [10; 11]

Таким чином, в 2013 р. у структурі експорту та імпорту високотехнологічної продукції:

- у ЄС найбільшу питому вагу в структурі експорту займає продукція фармацевтичної галузі – 31,8%, найменшу – конторське обладнання – 5,9%, а в структурі імпорту найбільшу – комунікаційне обладнання – 24,4%, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 17,2% (рис. 3.4.5, рис. 3.4.6);

- у МС найбільшу питому вагу в структурі експорту займає продукція авіакосмічної галузі – 41,2%, найменшу – конторське обладнання – 6,5%, в структурі імпорту найбільшу – фармацевтична галузь – 28,8%, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 10,6% (рис. 3.4.7, рис. 3.4.8);

- в Україні найбільшу питому вагу в структурі експорту займає продукція авіакосмічної галузі – 52,7%, найменшу – конторське обладнання – 1,7%, в структурі імпорту найбільшу – продукція фармацевтичної галузі – 44,4%, найменшу – товари авіакосмічної галузі – 2,1% (рис. 3.4.9, рис. 3.4.10).

В табл. 3.4.3 представлено експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2013 р.

В 2013 р. експорт України високотехнологічної продукції в вартісному вираженні до країн ЄС склав 367,2 млн дол. США, а до країн МС – 1245,6 млн дол. США, таким чином, Україна експортувала в 2013 р. до країн МС високотехнологічної продукції на 878,4 млн дол. США більше, ніж до країн ЄС. Найбільшими імпортерами української високотехнологічної продукції серед країн ЄС стали: Угорщина, Нідерланди та Німеччина, а серед країн МС – Росія.

На рис. 3.4.11 і рис. 3.4.12 представлена структура експорту високотехнологічної продукції України за угрупованнями країн та до ЄС та МС за галузями в 2013 р. відповідно.

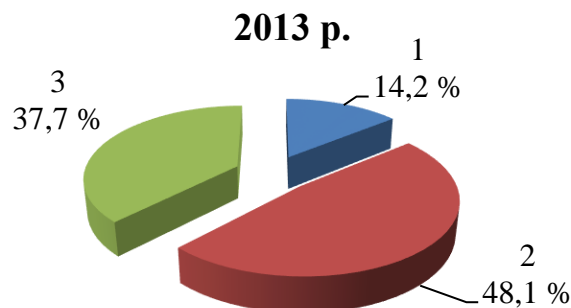


Рис. 3.4.11. Структура експорту високотехнологічної продукції України за угрупованнями країн у 2013 р.: 1 – ЄС; 2 – МС; 3 – інші [12]

Україна в 2013 р. експортувала до країн МС 48,1% від загального експорту високотехнологічної продукції, до країн ЄС – лише 14,2% і 37,7% – до решти країн світу. Найбільшу питому вагу в експорті високотехнологі-

чної продукції України до ЄС займає продукція галузі комунікаційного обладнання – 63,8%, найменшу – продукція авіакосмічної галузі – 5,1%. Стосовно експорту до МС, то найбільшу питому вагу займає продукція авіакосмічної галузі – 58,2%, найменшу – продукція галузі конторського обладнання – 0,6%.

Таблиця 3.4.3

Експорт високотехнологічної продукції України до окремих країн за галузями в 2013 р., млн дол. США [12]

Країна	Галузі					Разом
	Авіакосмічна	Фармацевтична	Конторське обладнання	Комунікаційне обладнання	Приладобудування	
Австрія	0,07	0,05	0,02	16,41	0,66	17,20
Бельгія	0,01	0,00	0,21	11,31	1,13	12,67
Болгарія	0,82	0,40	0,23	0,31	0,34	2,10
Великобританія	1,34	0,31	0,22	0,41	2,06	4,33
Угорщина	0,05	0,42	2,67	183,10	9,71	195,95
Німеччина	6,57	14,35	1,38	1,16	11,29	34,76
Греція	0	0	0,07	0,0003	0,10	0,17
Данія	0,01	0,002	0,03	0,0028	1,06	1,10
Ірландія	0,003	0,0001	0,08	0,14	0,05	0,27
Іспанія	0,03	0,01	0,06	0,15	1,40	1,65
Італія	0	0,06	0,02	0,22	3,14	3,44
Кіпр	0,85	0	0,003	0,001	0,06	0,91
Латвія	1,69	3,59	0,01	0,19	1,01	6,49
Литва	1,13	1,97	0,27	0,14	0,53	4,05
Люксембург	0	0	0,01	0	0,0009	0,01
Мальта	0,05	0	0,01	0,0002	0,02	0,07
Нідерланди	0,02	5,12	17,18	18,70	1,87	42,89
Польща	2,37	1,06	1,10	0,57	8,94	14,05
Словаччина	0,07	2,80	0,004	0,21	1,09	4,17
Словенія	0	0,04	0,002	0,13	0,10	0,28
Португалія	0,001	0	0	0	0,01	0,01
Румунія	0,04	0,10	0,07	0,08	4,29	4,58
Фінляндія	0,02	0	0,15	0,01	0,33	0,51
Франція	1,18	0	0,13	0,16	2,89	4,37
Чехія	1,98	0,24	0,89	0,45	2,01	5,56
Швеція	0,001	0	0,002	0,16	0,96	1,12
Естонія	0	0,19	2,64	0,11	0,64	3,59
Хорватія	0,57	0	0,01	0,14	0,15	0,87
ЄС загалом	18,86	30,73	27,47	234,28	55,82	367,2
Росія	693,69	51,44	4,90	229,09	135,15	1114,3
Білорусія	2,55	29,76	0,79	14,20	7,28	54,58
Казахстан	28,57	29,58	1,15	7,70	9,76	76,76
МС загалом	724,81	110,78	6,85	250,99	152,19	1245,6
Інші	620,32	128,35	8,92	130,99	86,40	974,9

Всі країни	1363,99	269,85	43,23	616,26	294,42	2587,8
------------	---------	--------	-------	--------	--------	--------

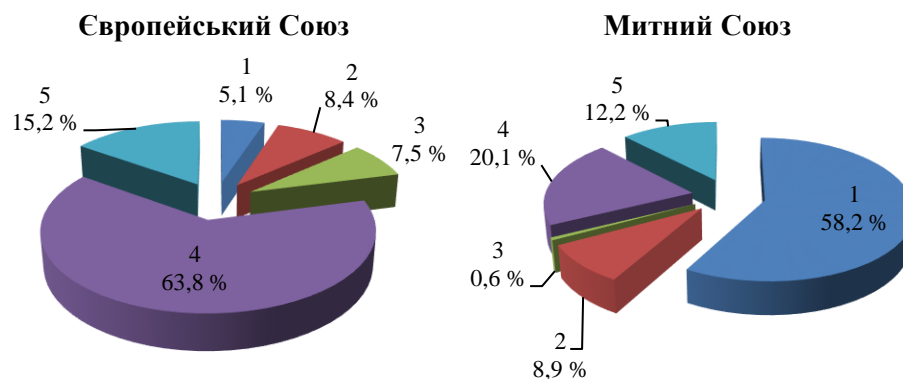


Рис. 3.4.12. Структура експорту високотехнологічної продукції України до ЄС та МС за галузями в 2013 р.: 1 – авіакосмічна; 2 – фармацевтична; 3 – конторське обладнання; 4 – комунікаційне обладнання; 5 – приладобудування [12]

Тобто Україні для розвитку ринку високотехнологічної продукції необхідно розвивати зовнішню торгівлю з країнами ЄС, оскільки частка даних країн в світовому експорті та імпорті значно перевищує частку країн МС, що свідчить про більший розвиток високотехнологічного сектору країн ЄС. Водночас країни МС є найбільшими імпортерами високотехнологічної продукції України (48,1% від загального експорту), тому з ними також необхідно продовжувати співпрацю.

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

1. Згідно з Доповіддю про реалізацію регіональних програм UNIDO визначено, що за період 2001–2010 рр. у світовому обсязі доданої вартості частка високотехнологічних виробництв значно зросла, що призвело до структурних перетворень у світовій промисловості. Водночас у період 2012–2013 рр. обсяги світового експорту та імпорту високотехнологічних товарів зменшилися внаслідок розгортання світової економічної кризи і переорієнтації урядів провідних країн світу на вирішення першочергових завдань поточного економічного життя.

2. Після вступу України до СОТ для української продукції в цілому відбулися суттєві зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, разом з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпортової продукції. Ще до вступу до СОТ було введено нульові ставки імпортного мита на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту), зокрема за всіма основними групами високотехнологічних товарів. Цей крок значно полегшив доступ на український ринок продукції так званого критичного імпорту з провідних країн світу і створив суттєві труднощі для українських виробників аналогічної високотехнологічної продукції, яка має відносно низький рівень конкурентоспроможності і на зовнішньому, і на

внутрішньому ринках.

3. В 2013 р. експорт України високотехнологічної продукції в вартісному вираженні до країн ЄС склав 367,2 млн дол. США, а до країн МС – 1245,6 млн дол. США. Таким чином, Україна експортувала в 2013 р. до країн МС високотехнологічної продукції на 878,4 млн дол. США більше, ніж до країн ЄС. Україна в 2013 р. експортувала до країн МС 48,1 % від загального експорту високотехнологічної продукції, до країн ЄС – лише 14,2% і 37,7% – до решти країн світу. Найбільшу питому вагу в експорті високотехнологічної продукції України до ЄС займає продукція галузі комунікаційного обладнання – 63,8%, найменшу – продукція авіакосмічної галузі – 5,1%. Стосовно експорту до МС, то найбільшу питому вагу займає продукція авіакосмічної галузі – 58,2%, найменшу – продукція галузі конторського обладнання – 0,6 %.

4. Для розвитку ринку високотехнологічної продукції необхідно розвивати зовнішню торгівлю з країнами ЄС, оскільки частка даних країн у світовому експорті та імпорті значно перевищує частку країн МС, що свідчить про більший розвиток високотехнологічного сектору країн ЄС. Водночас країни МС є найбільшими імпортерами високотехнологічної продукції України (48,1% від загального експорту), яка потребує подальшої модернізації і доведення до світових стандартів.

Список використаних джерел

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави: національна доповідь [Текст] / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

2. Сиденко В. Р. Европейская интеграция и экономическое развитие [Текст]. Т. 2 // Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: в 2-х т. / В. Р. Сиденко ; НАН Украины ; Ин-т экон. и прогнозир. – К. : Феникс, 2011. – 448 с.

3. Ринки реального сектору економіки України в інституціональному середовищі СОТ : кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.

4. Кизим М. О. Високотехнологічний сектор економіки України та країн світу: стан і тенденції розвитку [Текст] / М. О. Кизим, І. Ю. Матюшенко, В. І. Чередник // Науковий журнал «Проблеми економіки». – 2009. – №3. – С.3–17.

5. Саліхова О. Б. Високотехнологічні виробництва: від методології оцінки до піднесення в Україні: монографія / О. Б. Саліхова ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 624с.

6. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі [Текст]: монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ІНЖЕК, 2014. – 212 с.

7. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України [Текст]: монографія/ за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ІНЖЕК, 2014. – 280 с.

8. Международная стандартная торговая классификация. Департамент по экономическим и социальным вопросам. Статистический отдел. Статистические документы. Серия М, № 34/Rev. 4. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unstats.un.org/unsd/publication/SeriesM/SeriesM_34rev4r.pdf.

9. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – С.374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>.

10. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами Internationaltradestatisticsyearbook 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

11. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами Internationaltradestatisticsyearbook 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>

12. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>

3.5. НАУКОВО-ТЕХНІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО

ЯК ФАКТОР МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНИ _____ ■

З урахуванням підписання та ратифікації 16 вересня 2014 р. Угоди про Асоціацію з Європейським союзом (УАЄС) стає все більш актуальною проблема вивчення можливих напрямів розвитку науково-технічного співробітництва України як фактора її міжнародної інтеграції до глобального наукового простору.

Вказаною проблемою займалися багато відомих українських вчених і фахівців, зокрема: В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Гончарук, Н. Ничай, М. Кизим, І. Матюшенко та багато інших. В той же час, у зв'язку із загостренням питання імплементації УАЄС сучасний стан науково-технічного співробітництва, перш за все з країнами ЄС, потребує подальшого вивчення.

3.5.1. Особливості розвитку науково-технічного співробітництва України

Як відомо, Україна є однією з найбільших пострадянських країн, яка стала незалежною в 1991 р. після розпаду СРСР [3]. Немає жодних сумнівів, що Україна є державою з великим і нереалізованим потенціалом. 1990-ті рр. залишили важкі наслідки для економіки країни, що призвело до високого рівня корупції, бідності інфраструктури, неповного реформування інституційної структури, ще не реструктуризованих пострадянських конгломератів, а також політичної конфігурації, яка блокує реформи [7].

Рівень витрат на науку і техніку (% від ВВП) становив 0,75 % в 2012 р., менше 37 % від середнього рівня витрат в ЄС. Країна, як і раніше, має значний науково-технічний потенціал, але він скоротився протягом останніх 23 років [3].

Проте темпи зростання України в середньому склали більше 7 %. Основні економічні реформи будуть необхідні для подальшого зростання

конкурентоспроможності країни, але їх реалізація вимагає певного консенсусу по всьому політичному спектру [7].

Сьогодні Україна стикається з низкою проблем у соціальній та економічній сферах. Деякі з них пов'язані з тенденціями в світовій економіці, деякі з них визначаються внутрішніми особливостями країни. Модернізація країни і подальша інтеграція у світову економіку є основним викликом для України. Зазвичай держава оголошує ключові пріоритети для науково-технічної сфери, які відповідають пріоритетам національного розвитку. Таким чином, шість пріоритетів були включені в новий Закон України «Про пріоритети в розвитку науки і техніки» у 2010 році [3]:

- фундаментальні дослідження ключових наукових проблем у різних дисциплінах;
- екологічні дослідження;
- інформаційні та комунікаційні дослідження;
- виробництво енергії та енергозберігаючі технології;
- нові матеріали;
- науки про життя і методи боротьби з хворобами.

Український уряд в останнє десятиліття неодноразово заявляло про свої наміри підтримувати інноваційний розвиток та стимулювати структурні зміни в національній економіці, щоб зробити її більш інноваційною та конкурентоспроможною. Це є ключовим завданням, оскільки держава має намір стати членом ЄС у майбутньому, і їй необхідно модернізувати свою економіку для істотного підвищення своєї конкурентоспроможності та рівня життя населення.

Ключові проблеми країни, такі як поліпшення енергозбереження, охорона навколишнього середовища та модернізація промислового сектору й інфраструктури, не можуть бути вирішені без міжнародного співробітництва та отримання нових знань. Саме тому співробітництво з країнами ЄС є досить важливим для України. У національних пріоритетах у науці і техніці спостерігається багато спільного з пріоритетами в ЄС [3].

Україна намагалася співпрацювати в науці і техніці з різними країнами. Формально, міжнародне науково-технічне співробітництво необхідне для вирішення нагальних національних проблем, які згадуються майже у всіх стратегічних документах.

Двосторонні та багатосторонні угоди є основою для такої співпраці. Деякі українські науково-дослідні організації зберегли контакти з партнерами з Російської Федерації та інших пострадянських держав. Це

пов'язано з досі існуючим розподілом функцій між науково-дослідними центрами в Радянському Союзі. Наприклад, українські астрономи взяли активну участь у створенні обсерваторій на Кавказі і використовували їх для своїх довгострокових дослідницьких програм. З іншого боку, Україна мала спеціальну науково-дослідну базу і навіть невеликий дослідницький флот для морських досліджень у морі, який був використаний вченими з інших пострадянських республік [3].

У роки незалежності України суттєво диверсифікувала свої міжнародні контакти у науково-технічній сфері. Це можна пояснити, в першу чергу, бажанням отримати доступ до світового досвіду в різних наукових дисциплінах, який не може бути наданий у рамках пострадянської науки. Іншою важливою причиною для розвитку міжнародного співробітництва з новими партнерами є пошук нових країн для застосування результатів наукових досліджень і в якості джерел фінансування науково-дослідних проектів. Проте можливості такого співробітництва були обмежені фінансовими труднощами, оскільки Україна пережила серйозні економічні проблеми в 1990-ті і на початку 2000-х рр. У держави просто не було ресурсів для адекватної підтримки міжнародних науково-дослідних проектів. У будь-якому разі, головною особливістю наукового співробітництва України в останні роки є перехід від переважного співпраці з Росією в більш диверсифіковану модель зі зростаючою роллю ЄС, США, Китаю та інших провідних наукових центрів сучасного світу [3].

3.5.2. Стан розвитку науково-технічної співпраці України з ЄС

Сьогодні основними тематичними напрямками співпраці України та ЄС є:

- екологічні та кліматичні дослідження, в тому числі спостереження за поверхнею Землі;
- біомедичні дослідження та охорона здоров'я;
- сільське господарство, лісове та рибне господарство;
- промислові технології;
- матеріалознавство та метрологія;
- транспорт;
- технології інформаційного суспільства;
- соціальні дослідження;
- науково-технічні дослідження політики;

- навчання та обмін фахівцями [3].

З метою сприяння підготовці наукового співтовариства України на період до 2020 р., Спільна комісія з науково-технічної співпраці підтримуватиме Україну у створенні науково-дослідного потенціалу, сприяти розширенню співпраці між Україною, ЄС та науково-дослідними організаціями, а також зміцнити поширення інформації про Horizon 2020 в Україні. Комісія також буде підтримувати спеціальні інформаційні заходи з Horizon 2020 [6].

Нинішні програми ЄС з науково-технічної співпраці з Україною:

- РП7 – Сьома Рамкова програма наукових досліджень і технологічного розвитку;
 - Erasmus Mundus;
 - Tempus;
 - Програма Жана Монне під егідою програми безперервного навчання;
 - INSC – Інструмент співробітництва у галузі ядерної безпеки (набув чинності з 2007 р., тому що замінює Програму ядерної безпеки ТАСІС);
 - Програма прикордонного співробітництва «Польща – Білорусь – Україна»;
 - Програма прикордонного співробітництва «Угорщина – Словаччина – Румунія – Україна 2007 – 2013»;
 - Спільна операційна програма «Румунія – Україна – Республіка Молдова 2007 – 2013»;
 - Спільна операційна програма басейну Чорного моря 2007 – 2013;
 - ІНОГЕЙТ – Міждержавне транспортування нафти і газу до Європи – фінансується через Інструмент Європейського сусідства та партнерства (ЄІСП);
 - Інструмент співробітництва з ядерної безпеки (NSCI);
 - Програма «Південно-Східна Європа»;
 - Програма «Центральна Європа» [6].

Україна неодноразово заявляла про свій намір розвивати більш тісні відносини з ЄС, і політика Європейського Союзу має сильний вплив на формування політики в галузі науки в Україні. Україна уклала нову угоду з ЄС із науково-технічного співробітництва у 2010 р., яке було реалізовано в 2011 р. Це може відкрити нові можливості для співробітництва і створює базові умови для низки спільних ініціатив. Зважаючи на наміри країни

вступити до ЄС у майбутньому, українська влада зацікавлена в гармонізації національної науково-технічної політики з політикою ЄС. У рамках ініціативи Східного партнерства в Україні в 2010 і 2011 рр. було здійснено 4 важливі проекти, пов'язані із інноваціями і науково-технічною політикою вартістю більше 12 млн євро. Українські інститути беруть участь у EUREKA (спільна програма європейських країн в галузі наукових досліджень і дослідно-конструкторських розробок), ERAnets (координація науково-дослідної діяльності, яка здійснюється на національному або регіональному рівнях в державах-членах і асоційованих державах) та ініціативах РП7 [6].

Всі ці програми дуже важливі для країни, зокрема, тому що українські вчені мають можливість отримати доступ до європейських науково-дослідних консорціумів, які проводять високоякісні дослідження.

Хоча українська статистика не надає дані про розподіл міжнародних проектів з іншими країнами, але очевидно, що ЄС відіграє важливу роль у міжнародному співробітництві між іноземними та українськими вченими. Є 5 основних форм співпраці з ЄС:

- проекти РП7;
- спільні проекти в рамках двосторонніх угод між Україною та окремими країнами ЄС;
- багатосторонні угоди за участю ЄС;
- індивідуальна участь українських дослідників у проектах ЄС.

Співпраця між українськими та європейськими дослідниками залишається відносно низькою. Необхідна додаткова підтримка з боку українського уряду для заохочення діяльності, а також додаткові зв'язки між українськими вченими та їх колегами з ЄС.

Як третя країна ЄС Україна не може брати участь (принаймні в якості ведучого партнера) в деяких рамкових програмах. Але після підписання асоціації з Євросоюзом, яке планується найближчим часом, умови участі України в науково-технічних і дослідницьких програмах та ініціативах ЄС зміняться [6].

Україна підписала двосторонні угоди про науково-технічне співробітництво з 20 країнами ЄС. Деякі з цих угод утворюють частини більш широких угод між Україною та окремими країнами. Україна приділяє особливу увагу співпраці з найбільшими країнами ЄС, такими як Німеччина, Франція, Великобританія, а також з сусідніми країнами ЄС (Польща, Угорщина, Словаччина, Румунія). Ці угоди відкривають шлях

для реалізації різних видів двосторонніх наукових проектів і програм. Однак відсутність фінансових ресурсів з українського боку і деякі внутрішні правила податкового регулювання в країні ускладнюють ефективний розвиток цього виду співпраці [9].

Різні міністерства і державні установи, які беруть участь у фінансуванні науки і техніки, наприклад, Міністерство освіти і науки та Національне космічне агентство, оголосили про свій намір і далі розвивати свої контакти з установами Європейського Союзу. Однак проблема полягає в тому, що в практичному плані українська держава могла б зробити набагато більше для стимулювання співпраці з ЄС. Дуже часто Україна не може платити внески в міжнародних наукових організаціях. Це ставить під загрозу участь українських вчених у спільних проектах або міжнародних конференціях. Українські вчені активно працюють з іноземними установами на індивідуальній основі [6].

Була створена низка інформаційних пунктів, спрямованих на стимулювання співпраці з ЄС. Наприклад, Міністерство освіти і науки створило Національний інформаційний пункт України, в якому міститься корисна інформація про партнерство ЄС і України в дослідженнях і розробках (<http://www.fp6-nip.kiev.ua/>).

Україна знаходиться в першій десятці найбільш активних третіх країн, що беруть участь у науково-технічних програмах ЄС. Українські науково-дослідні організації брали участь в 711 заявках РП7, що охоплюють практично всі блоки рамкової програми. Після експертної оцінки цих заявок залишилося 150 українських науково-дослідних організацій, що беруть участь в 112 дослідницьких проектах РП7. Загальний внесок ЄС для українських партнерів становить трохи більше 15,5 млн євро. Найбільш високий рівень успішної участі знаходиться в блоці Марі Кюрі, проектах досліджень навколишнього середовища та науково-дослідної інфраструктури [4].

3.5.3. Перспективи розвитку науково-технічної співпраці України з ЄС

Угода з науки та технологічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом встановлює правову основу для співпраці між науково-дослідними організаціями ЄС та багатьма українськими інститутами й державними органами.

Поточні і плановані заходи в різних сферах діяльності згідно з українсько-європейським «Планом дій співробітництва на 2011 – 2013 рр.» [4]:

1. Здоров'я. Українські інститути беруть участь у якості партнерів у 6 проектах в блоці охорони здоров'я РП7 . Чотири з них – це науково-дослідні проекти, один проект – «мережа передового досвіду» і ще один – координація дій. Науково-дослідні проекти працюють над проблемами інфекційних захворювань (СНІД), дитячих психічних розладів та охороною здоров'я населення. Мережа передового досвіду являє собою мережу з когортних досліджень з ВІЛ/СНІДу та координації дій (ЕЕСА-Link) служить для визначення майбутніх пріоритетів у співпраці. Проект ЕЕСА-Link виробляє перелік пріоритетних областей для співробітництва в галузі охорони здоров'я між ЄС, Східною Європою та Центральною Азією. Українські суб'єкти завжди охоче беруть участь у відкритих конкурсах із теми охорони здоров'я.

2. Продукти харчування, сільське господарство та біотехнології. Проекти з успішною участю української сторони:

- поліпшення досліджень за підтримки наукових рекомендацій в галузі управління рибальством в Середземному і Чорному морях;

- чотири Особливих Дії Міжнародного Співробітництва, що представляють інтерес для України , були опубліковані в робочій програмі РП7; у 2 проектах беруть участь українські вчені;

- проект із оптимізації біомаси або нових біотехнологічних підходів до трансформації промислових і/або муніципальних біо-відходів у біо-продукти.

Загалом 8 учасників з України беруть участь у семи проектах РП7.

У робочій програмі 2012 р., «Океан завтрашнього дня» особливо проявляється інтерес до України. Проект звертає увагу на екологічне значення різних видів морських екосистем, в тому числі важливих і чутливих місць проживання, в європейських морських водах (у тому числі в Чорному морі) на регіональній основі і оцінює вплив промислу на статус, структуру, функції і продуктивність цих екосистем.

3. Інформаційні та комунікаційні технології (ІКТ). У програмі ІКТ РП7 Україна має 8 учасників (з 8 різних організацій) в 6 різних проектах, в цілому отримавши фінансування в розмірі 383 000 євро. Чотири з шести проектів за участю України спрямовані на аналіз дослідного клімату та середовища ІКТ в Україні та країнах Східного партнерства, на визначення

науково-дослідних учасників і пріоритетів та поліпшення обізнаності для можливостей співпраці з ЄС.

4. Нанонауки, нанотехнології, матеріали та нові виробничі технології. На сьогодні 4 різні організації з України беруть участь у 6 проектах РП7 в даному розділі:

- Інститут надтвердих матеріалів В. Н. Бакула НАН України. Проект: «Створення та розповсюдження нових методів визначення наномеханічних характеристик і стандартів»;

- Інститут Е. О. Патона НАНУ. Спільний проект: «Розробка зносостійких покриттів на основі складних металевих сплавів для функціональних додатків»;

- Інститут біохімії Палладіна. Спільний проект «Наноматеріали, пов'язані із забрудненням навколишнього середовища і небезпеки для здоров'я протягом їхнього життєвого циклу»;

- Київський національний університет технологій та дизайну. З спільні проекти, а саме: «Розширені фторовані матеріали для високої безпеки, енергетики та життєвого циклу літєво-іонних батарей»; «Батареї літєво-повітряні з роздільним збиранням кисню і окислювально-відновних процесів»; «Розробка нових твердих матеріалів для високої потужності полімерних батарей».

Україна нещодавно прийняла нову національну програму на 2010–2014 рр. під назвою «Нанотехнології та наноматеріали». Відповідно до звітності ICPCNanoNet, було відібрано для фінансування у 2010 р. 120 проектів із наноматеріалів і нанобіотехнологій. Проте фактичні витрати в 2010 р. склали менше 2 млн євро.

5. Енергія. Нині українські вчені беруть участь у п'яти проектах РП7, що фінансуються в рамках блоку «Енергія» у таких областях, як біомаса, зберігання енергії і скорочення викидів метану. Загальний внесок ЄС становить 778,6 млн євро.

Україна займає 9-е місце з точки зору міжнародної участі у фінансованих Євросоюзом проектів на тему енергетики, отримавши 4 % від загального обсягу фінансування з боку ЄС, який направляється до третіх країн.

6. Транспорт (включаючи аеронавтику). Україна займає 2-е місце серед третіх країн ЄС після Росії в РП6 (1,2 млн євро) і РП7 (2,8 млн євро) в програмах з аеронавтики.

Також була значна кількість заявок ыз наземного транспорту, однак прийнято тільки 4 в РП6 і тільки 1 в РП7 – в основному щодо залізничного транспорту та вантажів. Україна також займає 2-е місце серед третіх країн ЄС у всій програмі транспорту.

Участь наступних українських організацій у великих проектах РП6 і РП7 в аеронавтиці слід виділити:

- Національний аерокосмічний університет «Харківський авіаційний інститут» – отримав 136 тис. євро для участі в РП6 об'єднаним проектом ALCAS на виготовлення складових компонентів літаків;
 - виробник двигунів SE «Івченко Прогрес» – отримав 848 тис. євро для участі в комплексному проекті РП6 «Сезар» (Рентабельність малої авіації) із дизайну малогабаритних комерційних повітряних суден;
 - Національний аерокосмічний університет «Харківський авіаційний інститут» – отримав 340 тис. євро для участі в проекті РП7 «Wasis» на композитні конструкції фюзеляжу;
 - виробник двигунів SE «Івченко Прогрес» і ВАТ «Мотор Січ» - отримали відповідно 1,1 млн євро і 900 тис. євро для їхньої участі в чотирирічному проекті другого рівня РП7 – Комплексний проект «ESPOSA» на проектування і виробництво технологій для малих газотурбінних двигунів.

7. Навколишнє середовище (включаючи зміни клімату). Співпраця на рівні проектів з охорони навколишнього середовища з Україною була досить успішною протягом РП7. Майже всі спільні дослідження з Україною були зосереджені на морських питаннях, зокрема, пов'язаних із Чорним морем. Інші області, що представляють інтерес, – зміна клімату, довкілля, а також стале споживання і виробництво.

8. Суспільні та гуманітарні науки. Участь українських установ в РП6 і РП7 було мало успішним. У той час як число заявок від України в РП7 було відносно високим (73 в цілому) тільки шість проектів за участю українських дослідницьких організацій були успішними.

9. Космос. Співпраця з Україною в рамках космічної теми в РП7 була досить конструктивною. В цілому, Україна знаходиться на 3-му місці в якості міжнародного партнера після Росії та США. Існує 8 проектів за участю України.

Програма роботи 2012 включає в себе кілька тем, що представляють потенційний інтерес для України з розвитку космічних технологій.

У середньостроковій перспективі також передбачається створити спеціальний двосторонній Діалог із космосу.

10. Дослідження безпеки. Українські партнери були залучені до 11 заявок. 2 українські організації (Національна Академія Наук і Національний університет Федьковича) взяли участь в успішній реалізації проекту СОСАЕ в галузі забезпечення безпеки кордонів.

1. Дослідницька інфраструктура. Україна офіційно бере участь у 5 проєктах:

- MONDILEX: концептуальне моделювання мережевих центрів для досліджень високої якості в слов'янській лексикографії та їх електронних ресурсів, соціальних наук. Бере участь Український мовний фонд Національної академії наук з фінансуванням ЄС у розмірі 30 120 євро;

- UP – GRADE BS – SCENE: реконструкція проєкту «BlackSeaScene» в таких сферах, як науки про навколишнє середовище і морські науки. В цілому 10 українських науково-дослідних інститутів беруть участь у цьому проєкті з загальним фінансуванням ЄС в 515635 млн євро;

- SeaDataNet II: загальноєвропейська інфраструктура для океану і управління морськими даними. 2 українські учасники з фінансуванням ЄС у розмірі 89 018 євро;

- PesI: загальноєвропейська Інфраструктура за участю 2 українських організацій;

- DEGISCO: міжнародне наукове співробітництво за участю Інституту фізики металів Г. В. Курдюмова, Національної академії наук з фінансуванням ЄС у розмірі 37 567 євро [4].

12. Міжнародне співробітництво. Спільні проєкти. Перебуваючи в безпосередній близькості від східних кордонів ЄС і маючи кордони з кількома країнами ЄС, Україна має хороший науково-дослідний потенціал, який є твердою основою для наукового обміну з ЄС. Україна є однією з найбільших країн в Європі і має сильні зв'язки з Росією, що відкриває прекрасні можливості для співпраці в галузі науки і техніки [1].

Заохочення двостороннього співробітництва з Україною підтримується в рамках проєкту BILAT, який стартував 1 вересня 2012 року і, як очікується, триватиме 34 місяців [4].

Фінансований ЄС проєкт «Підвищення двостороннього науково-технічного партнерства з Україною» (BILAT – UKR*AINA) спрямований на інтеграцію України до європейського дослідницького простору (ERA).

Проект являє собою надійну платформу для заохочення співробітництва і зміцнення угоди про науково-технічне співробітництво ЄС – Україна, яке було продовжено в кінці 2011 року. Угода передбачає більш стійкий і справедливий економічний розвиток України з великим участю в програмах, які фінансуються ЄС, спрямоване допомогти поліпшити сферу науки та інновацій у країні [1].

Основними завданнями BILAT – UKR*AINA є:

- підтримувати інституційний діалог із питань науки, технологій та інновацій (НТІ) між Європейською комісією, державами – членами / асоційованими країнами ЄС і України;
- надавати аналітичний внесок у діалог Спільного комітету з науки і технологій (JSTCC).

Зокрема, BILAT – UKR*AINA:

- передбачає здійснення спільного «Плану дій співробітництва на 2011-2013 рр. ЄС – Україна» на гнучкій основі пілотних заходів;
- сприяє можливості співпраці в галузі досліджень, технологій, розвитку та інновацій для підтримки створення мереж і участі у спільних проектах;
- моніторинг і аналіз інноваційного та науково-дослідного співробітництва виражається в спільних публікаціях, наукових та освітніх мережах і з точки зору спільних проектів;
- аналізує, сприяє і контролює участь дослідників з ЄС в українських державних програмах науки і технологій;
- забезпечує охоплення проекту зацікавленими сторонами, які не є членами консорціуму;
- збільшує поінформованість про активи науково-технічного співробітництва з Україною [4].

Окремі пакети роботи і завдання BILAT – UKR*AINA охоплюють широкий спектр діяльності, зокрема:

- сприяння узгодженому збору та поширенню інформації про науку і технології в Україні за відповідними програмами співробітництва та прикладів позитивної практики співпраці, а також підвищення обізнаності про можливості співпраці, в тому числі створення науково-технічного веб-порталу ЄС – Україна;
- сприяння оптимізації рамкової роботи та відповідних інструментів для підвищення рівня науково-технічного співробітництва між ЄС та Україною в усіх галузях науки і техніки в майбутньому,

включаючи перелік існуючих інструментів, правил і положень, а також пропозиції про правові і організаційні рамки співробітництва та партнерські заходи у пріоритетних тематичних областях;

- створення бази знань для знову посталих горизонтальних питань сталого співробітництва (мобільність, науково-технічна інфраструктура, інновації), в першу чергу, адресованих європейським і українським політикам та особам, які приймають рішення в реалізації інститутів;

- внесок у підвищення інформованості про політику зацікавлених сторін щодо потреб для підтримки та поліпшення інструментів співробітництва як в організаційному та фінансовому відношенні, так і в супроводі та підтримці діяльності відповідних українських робочих груп [2];

- зміцнення мереж та збільшення потенціалів українських партнерів брати участь у конкурсах європейських проектів із метою сприяння співпраці з кращими українськими дослідниками в РП7 і Horizon 2020 через навчання і діяльність для дослідників та експертів проекту, літню школу для молодих дослідників, брокерські та тематичні семінари, а також підтримку в недавно створеній мережі NCP в Україні для полегшення обміну передовим досвідом [5].

Серед інших помітних проектів можна виділити наступні:

- InnoPolicy – Підвищення інноваційних стратегій, політики і регулювання в Україні;

- проект EuropeAid, фінансований InnoPolicy, був реалізований в Україні в період з 2009 по 2011 рр. Мета – підтримка формування української інноваційної та науково-технічної політики на державному та регіональному рівнях, щоб поліпшити нормативно-правове середовище для досліджень, інновацій та прав інтелектуальної власності в Україні та привести українське законодавство у відповідність до європейських стандартів. Проект також спрямований на підтримку державних відомств в Україні, які мають справу з інноваційними питаннями;

- IncoNet ЕЕСА – науково-технічні мережі міжнародного співробітництва для Східної Європи та Центральної Азії.

Цей проект, який завершився в червні 2012 р., проводився з ініціативи ЄС, його держав-членів та асоційованих країн, Центральної Азії та країн Східної Європи. Його метою було створити діалоговий майданчик науково-технічної політики між ЄС, з одного боку, і 12 країнами Східної Європи та Центральної Азії (включаючи Україну), з іншого боку. Для

досягнення своїх цілей під час проекту було організовано 5 конференцій та проведена комплексна аналітична робота, яка була перетворена в документ для подальшої співпраці [4].

Таким чином, Угода з науки та технологічного співробітництва між Україною та Європейським Союзом, встановлюючи правову основу для співпраці між науково-дослідними організаціями ЄС та багатьма українськими інститутами й державними органами, дає змогу значно розширити науково-технічне співробітництво України з розвиненими країнами світу і реалізувати свій науковий та інноваційний потенціал.

Список використаних джерел

1. Cordis site. EU research projects. Ukraine-EU science and technology ties intensify [Electronic resource]. – Way of access: http://cordis.europa.eu/result/brief/rcn/10466_en.html
2. Enhancing the Bilateral S&T Partnership with Ukraine (BILAT-UKR) [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.internationales-buero.de/en/3128.php>
3. Erawatch country reports 2012: Ukraine.pdf [Electronic resource]. –Way of access: http://erawatch.jrc.ec.europa.eu/erawatch/opencms/information/reports/countries/ua/report_0004
4. European union-Ukraine cooperation in science, technology and innovation road map of cooperation 2011-2013.pdf [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.enpi-info.eu/library/content/eu-ukraine-cooperation-science-technology-and-innovation-road-map-cooperation-2011-2013>
5. Official site of BILAT UKR*AINA [Electronic resource]. – Way of access: <http://www.bilat-ukr.eu/en/95.php>
6. Official site of European Commission. Research & Innovation. International Cooperation. Policy Framework [Electronic resource]. – Way of access: <http://ec.europa.eu/research/iscp/index.cfm?lg=en&pg=ukraine>
7. The World Economic Forum – Ukraine Competitiveness Report 2008.pdf [Electronic resource]. – Way of access: <http://ru.scribd.com/doc/3486718/The-Ukraine-Competitiveness-Report-2008>

3.6. ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ

РОЗВИТКУ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ _____ ■

В умовах членства України з травня 2008 р. у СОТ, а також підписання та ратифікації 16 вересня 2014 року Угоди про Асоціацію з Європейським союзом (УАЄС) стає все більш актуальною проблема вивчення зовнішньоекономічних аспектів розвитку найбільш перспективних експортоспроможних галузей економіки України, зокрема агропромислового комплексу (АПК).

Вказаною проблемою займалися багато відомих українських вчених і фахівців, зокрема: В. Геєць, В. Точилін, В. Сіденко, І. Клименко, О. Федірко, І. Ус, Т. Осташко, Л. Волощенко, І. Кобута, О. Бородіна, І. Покопа, Є. Гоцуєнко, Н. Гоцуєнко, І. Дашковська, В. П'ятницький, І. Бураковський, В. Мовчан, Д. Ляпін, А. Гончарук, Н. Ничай, М. Кизим, І. Матюшенко та багато інших. В той же час у зв'язку із загостренням питання продовольчої безпеки країни в умовах відмови Російської Федерації протягом 2014 р. від закупівлі української агропродовольчої продукції ще більш загострилася проблема пристосування українських сільгоспвиробників до умов міжнародних угод.

3.6.1. Особливості зовнішньої торгівлі продукцією АПК України

Перш за все слід констатувати, що АПК є однією із провідних галузей економіки України.

У табл. 3.6.1 наведено характеристики масштабності і значущості виробництва і зовнішньої торгівлі продукції АПК для економіки України у 2005–2012 рр.

Так, питома вага АПК у ВВП України в 2012 р. склала 15,7 %. При цьому в експорті товарів із країни агропромислова продукція також мала значну питому вагу – 26,0% (табл. 3.6.1). В 2012 р. порівняно з 2007 р. (тобто на момент вступу до СОТ) всі показники, які характеризують масштабність і значущість галузі агропромислової продукції для економіки України, суттєво збільшились.

Після вступу України до СОТ для української продукції в цілому відбулися суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, разом з цим внутрішній ринок України став більш відкритим

для імпортової продукції. Особливо це стосується продукції сільського господарства.

Таблиця 3.6.1

Масштабність і значущість виробництва і зовнішньої торгівлі продукції АПК для економіки України у 2005–2012 рр. [6; 9–12]

Показник	Од. виміру	Рік			
		2005	2007	2009	2012
Питома вага продукції сільського господарства у ВВП	%	9,2	6,6	7,2	7,9
Питома вага продукції виробництва харчової промисловості у ВВП	%	7,8	7,5	9,7	7,8 *
Питома вага агропромислової продукції у ВВП	%	17	14,1	17,0	15,7
Частка експорту агропромислової продукції в експорті товарів з країни	%	12,6	12,7	24,0	26,0
Частка імпорту агропромислової продукції в імпорті товарів у країну	%	7,4	6,8	10,9	8,9
Питома вага працюючих у сільському господарстві у чисельності працюючих в економіці	%	19,4	16,7	15,6	17,2

* дані за 2011 рік

У табл. 3.6.2 представлені значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ за основними видами продукції [1; 7].

Таблиця 3.6.2

Значення середньозважених та середньоарифметичних тарифних ставок в Україні до і після вступу до СОТ за основними видами продукції [1; 5; 7]

Показники	Середньозважена тарифна ставка			Середньоарифметична тарифна ставка		
	Попередня діюча до вступу до СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення в п. +,-	Попередня діюча до вступу до СОТ, %	Після вступу до СОТ, %	Відхилення в п. +,-
Всього за всією номенклатурою продукції	7,02	5,09	-1,93	6,51	6,28	-0,23
За продукцією сільського господарства	18,19	10,00	-8,19	13,84	11,16	-2,68

У табл. 3.6.3 представлено порівняння даних, які характеризують конкурентоспроможність та спрямованість збуту агропромислової продукції України в 2007 р. і 2012 р.

Таблиця 3.6.3

Конкурентоспроможність та спрямованість збуту агропромислової продукції України в 2007 р. і 2012 р.[6; 9–12]

Показник	Од. вим.	Рік	
		2007	2012
Експорт агропромислової продукції	млн грн	31551,0	142866,0
Імпорт агропромислової продукції	млн грн	20760,6	60082,1
Обсяг реалізації агропромислової продукції	млн грн	282089,6	477714,7
Відношення експорту агропромислової продукції до обсягу реалізації	%	11,2	29,9
Відношення імпорту до ємності внутрішнього ринку виробництва молочної продукції	%	1,6	5,4
Ємність внутрішнього ринку агропромислової продукції	млн грн	271299,2	394930,8
Курс долара до грн (офіційний)	грн	5,05	7,99

З даних табл. 3.6.3 видно, що після вступу до СОТ в 2012 р. порівняно з 2007 р. спостерігалось збільшення імпортової залежності галузі та експортної її спрямованості за зростаючої ємності внутрішнього ринку.

Структура експорту та імпорту агропромислової продукції України в 2007 р. і 2012 р. представлено в табл. 3.6.4.

Дані табл. 3.6.4 свідчать, що після вступу до СОТ експорт агропромислової продукції з України збільшився в 2012 р. порівняно з 2007 р. в 2,9 рази (+11,63 млрд дол. США) і склав 17,88 млрд дол. США. В натуральному виразі експорт продукції виріс в 3,4 рази (+29,56 млн тонн) і склав у 2012 р. 42,15 млн тонн. В той же час імпорт товарів до України збільшився в 1,8 рази (+3,41 млрд дол. США) і склав у 2012 р. 7,52 млрд дол. США, що складає 8,9 % від загальної суми імпорту по Україні. В натуральному виразі імпорт продукції зменшився на 1,9 % і склав 3,75 млн тонн.

Позитивне сальдо зовнішньоторгового балансу агропромислової продукції України в 2012 р. порівняно з 2007 р. збільшилось на 8,22 млрд дол. США і склало +10,36 млрд дол. США., в тому числі: за продукцією рослинного походження –на 5,91 млрд дол. США і склало +6,78 млрд дол. США; за жирами та оліями тваринного або рослинного походження –на 2,48 млрд дол. США і склало +3,81 млрд дол. США.

Таблиця 3.6.4

Структура експорту та імпорту агропромислової продукції України
в 2007 р. і 2012 р.[6; 9–12]

Показник	Од. виміру	2007 рік			2012 рік			Темп росту 2012/2007 рр.,%	
		Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт	Сальдо	Експорт	Імпорт
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Агропромислова продукція – всього	млрд дол. США	6,25	4,11	+2,14	17,88	7,52	+10,36	286,2	182,9
	млн т	12,56	3,83	+8,73	42,15	3,75	+38,40	335,6	98,1
в тому числі:									
Живі тварини та продукти тва- ринного похо- дження	млрд дол. США	0,75	0,77	-0,024	0,96	1,72	-0,76	128,7	222,8
	млн т	0,24	0,69	-0,45	0,32	0,84	-0,55	131,3	124,7
Питома вага в загальному обся- зі,%	млрд дол. США	12,0	18,8		5,4	22,9			
	млн т	1,9	18,1		0,8	23,0			
Продукти рос- линного похо- дження	млрд дол. США	1,73	0,86	+0,87	9,21	2,43	+6,78	533,7	282,3
	млн т	6,34	1,51	+4,83	31,08	1,44	+29,65	490,6	95,4
Питома вага в загальному обся- зі,%	млрд дол. США	27,6	20,9		51,5	32,3			
	млн т	50,4	39,4		73,7	38,3			
Жири та олії тва- ринного або рос- линного похо- дження	млрд дол. США	1,72	0,39	+1,33	4,21	0,41	+3,81	245,1	104,7
	млн т	2,16	0,45	+1,71	3,81	0,32	+3,50	176,8	69,9
Питома вага в загальному обся- зі,%	млрд дол. США	27,0	9,4		23,6	5,4			
	млн т	17,2	11,8		9,0	8,4			
Готові харчові продукти	млрд дол. США	2,06	2,09	-0,035	3,49	2,97	+0,53	169,9	141,8
	млн тонн	3,83	1,17	+2,65	6,94	1,13	+5,80	181,3	96,6
Питома вага в загальному обся- зі, %	млрд дол. США	32,9	50,9		19,	39,4			
	млн т	30,5	30,7		16,5	30,2			
Євросоюз (28 країн)	млрд дол. США	1,67	1,43	+0,24	4,92	2,97	+1,96	296,0	208,0
Питома вага в загальному обся- зі, %	млрд дол. США	26,6	34,7		27,5	39,5			
	млн т	27,4	25,4		34,1	34,1			
Митний союз ЄврАзЕС	млрд дол. США	1,98	0,68	+1,31	2,77	0,80	+1,97	139,7	118,2
	млн т	2,31	0,48	+1,83	2,53	0,46	+2,08	109,6	95,1
Питома вага в загальному об- сязі, %	млрд дол. США	31,7	16,5		15,5	10,6			
	млн т	18,4	12,5		6,0	12,1			

Продовження таблиці 3.6.4

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Інші країни	млрд дол. США	2,60	2,01	+0,59	10,19	3,75	+6,4	391,7	186,9
	млн т	6,81	2,38	+4,43	25,26	2,02	+23,25	371,0	84,8
Питома вага в загальному обсязі, %	млрд дол. США	41,6	48,8		57,0	49,9			
	млн т	54,2	62,1		59,9	53,7			

3.6.2. Порівняння обсягів і структури зовнішньої торгівлі продукцією АПК України на основних регіональних ринках

В табл. 3.6.5 наведено основні статистичні дані щодо експорту/імпорту агропромислової продукції України в 2012–2013 рр. З таблиці видно, що за 2013 р. загальна сума експорту продукції АПК з України склала 17,02 млрд дол. США, що становить 26,9% від загального експорту з України.

У структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. продукти рослинного походження склали 52,1%, жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6%, готові харчові продукти – 20,9%, живі тварини та продукти тваринного походження – 6,4 %.

За 2013 р. експорт продукції АПК з України до Російської Федерації склав 1,94 млрд дол. США, що становить 3,1% від загального експорту з України та 11,4% від загальної суми експорту продукції АПК України. Темп росту експорту до РФ у 2013 р. порівняно з 2012 р. склав 97,5%, тобто зменшився на 2,5 в.п.

При цьому експорт продукції АПК з України в 2013 р. до країн ЄС склав 4,47 млрд дол. США, що становить 7,1% від загального експорту з України та 26,3% від загальної суми експорту продукції АПК України, до інших країн – 10,61 млрд дол. США що становить 16,8% від загального експорту з України та 62,3% від загальної суми експорту продукції АПК України.

Розглянемо більш докладно масштабність зовнішньої торгівлі України продукцією АПК з Російською Федерацією.

В табл. 3.6.6 наведено дані щодо питомої ваги експорту/імпорту України в/із РФ в загальному імпорті/експорті РФ АПК у 2012–2013 рр.

З цієї таблиці видно, що частка експорту товарів АПК з України в загальному обсязі імпорту товарів АПК Російської Федерації в 2013 р. склала лише 4,5%. При цьому частка експорту товарів АПК Російської Федерації до України в загальному обсязі експорту товарів АПК РФ складає 5,2%. Таким чином, частки України та РФ в загальному обсязі експорту-імпорту АПК майже однакові.

Таблиця 3.6.5

Експорт-імпорт агропромислової продукції України
в 2012–2013 рр.[5; 11; 12]

Показник	Од. виміру	2012 рік			2013 рік			Темп росту 2013 р. до 2012 р., %	
		Екс- порт	Ім- порт	Саль- до	Екс- порт	Ім- порт	Саль- до	Екс- порт	Ім- порт
Агропромислова про- дукція – всього	млрд дол. США	17,88	7,52	+10,3 6	17,02	8,18	+8,84	95,2	108,8
Питома вага АПК в загальному обсязі	%	26,0	8,9		26,9	10,6			
в тому числі:									
Живі тварини та про- дукти тваринного по- ходження	млрд дол. США	0,96	1,72	-0,76	1,08	1,89	-0,81	112,8	110,1
Питома вага в загаль- ному обсязі АПК	%	5,4	22,9		6,4	23,1			
Продукти рослинного походження	млрд дол. США	9,21	2,43	+6,78	8,88	2,67	+6,21	96,3	109,9
Питома вага в загаль- ному обсязі АПК	%	51,5	32,3		52,1	32,6			
Жири та олії тварин- ного/рослинного по- ходження	млрд дол. США	4,21	0,41	+3,81	3,51	0,40	+3,10	83,3	99,3
Питома вага в загаль- ному обсязі АПК	%	23,6	5,4		20,6	4,9			
Готові харчові продук- ти	млрд дол. США	3,49	2,97	+0,53	3,56	3,22	+0,34	101,8	108,5
Питома вага в загаль- ному обсязі АПК	%	19,5	39,4		20,9	39,3			
Довідково									
Євросоюз (28)	млрд дол. США	4,93	2,97	+1,96	4,47	3,08	+1,39	90,7	103,5
Питома вага в загаль- ному обсязі АПК	%	27,6	39,6		26,3	37,6			
Російська федерація	млрд дол. США	19,9	0,73	+1,27	1,94	0,84	+1,11	97,5	114,9
Питома вага в загаль- ному обсязі АПК	%	11,2	9,7		11,4	10,2			
Інші країни	млрд дол. США	10,96	3,82	+7,14	10,61	4,27	+6,34	96,8	111,8
Питома вага в загаль- ному обсязі АПК	%	61,3	50,8		62,3	52,2			

Таблиця 3.6.6

Питома вага експорту/імпорту України в/із РФ
в загальному імпорті/експорті РФ АПК у 2012–2013 рр.[5; 11 – 14]

Показник	Од. ви- мі- ру	2012 рік		2013 рік	
		Експорт України в РФ у загаль- ному імпорті РФ	Імпорт Украї- ни з РФ у загал- ьному експор- ті РФ	Екс- порт Украї- ни в імпорті РФ	Імпорт Украї- ни з РФ у загал- ьному експор- ті РФ
АПК – всього	%	4,9	4,4	4,5	5,2
в тому числі:					
Живі тварини та продукти тваринного походження	%	4,4	1,7	3,9	1,1
Продукти рослинного походження	%	1,1	1,3	1,5	1,8
Жири та олії тваринного або рослинного походження	%	8,4	1,5	4,6	1,6
Готові харчові продукти	%	9,2	13,4	8,3	13,4

За окремими групами товарів частка експорту-імпорту товарів АПК з/до України в загальному обсязі імпорту-експорту товарів АПК РФ розподіляється наступним чином:

- живі тварини та продукти тваринного походження – 3,9% експорту АПК з України до РФ в загальному обсязі імпорту АПК РФ та 1,1% імпорту АПК до України з РФ в загальному обсязі експорту АПК РФ;
- продукти рослинного походження – 1,5% та 1,8%, відповідно;
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 4,6% та 1,6%, відповідно;
- готові харчові продукти – 8,3% та 13,4%, відповідно.

Таким чином, у зовнішній торгівлі України з Російською Федерацією агропромисловою продукцією найбільший ризикмають такі галузі українського агропродовольчого експорту, як окремі види м'ясної продукції, сирів, олії і маргарину, кондитерських, шоколадних і хлібобулочних виробів, соків (напоїв), пива, алкогольних напоїв і спиртів.

В табл. 3.6.7 наведено дані щодо середньої ціни експорту-імпорту агропромислової продукції України у 2012–2013 рр.

З табл. 3.6.7 видно, що в 2013 р. середня ціна експорту товарів з України склала:

- всього за продукцією АПК 0,41 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. США менше;

Таблиця 3.6.7

Середня ціна експорту-імпорту агропромислової продукції України в тис. дол. США за 1 т у 2012–2013 рр.[5; 11; 12]

Показник	2012 рік		2013 рік	
	Експорт	Імпорт	Експорт	Імпорт
Всього по Україні – АПК	0,42	2,02	0,41	2,11
в тому числі:				
Євросоюз (28)	0,34	2,33	0,34	2,65
Російська Федерація	1,50	1,78	1,40	1,90
Інші країни (крім перелічених)	0,41	1,87	0,39	1,88

- до країн ЄС 0,34 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. не змінилась;
- до Російської Федерації 1,40 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,1 тис. дол. менше;
- до інших країн (крім перелічених) 0,39 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,02 тис. дол. менше.

В 2013 р. середня ціна імпорту товарів до України склала:

- всього за продукцією АПК 2,11 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,09 тис. дол. США більше;
- з країн ЄС 2,65 тис. дол. за 1 т і порівняно з 2012 р. збільшилась на 0,32 тис. дол.;
- з Російської Федерації 1,90 тис. дол. за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,12 тис. дол. більше;
- з інших країн (крім перелічених) 1,88 тис. дол. США за 1 т, що порівняно з 2012 р. на 0,01 тис. дол. більше.

В додатку Б (табл. Б.1) представлено порівняння основних заходів тарифного і нетарифного захисту агропромислової продукції в країнах ЄС, МС і Україні.

Як видно з табл. Б.1 на сьогодні найбільш закритим для агропромислової продукції України є ринок країн Євросоюзу, які проводять жорстку протекціоністську політику підтримки і захисту власних виробників сільськогосподарської продукції за рахунок квотування імпорту окремих видів агропромислових товарів та високих тарифних ставок.

Країни Митного союзу, зокрема Російська Федерація, також проводять політику захисту окремих видів агропромислової продукції, зокрема за молочними та м'ясними продуктами.

Середні ставки ввізних мит ЄС для України та квоти ЄС згідно з умовами створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС передбачають перехідних період.

У табл. 3.6.8 представлені середні ставки ввізних мит ЄС для України за товарними групами згідно з угодою про створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Таблиця 3.6.8

Середні ставки ввізних мит ЄС для України за товарними групами згідно з домовленостями про створення ЗВТ між Україною та ЄС[5]

Найменування товару	Початкова ставка, %	Кінцева ставка, %
Живі тварини	1,2	0,0
М'ясо	9,5	0,0
Риба	10,9	0,0
Молоко і яйця	5,3	0,0
Овочі і фрукти	13,8	0,8
Зернові культури	27,6	3,1
Олійні культури	0,3	0,0
Корми для тварин	20,4	0,0
Рослинні олії і жири	5,7	0,0
Тваринні масла і жири	2,5	0,0
Сировинні сільгоспматеріали	2,5	0,0
Різні харчові продукти	22,1	1,2
Цукор	17,6	0,4
Напої	8,0	0,6
Кава і чай	6,1	0,1
Тютюнові вироби	31,8	0,0
Сировина для добрив	0,1	0,0
Мінеральні і хімічні добрива	4,9	0,0
Спеціалізоване обладнання	0,9	0,0

У разі застосування ЄС в односторонньому порядку кінцевих ставок для продукції АПК України створюється режим найбільшого сприяння для торгівлі українськими товарами (табл. 3.6.8). Однак проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні в повній мірі скористатися перевагами зниження тарифних мит.

Квоти ЄС для України на окремі види агропромислової продукції на рік:

- м'ясо та м'ясні продукти – 89,5 тис. т (до 90,25 тис. т через 5 років);
- молоко та молочні продукти – 11 тис. т (до 16 тис. т через 5 років);
- готові продукти із зерна – 2 тис. т;
- борошно-круп'яна продукція – 6 тис. т (до 7,5 тис. т через 5 років);

- зернові культури – 1 604 тис. т (до 2 004 тис. т через 5 років).

При цьому, наприклад, для компенсації втрат експорту України до РФ м'яса та м'ясних продуктів необхідно збільшити квоту на 60,5 тис. т (експорт України до РФ у 2013 р.), зокрема м'яса свійської птиці – на 39,1 тис. т, молока та молочних продуктів – на 71,4 тис. т.

Таким чином, для розширення експорту України до ЄС з урахуванням різкого скорочення ринків у Російській Федерації необхідно врегулювати питання квотування окремих видів агропромислової продукції в бік збільшення або зняття квот взагалі.

Крім того, слід враховувати величезний вплив на зовнішню торгівлю агропромисловою продукцією різноманітних нетарифних заходів регулювання.

За результатами проведеного аналізу зовнішньої торгівлі основною продукцією агропромислового комплексу України з країнами ЄС, МС Єв-рАзЕС та іншими можна зробити певні висновки:

1) за 2013 р. експорт продукції АПК з України до Російської Федерації склав 1,94 млрд дол. США, що склало 3,1% від загального експорту по Україні та 11,4 % загальної суми експорту продукції АПК;

2) у структурі експорту продукції АПК з України в 2013 р. на продукти рослинного походження припадає 52,1%, на жири та олії тваринного або рослинного походження – 20,6%, на готові харчові продукти – 20,9%, на живі тварини та продукти тваринного походження – 6,4%;

3) в 2013 р. експорт з України до Російської Федерації окремих видів продукції агропромислового комплексу склав:

- живі тварини та продукти тваринного походження – 0,56 млрд дол. США (28,6% від загального експорту АПК до РФ);
- продукти рослинного походження – 0,20 млрд дол. США (10,3 % від загального експорту АПК до РФ);
- жири та олії тваринного або рослинного походження – 0,06 млрд дол. США (2,9% від загального експорту АПК до РФ);
- готові харчові продукти – 1,13 млрд дол. США (58,2% від загального експорту АПК до РФ);

4) найбільше експортується з України до Російської Федерації готових харчових продуктів, частка яких складає 58,2% від загальної суми продукції АПК до Росії. Тому найбільші втрати можливі по ринку готових харчових продуктів, зокрема по ринку сирів, м'ясної продукції, кондитерських виробів, пивної та алкогольної продукції;

5) частка експорту товарів АПК з України в загальному обсязі імпорту товарів АПК Російської Федерації в 2013 р. склала лише 4,5%. При цьому частка експорту товарів АПК Російської Федерації до України в загальному обсязі експорту товарів АПК РФ складає 5,2%. Таким чином, частки України та РФ в загальному обсязі експорту-імпорту АПК майже однакові;

б) враховуючи незначну питому вагу експорту до Російської Федерації продукції АПК, зниження митних тарифів та збільшення тарифних квот для української продукції АПК до країн ЄС, зокрема на зернові культури, м'ясні та молочні продукти, готові харчові продукти, дадуть можливість компенсувати втрати у разі відмови Російської Федерації від експорту з України агропродукції, особливо харчової промисловості;

7) пропозиції ЄС щодо одностороннього суттєвого зниження тарифів до кінця 2015 р. надають можливість Україні частково компенсувати втрати та провести необхідні заходи щодо переорієнтації виробництва продукції на нові ринки збуту в світі та ЄС;

8) проблемним питанням залишається квотування ЄС окремих видів товарів АПК України, зокрема м'ясної, молочної, готової харчової продукції, що не дає можливості Україні в повній мірі скористатися перевагами зниження тарифних мит. Враховуючи наведене, Україні для компенсації скорочення ринків у Російській Федерації необхідно врегулювати з ЄС питання квотування окремих видів агропромислової продукції або в бік їх збільшення, або зняття квот взагалі.

Список використаних джерел

1. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – С.374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>.

2. Сидоренко В. Р. Европейская интеграция и экономическое развитие [Текст]. Т. 2 // Глобализация – европейская интеграция – экономическое развитие: в 2-х т. – К. : Феникс, 2011. – 448 с.

3. Кобута І. В. Аграрні аспекти створення зони вільної торгівлі між Україною та ЄС [Текст] / І. В. Кобута// Актуальні проблеми економіки. – 2010. – №4. – С.31–38.

4. Осташко Т. О. Надзвичайні заходи СОТ для захисту ринків агропродовольчих товарів: монографія / Т. О. Осташко, Л. Ю. Волощенко-Холда; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2011. – 224 с.

5. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України : монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ІНЖЕК, 2014. – 280 с.

6. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі : монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. :ІНЖЕК, 2014. – 212 с.

7. Ринки реального сектора економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогноз. – К., 2012. – 552 с.

8. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період [Текст]: аналіт. доповідь / І. В. Клименко, О.А.Федірко, І. В. Ус ; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.
9. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами Internationaltradestatisticsyearbook 2007[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>
10. База даних ООН з міжнародної статистики торгівлі товарами Internationaltradestatisticsyearbook 2012[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comtrade.un.org/pb/first.aspx>
11. Інтернет-сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>
12. Інтернет-сайт Міністерства доходів і зборів України бази даних митної статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minrd.gov.ua/mitna-statistika>
13. Інтернет-сайт Федеральної служби державної статистики Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gks.ru/>
14. Інтернет-сайт Федеральної митної служби Російської Федерації [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stat.customs.ru/>

3.7. ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ

ПАЛИВНО-ЕНЕРГЕТИЧНОГО КОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ _____ ■

Забезпечення енергетичної безпеки є першочерговим завданням для будь-якої країни, особливо з урахуванням сучасних глобальних інтеграційних викликів і жорсткої конкуренції між країнами за контроль над ресурсами.

Для України, яка є значною мірою енергозалежною країною, сьогодні особливо актуальною проблемою є визначення перспектив вітчизняного паливно-енергетичного комплексу з урахуванням шести років членства країни у СОТ, початку інтеграційних процесів України у формі асоціації з ЄС, а також розбудови рівноправних відносин у цій сфері з країнами МС.

Зазначена проблема вивчалася багатьма українськими вченими і фахівцями-практиками таких як: В. М. Геєць[1], В. О. Точилін[2], В. Р. Сіденко[3], М. О. Кизим[6;7], В. Т. П'ятницький, І. В. Бураківський, В. М. Мовчан, Д. В. Ляпін, І. Ю. Матюшенко[6;7] та багатьма іншими. В той же час вказана проблема потребує детального вивчення сучасних тенденцій і проблем, що склалися між Україною, ЄС та Росією.

3.7.1. Особливості зовнішньої торгівлі продукцією паливно-енергетичного комплексу України

Членство в СОТ стало практично обов'язковою умовою для будь-якої країни, котра прагне інтегруватися у світове господарство.

Приєднання України до СОТ розглядалося усіма українськими урядами (з моменту проголошення незалежності) як закономірний крок і обіцяло наступні потенційні вигоди для України [5; 6]:

- отримання у відносинах зі всіма країнами-членами СОТ режиму найбільшого сприяння (MFN – most favorite nation);
- вихід у міжнародний правовий простір і отримання захисту вітчизняних виробників на основі норм і правил СОТ;
- доступ до механізму вирішення торгових суперечок в межах СОТ;
- приведення українського законодавства і практики зовнішньоторговельної діяльності у відповідність із міжнародними правилами регулювання торгівлі;

- розширення доступу вітчизняних підприємств до зовнішніх ринків унаслідок створення більш сприятливих умов для інвестиційної співпраці;

- безпосередня участь у подальшій розробці норм, що регулюють міжнародну торгівлю.

Сьогодні в умовах приєднання до СОТ різних країн світу спостерігаються значні відмінності, а саме:

- розвинуті країни здійснюють державну підтримку важливих для економічної безпеки галузей, у той же час забороняють це новим членам СОТ. Розвинуті країни розширюють сферу свого впливу через СОТ, дбаючи, перш за все, про свої інтереси та лише обмеженою мірою поступаються ними на користь менш розвинутих країн;

- країни, що розвиваються (а це більшість членів СОТ), стають обмеженими у своїх інструментах реалізації економічної політики забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного виробництва.

Вступ України до СОТ у травні 2008 р. у значній мірі був продиктований «політичною доцільністю», намаганням випередити Росію в процесі інтеграції до СОТ і одержати додаткові переваги на переговорах із визначення ціни на паливно-енергетичні ресурси (зокрема, на газ). Як наслідок, незважаючи на те, що процес вступу України розтягнувся на 8 років, урядом України за період з 2005 по 2007 рр. було підписано цілу низку угод із СОТ, які носять асиметричний характер [9, с. 364-365]:

- значно нижчі ставки імпорتنих мит на більшість інших товарів, ніж ті, що діють у країнах-засновниках і більшості країн-членів СОТ;

- передбачають нульові ставки ввізних мит на 10 % тарифних ліній сільськогосподарської продукції і на понад третину тарифних ліній промислової продукції (які складають основну частку імпорту);

- скасовують і забороняють впроваджувати в подальшому кількісні обмеження на імпорт або інші нетарифні заходи, такі як ліцензування, заборони, дозволи, вимоги попереднього санкціонування та інші обмеження з подібним ефектом, які не можуть бути обґрунтовані згідно з положеннями відповідної Угоди СОТ. Ліцензування імпорту здійснюється згідно з відповідною Угодою СОТ за принципом недопущення обмежувального впливу на торгівлю;

- забороняють Україні як новому члену СОТ цілу низку заходів державної підтримки внутрішнього виробника (при тому, що такі заходи широко використовуються країнами-засновниками СОТ для підтримки своїх товаровиробників).

Умови вступу України до СОТ призвели сьогодні до загального послаблення захищеності національної економіки та скорочення можливостей для здійснення диференційованої промислової політики. Слід відмітити, що після вступу країни до СОТ для української продукції в цілому відбу-

лось суттєве зниження тарифних ставок та лібералізація доступу на світові ринки, разом з цим внутрішній ринок України став більш відкритим для імпоротної продукції [2–6; 8].

На тлі цього процесу, безумовно, є актуальним питання вивчення впливу на вітчизняний паливно-енергетичний комплекс загальних умов інтеграції України до таких регіональних економічних союзів, як ЄС та МС.

3.7.2. Стан і перспективи зовнішньої торгівлі паливно-енергетичними ресурсами з країнами Митного союзу

В рамках угод, які у 2011 р. підписала Україна з МС, в тому числі щодо створення зони вільної торгівлі, Росія пропонувала одержання енергоносіїв за прийнятною ціною, що підвищувало конкурентоспроможність українських виробників. При цьому відмова від імпорту російського газу, за оцінкою Міжнародного енергетичного агентства, обійдеться Україні у 207 млрд дол. В той же час існує жорстка політика «Газпрому» – до кінця 2014 р. ціни внутрішнього споживання для російських суб'єктів необхідно довести до рівня світових. Як наслідок, з 2015 р. Україна перестала б одержувати будь-які преференції за ціною на газ порівняно з іншими країнами.

Крім того, очікувалось імовірно зниження ціни на газ. Так, в держбюджеті України на 2013 р. було закладено ціну на рівні 421 дол. США за тис. м³. Але ж ціна на газ у світі падає – «Газпром» прогнозував для України ціну на газ – 300 дол. США за тис. м³. У разі вступу України до МС ціна могла знизитися до 160 дол. США за тис. м³ [9, с. 379-380].

В той же час ціна на газ не була і не є й сьогодні предметом домовленостей у рамках митного законодавства МС і Договору про ЗВТ країн СНД. Тому сподіватися на зміну підходів російської сторони у питанні ціни на газ не доводилося. За винятком сценарію, коли Україна погодиться на злиття, а фактично – поглинання «Газпром» НАК «Нафтогаз України», що рівнозначно втраті суверенітету в енергетичному секторі. Приєднання до МС і, як наслідок, ціна за газ 160 дол. США за тис. м³ щонайбільше до 2015 р. – це була розплата за продаж своєї газотранспортної системи «Газпрому».

До того ж, торговельні відносини в МС й до сьогодні залишаються незбалансованими. Домовленості про умови функціонування МС містять значну кількість винятків і неврегульованих питань. Існує більш ніж 400 винятків до домовленості про вільний рух товарів в межах МС, що значно вихолощують саме поняття МС. Жодна з країн-членів МС – ні Казахстан, ні Білорусь – не має додатного сальдо в торгівлі з іншими партнерами по МС, зате його має Росія у торгівлі зі своїми партнерами. Митні тарифи країн МС на більшість продукції значно вищі, ніж в Україні.

Українські митні тарифи обумовлені угодою з СОТ, і їхній перегляд (та ще й у більший бік) викликає різку негативну реакцію з боку країн-членів СОТ [6]. Митні тарифи Росії обумовлені також її угодою в рамках СОТ, і заради України їх знижувати ніхто не збирається.

3.7.3. Перспективи розвитку енергетичного співробітництва з країнами ЄС

Альтернативним інтеграційним напрямом для України стало підписання у червні та ратифікація 16 вересня 2014 року Угоди про асоціацію з Європейським союзом (хоча й з відтермінуванням імплементації економічної частини щодо зони вільної торгівлі до кінця 2015 р.).

Розвиток енергетичного сектору в рамках угоди стане можливим в умовах розбудови транскордонних ринків вуглеводнів і електроенергії, а згодом у формуванні єдиного енергетичного ринку зЄС. Завдяки гармонізації регуляторного середовища на ринку вуглеводнів та електроенергетики з правилами ЄС щодо інтеграції газотранспортної системи і електромереж і забезпечення безпеки ядерної енергетики підвищиться конкурентоспроможність української енергетики.

В той же час можливість українських енергетичних компаній експортувати електроенергію є слабкими внаслідок нерозвиненої інфраструктури і відмінності технічних стандартів і правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС і України. Крім того, ЄС може залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів з огляду на субсидування українських виробників.

Таким є загальний міжнародний інтеграційний «фон», на тлі якого розвивався паливно-енергетичний комплекс України у 2013–2014 рр.

Зовнішньоторговельний оборот вуглеводнів в Україні характеризують дані, наведені в табл. 3.7.1.

З таблиці видно, що у 2013 р. частка продукції, яку було експортовано до України у загальному обсязі виробництва РФ складала за : нафтою сировою – 0,1%; нафтопродуктами готовими – 1,0 %; природним газом – 3,9%. В той же час частка імпортних вуглеводнів російського походження у їх загальному використанні в Україні складала за : нафтою сировою – 14,8%; нафтопродуктами готовими – 19,9 %; природним газом – 42,9%. Таким чином, погіршення у зовнішній торгівлі вуглеводами України з РФ, перш за все, відіб'ється на українських споживачах, оскільки вони більш енергозалежні, ніж російські.

Таблиця 3.7.1

Зовнішня торгівля вуглеводнями в Україні у 2012–2013 рр. [6, с. 194; 16; 17]

Найменування	Од. виміру	2012 рік				2013 рік			
		Експорт		Імпорт		Експорт		Імпорт	
		Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість, млн дол. США	Кількість	Вартість, млн дол. США
Нафта або нафтопродукти сирі									
Всього	тис. т	-	-	1547,4	1235,9	-	810,8	761,1	630,3
в тому числі РФ	тис. т	-	-	724,9	547	-	28,8	483,4	398,0
Нафтопродукти готові									
Всього	тис. т	1620,1	1387	7615,2	7606,7	1068,4	810,8	6538,6	641,8
в тому числі РФ	тис. т	540,8	489,2	1714,0	1630,9	20,4	28,8	2013,4	1859,5
Газ природний									
Всього	млн куб. м	-	-	32927,0	14025,1	-	-	27972,0	11538,2
в тому числі РФ	млн куб. м	-	-	32874,3	14003,2	-	-	25840,5	10685,0

Більш детальне порівняння поставок вуглеводнів з РФ в Україну для обох країн наведено в табл. 3.7.2.

Таблиця 3.7.2

Порівняльний аналіз поставок вуглеводнів з РФ в Україну у 2012–2013 рр. [6, с.195; 16; 17]

Показник	Нафта сира, тис. т		Нафтопродукти, тис. т		Природний газ, млн м ³	
	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.	2012 р.	2013 р.
Імпорт/експорт продуктів (Україна/РФ)	724,9	483,4	1714,0	2013,4	32874,3	25840,5
Використання продуктів в Україні	4013,4	3270,6	10526,1	10123,7	54774,6	50357,6
Виробництво продуктів в РФ	518020,0	523276,0	193964,4	198634,8	655007,0	668000,0
Частка імпортованих продуктів у використанні в Україні, %	18,1	14,8	16,3	19,9	60,0	51,3
Частка продуктів для експорту у РФ, %	0,1	0,1	0,9	1,0	5,0	3,9

Загроза виникнення дефіциту вуглеводнів в Україні може бути послаблена шляхом проведення послідовних дій з диверсифікації зовнішніх джерел їх постачання.

Так, в умовах поглиблення кризових явищ у зовнішньоекономічних відносинах між РФ і Україною реальними постачальниками вуглеводнів можуть стати суб'єкти енергетичного ринку Європи. Потенціал європейського енергетичного ринку значно перевищує потреби України у вуглеводнях, тому активізація України на цьому ринку не визначить суттєвих змін на ньому. Так, дефіцит нафти і нафтопродуктів, який може виникнути в Україні за вище згаданих обставин, не перевищує 0,4% від загального споживання товарів нафтової групи у країнах ЄС (611,3 млн т у 2012 р.). Можливий максимальний дефіцит природного газу в Україні не перевищує 5,8% загальної величини його споживання у країнах ЄС (443,9 млрд м³ у 2012 р.). Відносно незначні величини можливого дефіциту вуглеводнів в Україні знаходяться в межах тенденційних змін ємності енергетичного ринку ЄС. Так, зменшення обсягів використання нафти та нафтопродуктів у ЄС у 2008-2012рр. склало 13,1%, а природного газу -7,9% [6, с.196].

Наведені факти свідчать, що можливий дефіцит вуглеводнів в Україні може бути покритий за рахунок ресурсів енергетичного ринку ЄС без будь-яких ускладнень, крім необхідності вирішення технічних проблем реального постачання природного газу.

Правовою основою входження України на європейський ринок вуглеводнів є статус учасника Договору до Енергетичної Хартії (з 1998 р.) і асоційованого члена ЄС, які наділяють українських суб'єктів рівними правами з іншими учасниками ринкових відносин. В межах уже набутих прав Україна може реалізувати свої можливості у нафтовому секторі європейського енергетичного ринку через пряму закупівлю готових нафтопродуктів із забезпеченням транспортування їх до України наземними транспортом [10–15].

Таким чином, можна зробити наступні висновки.

1. Погіршення у зовнішній торгівлі вуглеводами України з РФ, перш за все, відіб'ється на українських споживачах, оскільки вони більш енергозалежні, ніж російські.

2. РФ не збирається йти на поступки Україні у питаннях постачання вуглеводнів. Ціна на газ не була і не є й сьогодні предметом домовленостей у рамках митного законодавства МС і Договору про ЗВТ країн СНД. Приєднання України до МС і, як наслідок, можлива ціна за газ 160 дол. США за тис. м³ щонайбільше до 2015 р. – це можлива розплата за продаж своєї газотранспортної системи «Газпрому».

3. В умовах поглиблення кризових явищ у зовнішньоекономічних відносинах між РФ і Україною реальними постачальниками вуглеводнів можуть стати суб'єкти енергетичного ринку Європи. Потенціал європейсько-

го енергетичного ринку значно перевищує потреби України у вуглеводнях, тому активізація України на цьому ринку не визначить суттєвих змін на ньому. Можливий дефіцит вуглеводнів в Україні може бути покритий за рахунок ресурсів енергетичного ринку ЄС без будь-яких ускладнень, крім необхідності вирішення технічних проблем реального постачання природного газу.

4. В рамках асоціації України з ЄС *розвиток енергетичного сектору* в рамках угоди стане можливий в умовах розбудови транскордонних ринків вуглеводнів та електроенергії, а згодом у формуванні єдиного енергетичного ринку зЄС. Завдяки гармонізації регуляторного середовища на ринку електроенергетики з правилами ЄС щодо інтеграції газотранспортних та електромереж і забезпечення безпеки ядерної енергетики підвищиться конкурентоспроможність української енергетики.

5. *Існує загроза того, що українські енергетичні компанії не зможуть скористатись перевагами експортування електроенергії на ринок ЄС* внаслідок нерозвиненої інфраструктури і відмінності технічних стандартів і правил, за якими функціонують енергетичні ринки ЄС і України. Крім того, ЄС може залишити також обмеження на імпорт українського вугілля та нафтопродуктів з огляду на субсидування українських виробників. Тому необхідна подальша співпраця українських та європейських енергетичних компаній та інвесторів із метою технічної модернізації української енергетичної системи.

Список використаних джерел

1. Соціально-економічний стан України: наслідки для народу та держави [Текст]: національна доповідь / за заг. ред. В. М. Гейця. – К. : НВЦ НБУВ, 2009. – 687 с.

2. Ринки реального сектору економіки України в інституціональному середовищі СОТ: кон'юнктура та інтеграція [Текст] / за ред. проф. В. О. Точиліна ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2012. – 552 с.

3. Сиденко В. Р. Глобализация и экономическое развитие [Текст]. Т. 1 / В. Р. Сиденко. – К. : Феникс, 2008. – 376 с.

4. Три роки членства в СОТ: тенденції зовнішньої торгівлі України у посткризовий період [Текст] : аналіт. доповідь / І. В. Клименко, О. А. Федірко, І. В. Ус; Нац. ін-т. стратег. дослідж. – К. : НІСД, 2011. – 72 с.

5. Членство України у СОТ: нові можливості та виклики для бізнес-асоціацій [Текст] / за заг. ред. Д. В. Ляпіна ; Д. В. Ляпін, В. М. Мовчан ; Ін-т власн. та своб. – К. : Ін-т власн. та своб. ; LAT&K, 2010. – 104 с.

6. Оцінка наслідків членства України у Світовій організації торгівлі [Текст]: монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима,

проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ІНЖЕК, 2014. – 212 с.

7. Оцінка можливостей розширення і заміщення ринків збуту для продукції підприємств реального сектору України [Текст]: монографія / за заг. ред. проф. М. О. Кизима, проф. І. Ю. Матюшенко. – Х. : ІНЖЕК, 2014. – 280 с.

8. Звіт Робочої групи з питань вступу України до Світової організації торгівлі. WT/ACC/UKR152. – 25.01.2008 (08–0399). – С.374 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc34?id=&pf3511=32172>.

9. Матюшенко І. Ю. Інвестування (в контексті міжнародної інтеграції України) [Текст]: навч. посібн. / І. Ю. Матюшенко. – Х.: ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 396 с.

10. Європейська енергетична хартія від 17.12.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу :<http://www.pavlodar.com/zakon/?dok=01214>.

11. Договір до Енергетичної Хартії та Заключний акт до неї [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_056.

12. Заключний документ Гаазької конференції з Європейської енергетичної хартії [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_061.

13. Про ратифікацію Договору до Енергетичної Хартії та Протоколу до Енергетичної Хартії з питань енергетичної ефективності і суміжних екологічних аспектів : Закон України від 06.02.1998 р. № 89/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : zakon.rada.gov.ua/laws/show/89/98-вр

14. Угода про партнерство і співробітництво між Україною і Європейськими Співтовариствами та їх державами-членами [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/998_012

15. Торговля енергетическими ресурсами. Правила ВТО, применимые по Договору к Энергетической хартии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://esco-ecosys.narod.ru/2006_1/art110.pdf

16. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2012 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/zd/e_iovt/arh_iovt2012.htm

17. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу за січень-грудень 2013 року [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/zd/e_iovt/arh_iovt2013.htm

3.8. ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ _____ ■

Міжнародні економічні відносини знаходять своє вираження в обміні товарами і послугами, русі факторів виробництва (капіталів, робочої сили) між країнами і організаціями, котрі їх представляють, у процесі здійснення торговельних, науково-технічних, інвестиційних, валютно-фінансових, виробничих і інших зв'язків. Однак міжнародні зв'язки не можуть здійснюватися без їх міжнародно-правового регулювання.

3.8.1. Правове регулювання як процес впливу держави на зовнішньоекономічні відносини

Основні положення міжнародного права в цілому і міжнародного економічного права зокрема базуються на Статуті Організації Об'єднаних Націй, в ст. 1 якого передбачається мета здійснювати міжнародне співробітництво у вирішенні проблем економічного характеру.

І якщо економічні відносини на міждержавному рівні регулюються двосторонніми та багатосторонніми угодами економічного характеру, то основна частка міжнародного економічного співробітництва припадає на взаємовідносини господарюючих суб'єктів різної національної приналежності.

Будь-яка держава розглядає такі економічні відносини, включаючи основну їх складову – торговельні відносини – як зовнішньоекономічні відносини. Участь конкретних господарюючих суб'єктів (суб'єктів підприємства) в цих відносинах з правової точки розглядається як зовнішньоекономічні зв'язки, наслідком яких є зовнішньоекономічна діяльність.

Зовнішньоекономічна діяльність (ЗЕД) – це діяльність суб'єктів господарювання, пов'язана з виходом на зовнішні ринки, експортом й імпортом продукції, здійсненням інвестиційної, виробничої і науково-технічної діяльності. Стаття 1 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 № 959-ХІІ визначає зовнішньоекономічну діяльність як «діяльність суб'єктів господарської діяльності України та іноземних суб'єктів господарської діяльності, побудовану на взаємовідносинах між ними, що має місце як на території України, так і за її межами» [2].

Режим зовнішньоекономічної діяльності будь-якої держави, в тому числі і України, являє собою правовий простір, в рамках якого здійснюєть-

ся така діяльність. Іншими словами, це сукупність всіх законодавчих актів і нормативних документів, що визначають умови взаємодії суб'єктів ЗЕД як усередині конкретної держави, так і на зовнішньому ринку в сфері міжнародного обміну товарами, послугами та капіталом [4, с. 4–5].

Конституційний Суд України своїм рішенням від 09.07.1998 р. № 12-рп/98 дав тлумачення терміну «законодавство», який охоплює закони України, чинні міжнародні договори України, згода на обов'язковість яких надана Верховною Радою України, а також постанови Верховної Ради України, укази Президента України, декрети і постанови Кабінету Міністрів України, прийняті в межах їх повноважень та відповідно до Конституції України і законів України.

Таким чином, зовнішньоекономічна діяльність регулюється як нормами міжнародного, так і національного законодавства.

При цьому закон розділяє всіх учасників зовнішньоекономічної діяльності на національних (тобто резидентів) і іноземних (нерезидентів) суб'єктів господарювання. Різниця між ними полягає в тому, що під час здійснення господарської діяльності на території України вони можуть мати різний обсяг прав і обов'язків. Цей обсяг прав і обов'язків, або ж правосуб'єктність учасників ЗЕД, регламентується національним законодавством (особистим законом) суб'єктів, законодавством тієї країни, на території якої здійснюється така діяльність, міжнародними угодами та правовими звичаями. Але значною мірою обсяг правосуб'єктності залежить від того, який правовий режим наданий іноземному суб'єкту господарювання на території даної держави: національний, спеціальний або ж режим найбільшого сприяння. Окреслені режими можуть бути встановлені різними способами: закріпленням у нормах національного законодавства або шляхом укладення двосторонніх і багатосторонніх угод у сфері торговельно-економічного, інвестиційного, податкового, науково-технічного та інших видів співробітництва [4, с. 5].

Під час розгляду питання про правове регулювання зовнішньоекономічної діяльності, слід мати на увазі, що правове регулювання – це одна із форм державного регулювання поведінки суб'єктів підприємницької діяльності незалежно від їх національної приналежності на території держави. Тобто держава виступає регулятором, що визначає якими видами господарської діяльності можуть займатися суб'єкти ЗЕД і відповідно до яких правових норм вони зобов'язані будувати свою лінію поведінки як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринку.

Правовою основою організації, здійснення та керівництва ЗЕД є сукупність правових норм, закріплених у міжнародних угодах, актах національного законодавства (включаючи спеціальне законодавство, що зачіпає інтереси суб'єктів ЗЕД) та спрямованих на регулювання міжнародних тор-

гово-економічних відносин, здійснюваних як в інтересах окремих суб'єктів ЗЕД, так і держави в цілому.

При цьому слід мати на увазі, що держава не лише створює умови для того, щоб суб'єкти господарювання могли здійснювати зовнішньоекономічну діяльність, але й провадить необхідні дії з регулювання, у тому числі й правового, таких правовідносин.

Правове регулювання – процес впливу держави на суспільні відносини за допомогою юридичних норм (норм права). Ґрунтується на предметі і методі правового регулювання. Предметом є певна форма суспільних відносин, яка закріплюється відповідною групою юридичних норм (спеціальним законодавством). Під методом правового регулювання розуміють спосіб впливу юридичних норм на суспільні відносини.

При цьому норми можуть мати характер:

- розпорядчих;
- забороняючих;
- регулюючих;
- дозволяючих та ін.

Здійснення безпосередніх дій із регулювання зовнішньоекономічної діяльності державою покладається на спеціалізовані компетентні органи виконавчої влади – митні органи, фінансові органи, банківські установи та ін. При цьому їхня діяльність регулюється, так само як і діяльність суб'єктів ЗЕД, як міжнародно-правовими актами, так і актами національної правової системи (спеціальним законодавством із питань митного регулювання, валютного регулювання, ліцензування і квотування та ін.).

Стаття 4 Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ закріплює наступні види зовнішньоекономічної діяльності:

- експорт та імпорт товарів, капіталів і робочої сили;
- надання суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності України послуг іноземним суб'єктам господарської діяльності, в тому числі: виробничих, транспортно-експедиційних, страхових, консультаційних, маркетингових, експортних, посередницьких, брокерських, агентських, консигнаційних, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристських та інших, що прямо і виключно не заборонені законами України; надання вищезазначених послуг іноземними суб'єктами господарської діяльності суб'єктам зовнішньоекономічної діяльності України;
- наукова, науково-технічна, науково-виробнича, виробнича, навчальна та інша кооперація з іноземними суб'єктами господарської діяльності; навчання та підготовка спеціалістів на комерційній основі;
- міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами у випадках, передбачених законами України;

- кредитні та розрахункові операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності; створення суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності банківських, кредитних та страхових установ за межами України; створення іноземними суб'єктами господарської діяльності зазначених установ на території України у випадках, передбачених законами України;

- спільна підприємницька діяльність між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності, що включає створення спільних підприємств різних видів і форм, проведення спільних господарських операцій та спільне володіння майном як на території України, так і за її межами;

- підприємницька діяльність на території України, пов'язана з наданням ліцензій, патентів, ноу-хау, торговельних марок та інших нематеріальних об'єктів власності з боку іноземних суб'єктів господарської діяльності; аналогічна діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності за межами України;

- організація та здійснення діяльності в галузі проведення виставок, аукціонів, торгів, конференцій, симпозіумів, семінарів та інших подібних заходів, що здійснюються на комерційній основі, за участю суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності; організація та здійснення оптової, консигнаційної та роздрібною торгівлі на території України за іноземну валюту у передбачених законами України випадках;

- товарообмінні (бартерні) операції та інша діяльність, побудована на формах зустрічної торгівлі між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- орендні, в тому числі лізингові, операції між суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності та іноземними суб'єктами господарської діяльності;

- операції з придбання, продажу та обміну валюти на валютних аукціонах, валютних біржах та на міжбанківському валютному ринку;

- роботи на контрактній основі фізичних осіб України з іноземними суб'єктами господарської діяльності як на території України, так і за її межами; роботи іноземних фізичних осіб на контрактній оплатній основі з суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності як на території України, так і за її межами;

- інші види зовнішньоекономічної діяльності, не заборонені прямо і у виключній формі законами України.

Посередницькі операції, під час здійснення яких право власності на товар не переходить до посередника (на підставі комісійних, агентських договорів, договорів доручення та інших), здійснюються без обмежень [2].

3.8.2. Вплив держави на зовнішньоекономічну правосуб'єктність учасників міжнародного торговельно-економічного процесу

Усі суб'єкти господарювання, які претендують на право займатися зовнішньоекономічною діяльністю як на території своєї держави, так і за її межами, повинні володіти відповідною правосуб'єктністю, яка дещо відрізняється від загальногромадянської правосуб'єктності учасників господарської діяльності, в даному випадку – в Україні. Адже обсяг правосуб'єктності значною мірою визначає той правовий статус, який може бути притаманний конкретному учасникові зовнішньоекономічної діяльності. Визначення та придбання правового статусу створює для господарюючого суб'єкта певні юридичні наслідки під час вчинення ним зовнішньоекономічної діяльності. При цьому слід не забувати, що правосуб'єктність у праві розглядається як сукупність правоздатності та дієздатності.

Правоздатність – це обумовлена правом здатність особи мати суб'єктивні юридичні права і обов'язки, тобто бути учасником правовідносини.

Правоздатність може бути загальною і спеціальною. Загальна правоздатність передбачає будь-які права та обов'язки, сумісні з сутністю суб'єкта, тобто це принципова можливість суб'єкта права мати будь-які права та обов'язки з числа передбачених чинним законодавством. Це здатність будь-якої особи бути суб'єктом права як такого, взагалі. Вона визнається державою за фізичними особами з моменту їх народження, а щодо юридичних осіб – з моменту їх реєстрації. Законодавство більшості країн свідчить про те, що суб'єкти переважно володіють загальною правоздатністю.

Спеціальна правоздатність означає придбання суб'єктом прав і обов'язків відповідно до цілей, відображених у статуті або відповідному законі. Виникнення спеціальної правоздатності завжди вимагає виконання особливих умов. Цим видом правоздатності володіють, як правило, юридичні особи, які не здійснюють господарську діяльність або діяльність яких ліцензується.

Дієздатність – це обумовлена правом здатність своїми власними діями (бездіяльністю) набувати суб'єктивних юридичних прав і обов'язків, здійснювати і припиняти їх.

Зовнішньоекономічна правосуб'єктність – це право на здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Мати зовнішньоекономічну правосуб'єктність – це відповідати визначеним законом вимогам, які пред'являються до суб'єкта ЗЕД.

У кожній державі питання правосуб'єктності регулюються самостійно, нормами національного законодавства, але з урахуванням основних принципів міжнародного права.

Фізичні особи набувають правосуб'єктності з моменту народження, юридичні особи – з моменту державної реєстрації.

Правосуб'єктність іноземних фізичних і юридичних осіб залежить від того правового режиму, який їм надається на території даної держави. Надання конкретного правового режиму, в свою чергу, залежить від особистого закону іноземного учасника цивільних правовідносин.

Особистим законом фізичних осіб є законодавство тієї країни, громадянином якої є ця особа.

Правовий статус іноземних громадян на території конкретної держави визначається:

- 1) законодавством країни перебування;
- 2) законодавством країни, громадянами якої вони є;
- 3) положеннями міжнародних угод;
- 4) міжнародними звичаями.

Правосуб'єктність іноземних юридичних осіб зазвичай визнається на підставі двосторонніх договорів, насамперед торгово-економічних, або багатосторонніх угод, в яких держава, керуючись принципом взаємності, зобов'язується надати іноземним учасниками цивільних правовідносин на своїй території той же правовий режим, що й іноземна держава –представникам даної країни. Питання про допуск іноземної юридичної особи до господарської діяльності на території держави вирішується законодавством цієї держави.

Таким чином, межі здійснення правосуб'єктності юридичних осіб залежать від поширення на них певного виду правового режиму (національного, найбільшого сприяння або спеціального). Як правило, національне законодавство передбачає для іноземних юридичних осіб на своїй території національний режим здійснення їх господарської діяльності.

Основою цього є особистий закон юридичної особи. Оскільки юридичні особи можуть здійснювати діяльність не тільки в межах даної держави, а й на території інших країн, особливо важливе правильне визначення особистого закону іноземної юридичної особи. Особистий закон юридичної особи визначається її національністю. При цьому під національністю розуміють приналежність юридичної особи до конкретної держави. Існує 3 основних критерії для визначення особистого закону.

1. Закон держави, в якій створено юридичну особу та зареєстровано її статут.

2. Закон країни, де знаходиться основне виробництво.

3. Закон країни, де знаходиться головний орган управління або основний офіс.

Під час реєстрації в країні перебування національність іноземних юридичних осіб в основному підтверджується виписками з судового, банківського або торгового реєстру.

Юридичні особи здійснюють свою діяльність і володіють правосуб'єктністю, яка регулюється законодавством країни перебування, особистим законом, статутними положеннями та міжнародними угодами [4, с. 10–12].

Кожна держава самостійно регулює поведінку учасників зовнішньоекономічних відносин на власній території, а також самостійно визначає зміст процесу впливу на поведінку суб'єктів господарювання. В одних країнах цей процес позиціонується як регулювання ЗЕД, в інших – як супровід. Але в обох випадках мова йде про правовий вплив держави на поведінку суб'єктів ЗЕД і задачі, які ставляться національним законодавством перед державними органами, вповноваженими контролювати таку поведінку.

До таких правових актів належать як міжнародні угоди за участю України (як багатосторонні, так і двосторонні), так і акти національного законодавства. До їх числа можна віднести Конституцію України, закони України «Про економічну самостійність Української РСР», «Про державну податкову службу в Україні», «Про власність», «Про підприємництво», «Про банки і банківську діяльність», «Про систему оподаткування», «Про зовнішньоекономічну діяльність», «Про Єдиний митний тариф», «Про інвестиційну діяльність», «Про державний кордон України», «Про виключну (морську) економічну зону», «Про Митний тариф України» та ін. (табл. 3.8.1)

Найбільш поширені у міжнародних економічних відносинах зовнішньоторговельні угоди (або угоди про торговельно-економічну співпрацю) та інвестиційна діяльність. На розгляді питань, пов'язаних із правовим регулюванням зазначених форм зовнішньоекономічної співпраці, ми й зупинимось детальніше.

Враховуючи значну кількість та особливості зовнішньоторговельних операцій у загальному масиві зовнішньоекономічних контрактів, доцільно буде звернути увагу на особливість правового регулювання таких операцій. Ця особливість полягає в одночасному застосуванні у такому випадку і норм міжнародно-правового характеру, і норм внутрішньодержавного (національного) законодавства.

Прийнявши точку зору, що розвиток міжнародної торгівлі на основі рівності та взаємної вигоди є важливим елементом у справі сприяння розвитку дружніх відносин між державами, і вважаючи, що прийняття одноманітних норм, що регулюють договори міжнародної купівлі-продажу товарів і що враховують різні суспільні економічні і політичні системи, буде сприяти усуненню правових бар'єрів у міжнародній торгівлі і сприяти розвитку міжнародної торгівлі, держави-учасники ООН 11 квітня 1980 року у Відні уклали Конвенцію про договори міжнародної купівлі-продажу товарів, яка регулює лише укладення договору купівлі-продажу і ті права та обов'язки продавця і покупця, що випливають з такого договору.

Таблиця 3.8.1

Основні нормативно-правові документи законодавства України, що регулюють зовнішньоторговельні угоди, та арбітражний розгляд спірних питань, що містяться в них

№ з/п	Назва нормативного акту	Зміст нормативного акту
1.	Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV із змінами від 24.07.2014 р. № 1508-18	Визначає основні засади господарювання в Україні і регулює господарські відносини, що виникають у процесі організації та здійснення господарської діяльності між суб'єктами господарювання, а також між цими суб'єктами та іншими учасниками відносин у сфері господарювання
2.	Господарський процесуальний кодекс України від 06.11.1991 р. № 1798-XII із змінами від 08.05.2014 р. № 1226-18	Регулює відносини з приводу звернення суб'єктів господарської діяльності до господарського суду згідно зі встановленою підвідомчістю господарських справ за захистом своїх порушених або оспорюваних прав і інтересів, які охороняються законом, а також для вжиття передбачених Кодексом заходів, спрямованих на запобігання правопорушенням
3.	Закон України «Про міжнародне приватне право» від 23.06.2005 р. № 2709-IV із змінами від 09.06.2013 р. № 245-18	Встановлює порядок урегулювання приватноправових відносин, які хоча б через один із своїх елементів пов'язані з одним або кількома правопорядками, що відрізняються від українського правопорядку
4.	Закон України «Про виконавче провадження» від 21.04.1999 р. № 606-XIV із змінами від 20.07.2014 р. № 1323-18	Визначає умови і порядок виконання рішень судів та інших органів (посадових осіб), що відповідно до закону підлягають примусовому виконанню у разі невиконання їх у добровільному порядку
5.	Закон України «Про міжнародний комерційний арбітраж» від 24.02.1994 р. № 4002-XII із змінами від 29.09.2005 р. № 2798-15	Виходить із визнання корисності арбітражу (третейського суду) як методу, що широко застосовується для вирішення спорів, які виникають у сфері міжнародної торгівлі, і необхідності комплексного врегулювання міжнародного комерційного арбітражу в законодавчому порядку; враховує положення про такий арбітраж, які є в міжнародних договорах України, а також у типовому законі, прийнятому в 1985 р. Комісією ООН із права міжнародної торгівлі і схваленому Генеральною Асамблеєю ООН для можливого використання державами у своєму законодавстві
6.	Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XII із змінами від 19.04.2014 р. № 1170-18	Встановлює засади регулювання зовнішньоекономічної діяльності із визначенням основних термінів, принципів, суб'єктів, видів зовнішньоекономічної діяльності; встановлює спеціальні правові режими зовнішньоекономічної діяльності; регулює економічні відносини України з іншими державами та міжнародними міжурядовими організаціями;

Продовження табл. 3.8.1

№ з/п	Назва нормативного акту	Зміст нормативного акту
7.		регулює захист прав і законних інтересів держави та інших суб'єктів зовнішньоекономічної і господарської діяльності України; встановлює відповідальність у зовнішньоекономічній діяльності та порядок розгляду спорів у зовнішньоекономічній діяльності
8.	Наказ Міністерства економіки та з питань європейської інтеграції «Про затвердження Положення про форму зовнішньоекономічних договорів (контрактів)» від 06.09.2001 р. № 201 із змінами від 13.08.2013 р. № з1233-13	Застосовується при укладанні договорів купівлі/продажу товарів (надання послуг, виконання робіт) та товарообмінних договорів між українськими суб'єктами підприємницької діяльності та іноземними суб'єктами підприємницької діяльності незалежно від форм власності та видів діяльності.
9.	Постанова Кабінету Міністрів України і Національного Банку України «Про типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті» від 21.06.1995 р. № 444 із змінами від 28.07.2004 р. № 984-2004-п	Містить типові платіжні умови зовнішньоекономічних договорів (контрактів) і типові форми захисних застережень до зовнішньоекономічних договорів (контрактів), які передбачають розрахунки в іноземній валюті, рекомендовані суб'єктам підприємницької діяльності України для застосування під час укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів).

23 квітня 1990 року Верховна Рада СРСР прийняла постанову про приєднання Радянського Союзу до Конвенції ООН про договори міжнародної купівлі-продажу товарів 1980 року. Даною постановою був передбачений вступ у силу Конвенції на території Української РСР з першого лютого 1991 року. Після проголошення незалежності України дана Конвенція діє на її території в порядку правонаступництва договірних обов'язків Української РСР.

Конвенція регулює питання укладання договорів купівлі-продажу, а також їх матеріальний бік у частині прав та обов'язків сторін і заходів, пов'язаних із їх порушенням. Конвенція розглядає порядок укладання зовнішньоекономічних договорів (контрактів), регламентує обов'язки продавця і покупця, визначає відповідність товару до вимог, що висуваються, засоби правового захисту у випадку порушення договору продавцем і поку-

пцем, розкриває такі поняття, як поставка, сплата, перехід ризику, збитки, відсотки, звільнення від відповідальності.

Важливу роль у регулюванні контрактів грають «Принципи міжнародних комерційних договорів», що були розроблені Міжнародним інститутом уніфікації приватного права (УНІДРУА) у Римі в 1994 р. Принципи встановлюють загальні норми для міжнародних комерційних договорів, підлягають застосуванню у випадку, коли сторони погодились, що їх договір буде регулюватися цими Принципами.

Разом з документами, що регулюють безпосередньо процедуру укладання міжнародних контрактів купівлі-продажу слід відзначити й документи, що регулюють окремі обов'язки сторін. До таких документів належать акти, прийняті Міжнародною торговою палатою, серед яких треба виділити:

- міжнародні правила тлумачення торгових термінів (Інкотермс);
- уніфіковані правила та звичаї для документарних акредитивів (УСР);
- уніфіковані правила для інкасо (URC) [7, с. 11–13].

Значно впливають на поведінку учасників зовнішньоторговельних операцій і положення міжнародно-правових актів із питань укладання таких угод і вирішення спорів, які можуть виникнути під час виконання торговельно-економічних угод.

Угоди з питань міжнародної торгівлі, укладені в рамках СНД:

- Угода про порядок вирішення спорів, пов'язаних зі здійсненням господарської діяльності (м. Київ, 20 березня 1992 року);
- Конвенція про правову допомогу та правові відносини з цивільних, сімейних та кримінальних справ (м. Мінськ, 22 січня 1993 року);
- Конвенція про правову допомогу та правові відносини з цивільних, сімейних та кримінальних справ (м. Кишинів, 7 жовтня 2002 року).

Конвенції ООН та Європейські конвенції, що регламентують питання міжнародних торгово-економічних відносин:

- Конвенція Організації Об'єднаних Націй про договори міжнародної купівлі-продажу товарів (м. Відень, 11 квітня 1980 року);
- Конвенція про єдиноподібний закон про укладання договорів про міжнародну купівлю-продаж товарів (м. Гаага, 1 червня 1964 року);
- Конвенція ООН із права, що застосовується до договорів міжнародної купівлі-продажу товарів (м. Гаага, 22 грудня 1986 року);
- Конвенція ООН із позовної давності у міжнародній купівлі-продажу товарів (м. Нью-Йорк, 14 червня 1974 року);
- Європейська конвенція про зовнішньоторговельний арбітраж (м. Женева, 21 квітня 1961 року);
- Конвенція ООН про визнання та приведення у виконання іноземних арбітражних рішень (м. Нью-Йорк, 10 червня 1958 року).

Регламенти міжнародних комерційних арбітражних судів:

- Арбітражний регламент Європейської економічної комісії ООН (затверджений Спеціальною робочою групою з арбітражу Комітету з розвитку торгівлі Європейської економічної комісії ООН 20 січня 1966 року);
- Принципи міжнародних комерційних договорів (Принципи УНІДРУА);
- Арбітражний регламент ЮНСІТРАЛ (схвалено Генеральною Асамблеєю ООН 15 грудня 1976 р., переглянуто у 2010 року);
- Примирливий Регламент ЮНСІТРАЛ (м. Нью-Йорк, 1 грудня 1980 року).

Значну роль у регулюванні зовнішньоекономічних відносин відіграють двосторонні угоди, укладені Україною з іншими країнами, наприклад:

- Угода про партнерство та співробітництво між Україною та Європейськими спільнотами і їх державами-членами (ратифікована Законом України від 10 листопада 1994 року № 237/94-ВР);
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Польща про торгівлю та економічне співробітництво (підписана 04.10.1991 р., вступила в силу 11.03.1994 р.);
- Угода про торговельні відносини між Україною та Сполученими Штатами Америки (ратифікована Постановою ВР України від 18.06.1992 р. №2474-ХІІ);
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Білорусь про торговельно-економічне співробітництво (підписана 23.12.1993 р., вступила в силу 23.12.1999 р.).

Усього на сьогодні таких двосторонніх угод із торговельно-економічного співробітництва, угод про виробничу кооперацію та угод про вільну торгівлю за участю України діє більше 300.

Не менш важливою формою зовнішньоекономічної співпраці є інвестиційне співробітництво. Питання правового регулювання такої діяльності в Україні можна розділити на дві основні групи: 1) питання залучення іноземних інвестицій; 2) питання захисту іноземних інвестицій і уникнення подвійного оподаткування результатів інвестиційної діяльності (табл. 3.8.2).

Нормативно-правова база щодо залучення інвестицій та регулювання інвестиційної діяльності є одним із головних чинників формування привабливого інвестиційного клімату, що сприяє підвищенню міжнародної інвестиційної привабливості України, значному збільшенню обсягів інвестицій, забезпеченню захисту інвестора від інвестиційних ризиків.

Законодавче регулювання інвестиційної діяльності є складовою формування державної інвестиційної політики за рахунок встановлення:

- кола чинних джерел інвестиційного законодавства та кола джерел, створення яких планується у процесі їх оптимізації;

Таблиця 3.8.2

Перелік нормативно-правових актів, які регулюють інвестиційну діяльність в Україні [6, с. 28–29]

№ з/п	Назва нормативного акту	Зміст нормативного акту
1.	Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991 р. № 1560-ХІІ із змінами від 09.11.2013р. № 639-18	Визначає загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності на території України
2.	Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР із змінами від 11.08.2013р. № 406-18	Визначаються особливості іноземного інвестування на території України. Встановлено новий порядок пропуску через митний кордон майнових іноземних інвестицій. У ст. 18 та 24 цього Закону передбачено, що внесок іноземного інвестора в статутний фонд підприємства з іноземними інвестиціями, а також за договорами (контрактами) про загальну інвестиційну діяльність звільняється від обкладення митом. Законом для іноземних інвесторів в Україні встановлено національний режим, тобто надано рівні умови діяльності із вітчизняними інвесторами
3.	Закон України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10.09.1991 р. № 1540а-ХІІ	Регулюються питання реквізиції іноземних інвестицій, гарантується перерахування іноземним інвесторам прибутку, отриманого на законних підставах, закріплюється право на реінвестування прибутку
4.	Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» від 21.10.2010 р. № 2623-VI	Закон набрав чинності з 1 січня 2012 року і передбачає спрощення для суб'єкта інвестиційної діяльності процедури порядку отримання послуг, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів, шляхом запровадження принципу «єдиного вікна»
5.	Закон України «Про державно-приватне партнерство» від 01.07.2010 р. № 2404-VI із змінами від 02.12.2012р. № 5463-17	Визначає організаційно-правові засади взаємодії державних партнерів із приватними партнерами та основні принципи державно-приватного партнерства на договірній основі
6.	Указ Президента України «Про деякі питання іноземного інвестування» від 07.07.1998 р. № 748/98	Регулює питання іноземного інвестування
7.	Указ Президента України «Про заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в Україні» від 28.10.2005 р. № 1513/2005	Визначає започаткування в регіонах України пілотних інвестиційно-інноваційних проектів із виділенням земельних ділянок на конкурсних засадах та з урахуванням результатів реалізації цих проектів підготування проектів відповідних актів

Продовження табл. 3.8.2

№ з/п	Назва нормативного акту	Зміст нормативного акту
8.	«Про деякі питання здійснення захисту прав та інтересів України під час урегулювання спорів, розгляду у закордонних юрисдикційних органах справ за участю іноземного суб'єкта та України» від 03.03.2011 р. № 261/2011	Захист інтересів України під час урегулювання спорів, розгляду у закордонних юрисдикційних органах справ за участю іноземного суб'єкта та України
9.	Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку державної реєстрації (перереєстрації) іноземних інвестицій та її анулювання» від 06.03.2013 р. № 139	Визначено порядок державної реєстрації іноземних інвестицій, перелік документів, які подають іноземні інвестори

- основних нормотворчих заходів щодо інкорпорації до цих джерел необхідних новел – елементів, засобів та механізмів господарсько-правового регулювання інвестиційних відносин;

- доцільності проведення робіт щодо систематизації та розробки кінцевої конфігурації інвестиційного законодавства.

З моменту проголошення незалежності України були прийняті 3 основні законодавчі акти, що регламентують іноземну інвестиційну діяльність. Це закон України «Про іноземні інвестиції», прийнятий 13 березня 1992 року, Декрет Кабінету Міністрів «Про режим іноземного інвестування» від 20 травня 1993 року, а також Закон України «Про державну програму заохочення іноземних інвестицій в Україні» від 17 грудня 1993 року, які втратили чинність на підставі прийняття Закону України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [6, с. 26–27].

В Україні створено правову базу для здійснення інвестиційної діяльності, яка охоплює понад 100 правових і нормативних документів (законів, постанов, указів, положень, інструкцій). В цілому законодавство, яке регулює інвестиційну діяльність, можна розділити на загальне і спеціальне.

Під загальною групою нормативно-правових документів слід розуміти систему нормативних актів, які регулюють не тільки відносини у сфері інвестиційної діяльності, а й інші види суспільних відносин, а саме: Конституція України, Господарський Кодекс України, Цивільний Кодекс України, Бюджетний Кодекс України (де викладено поняття інвестиційної програми), Закони України «Про захист економічної конкуренції», «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон», «Про Єдиний митний тариф» тощо.

До спеціального законодавства належать: Закон України «Про інвестиційну діяльність» (перший нормативний акт, у якому викладено загальні правові, економічні та соціальні умови інвестиційної діяльності в Україні), Закон України «Про захист іноземних інвестицій» та Закон України «Про режим іноземного інвестування» та інші нормативно-правові акти [6, с. 27].

Також у питаннях правового регулювання інвестиційної діяльності в Україні важливе значення мають двосторонні міжнародні угоди. На цей час в Україні діє близько 200 таких угод із питань залучення, регулювання та захисту іноземних інвестицій.

Прикладом двосторонніх угод, укладених Україною з іншими країнами для захисту інвестицій, є наступні угоди:

- Угода між Урядом України та Урядом Сполучених Штатів Америки про торговельне та інвестиційне співробітництво від 07.05.2008р. № 432-2008-п;
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Грузія про заохочення та взаємний захист інвестицій (підписана 09.01.95 р., ратифікована 02.06.95 р., вступила в силу 18.12.96 р.);
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Албанія про сприяння та взаємний захист інвестицій, ратифікована Законом України від 08.02.2004 р. № 1502-IV;
- Угода між Урядом України та Урядом Республіки Корея про сприяння та взаємний захист інвестицій, ратифікована Законом України від 16.10.1997 р. № 577.797-ВР.

3.8.3. Проблемні питання правового регулювання зовнішньоекономічної діяльності в Україні

«Економічний розвиток, у тому числі зовнішньоекономічних зв'язків, здійснюється учасниками економічного обігу самостійно з урахуванням інтересів бізнесу. Національні інтереси при цьому якщо і беруться до уваги, то дуже незначною мірою та ініціативно самими підприємцями». Водночас «право є немислимим поза державними інтересами. Навіть під час делегування власних повноважень міждержавним інтеграційним об'єднанням, держави, зберігаючи суверенітет, керуються національними інтересами. Право слугує цілям закріплення політичної стратегії держави, захисту економіки» [3].

Хоча базовим елементом зовнішньоекономічної політики є інтерес, можливості його задоволення, як правило, є обмеженими через дефіцит наявних ресурсів – матеріальних (природних, демографічних, фінансових, економічних, технологічних) і нематеріальних [5, с. 354].

Формування оптимального правового режиму для забезпечення інтересів суб'єктів господарювання на внутрішньому та зовнішніх ринках то-

варів, послуг, технологій підлягає здійсненню в межах економічної стратегії держави на глобальному, регіональному та локальному рівнях. Відповідно до ст. 9 Господарського кодексу України така стратегія має реалізовуватися в контексті об'єктивних процесів і тенденцій у національному та світовому господарстві [1].

Якщо оцінювати перспективи реалізації стратегії України щодо її участі в глобальних і регіональних процесах інтеграції та конкуренції на основі виключно прогресистського підходу, який може бути описаний через використання лінійної моделі, можна спрогнозувати велику ймовірність помилки в такій оцінці.

Ускладнення та динаміка сучасних трансформацій як на макро-, так і на макрорівнях роблять недієвою лінійну методологію теорії прогресу, що обумовлює необхідність переходу до сприйняття об'єктивної реальності в рамках більш складних, але адекватних нелінійних моделей пізнання [5, с. 351].

Виходячи з того, що однією з основних тенденцій у світі є інтенсифікація процесів економічної інтеграції у регіональній площині, особливого значення набуває такий правовий інструментарій реалізації зовнішньоекономічних стратегій держав, як угоди про зони вільної торгівлі та митні союзи. Це актуалізує питання щодо їх відповідності принципам і нормам, закріпленим у багатосторонніх угодах Світової організації торгівлі, а також можливостей одночасної участі України в різних інтеграційних проектах, насамперед на європейському та євразійському напрямках.

Для України послаблення реальних модернізаційних імпульсів з боку Європейського Союзу, які не можуть бути компенсовані ні Угодою про асоціацію в цілому, ні Угодою про зону вільної торгівлі зокрема, означає, що наша держава та суспільство стоять на порозі своєрідного концептуального вакууму, втрати стратегічних орієнтирів, оскільки Європейський Союз вже не має ані наміру, ані достатніх ресурсів для сприяння модернізації України, що остаточно позбавляє актуальності питання реалізації стратегії наздоганяльного розвитку [5, с. 343–344].

Таким чином, в умовах контрольованої глобальної нестабільності Україна може і надалі безнадійно очікувати, поки ЄС, Росія або якась із міжнародних організацій нададуть їй готові рецепти, залишаючись об'єктом переважно руйнівних зовнішніх впливів [5, с. 344].

У такій системі координат Україна визначається недостатньо сучасною, цивілізованою (недомодернізованою), що свідчить про глибоку кризу ідентичності (нинішня точка координат). У цьому контексті потребують коригування цілі модернізації України, які мають полягати не у досягненні європейських стандартів в економічній, технологічній, соціальній, правовій сферах, а лише у скороченні відставання, розриву в рівнях розвитку (досяжна точка у майбутньому). Система дій із переходу від однієї точки

до іншої й визначає, власне, сутність модернізаційної стратегії України, яка обумовлює необхідність постійно наздоганяти країни західної цивілізації, «імпортуючи» їх досягнення в окремих сферах [5, с. 347].

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України. Відомості Верховної Ради – 2003. – № 18; 19–20; 21–22. – Ст. 144 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/436-15> (23.09.2014).
2. Про зовнішньоекономічну діяльність [Текст]: Закон України від 16.04.1991 р. № 959-ХІІ // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР) – 1991. – № 29 – Ст. 377 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/959-12> (23.09.2014).
3. Глобализация и развитие законодательства : очерки / отв. ред. Ю. А. Тихомиров, А. С. Пиголкин. – М.: ОАО «Издательский дом «Горосдец», 2004. – 152 с.
4. Дмитриев В. Н. Правовое регулирование внешнеэкономической деятельности: правовые режимы и внешнеэкономическая правосубъектность : учеб. пособ. / В. Н. Дмитриев, А. И. Завгородняя. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2013. – 96 с.
5. Король В. І. Правове забезпечення зовнішньоекономічної стратегії України (теоретико-методологічні та прикладні засади державно-правового прогнозування) : монографія / В. І. Король. – К. : НДІ приватного права і підприємництва НАПрН України, 2013. – 415 с.
6. Матюшенко І. Ю. Іноземні інвестиції в підприємницькій діяльності України : монографія / І. Ю. Матюшенко, В. М. Дмитрієв, О. В. Азаренкова – Х. : ХНУ імені В. Н. Каразіна, 2013. – 184 с.
7. Международные торговые контракты и их нормативно-правовое сопровождение : справочник / сост. В. И. Сидоров, В. Н. Дмитриев, А. В. Журавлев. – Х. : ХНУ имени В. Н. Каразина, 2012. – 558 с.

3.9. ТРАНСКОРДОННЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ _____ ■

У сучасному світі, що характеризується взаємозв'язком та постійним розвитком процесів глобалізації, інтеграції та регіоналізації, невід'ємною складовою є процес транскордонного співробітництва. Міжнародні економічні відносини на сучасному етапі розвитку характеризуються посиленням та зростанням інтенсивності поширення цього процесу.

Проявом міжнародних економічних відносин на регіональному і локальному рівнях є відносини між сусідніми територіями держав, що мають спільний кордон, які охоплює транскордонне співробітництво. Удосконалення та розвиток транскордонних зв'язків є важливим чинником покращення відносин між сусідніми державами та економічного зростання прикордонних територій.

3.9.1. Транскордонне співробітництво як специфічна сфера міжнародних економічних відносин

Уперше термін «транскордонне співробітництво» було використано в 1980 р. у Мадридській Конвенції загальних принципів транскордонного співробітництва [15]. У Конвенції транскордонне співробітництво визначається як «...будь-які спільні дії, спрямовані на посилення та поглиблення добросусідських відносин між територіальними общинами або органами влади, що знаходяться під юрисдикцією двох або декількох договірних сторін, а також укладання з цією метою будь-яких необхідних угод або досягнення домовленостей» [15].

Згідно з Законом України «Про транскордонне співробітництво» від 24 червня 2004 року транскордонне співробітництво трактується як «...спільні дії, спрямовані на становлення і поглиблення економічних, соціальних, науково-технічних, екологічних, культурних та інших відносин між територіальними громадами, їх представницькими органами, місцевими органами виконавчої влади України та територіальними громадами, відповідними органами інших держав у межах компетенції, визначеної їх національним законодавством» [1]. Як учасники транскордонного співробітництва можуть виступати юридичні та фізичні особи, громадські організації, що беруть участь у транскордонному співробітництві.

Визначення поняття «транскордонне співробітництво», що даються в європейських і національних нормативно-правових документах, на думку

Г. Кулешової, викликають у науковців низку суперечок, тому сьогодні усталеної дефініції транскордонного співробітництва не існує [11, с.14].

Серед найпоширеніших визначень поняття транскордонного співробітництва у вітчизняних науковців найбільш часто використовується наступне: «Транскордонне співробітництво – це специфічна сфера зовнішньоекономічної, політичної, екологічної, культурно-освітньої та інших видів міжнародної діяльності, яка здійснюється на регіональному рівні і яка, охоплюючи всі загальні їхні форми, відрізняється необхідністю та можливостями більш активного їх використання, а також низкою особливостей, а саме – наявністю кордону і необхідністю його облаштування, спільним використанням природних ресурсів і, відповідно, спільним вирішенням проблем екологічної безпеки, більш широким взаємним спілкуванням населення сусідніх держав та особистими зв'язками людей, значно вищим навантаженням на інфраструктуру (дороги, зв'язок, сферу обслуговування, придорожню інфраструктуру)»[2, с. 654].

Узагальнення існуючого понятійного апарату стосовно транскордонного співробітництва здійснив Г.-М. Чуді (Швейцарія) на IX засіданні Конгресу місцевих і регіональних органів влади в Європі (Страсбург, 4–6 липня 2002 року) у доповіді «Сприяння транскордонному співробітництву: важливий чинник демократичної стабільності в Європі».

Згідно з Г.-М. Чуді, для визначення всіх форм співробітництва, узятих разом, пропонується використовувати «транс-Європейське співробітництво» (trans-European cooperation). Відмінності у поняттях можуть виникнути лише під час визначення співпраці у наступних випадках:

- транскордонне співробітництво (cross-border cooperation) розуміють як бі-, три- або багатостороннє співробітництво між місцевими та регіональними органами влади (напівгромадські та приватні суб'єкти також можуть бути включені у цей контекст), що здійснюється у географічно суміжних територіях. Це стосується і територій, відокремлених морем;

- міжтериторіальне співробітництво (inter-territorial cooperation) розуміють як бі-, три- або багатостороннє співробітництво між місцевими і регіональними органами влади (напівгромадські і приватні суб'єкти також можуть бути включені у цей контекст), що здійснюється між несуміжними територіями;

- транснаціональне співробітництво (transnational cooperation) розуміють як співпрацю між національними, регіональними і місцевими органами влади відповідно транснаціональних програм і проектів. Ця форма співробітництва охоплює великі суміжні території і включає суб'єкти принаймні двох держав-членів ЄС і/або країн нечленів ЄС [19].

Таким чином, чітко видно, що транскордонне співробітництво здійснюється лише між суміжними територіями держав.

У всіх вищенаведених визначеннях транскордонного співробітництва мова йде про міжнародне співробітництво.

Головною складовою міжнародного співробітництва є система міжнародних економічних відносин. Вона включає в себе різнорівневі зв'язки.

Відносини першого рівня – це міжнародні, тобто міждержавні економічні зв'язки.

Відносини другого рівня – «діагональні» міжнародні економічні зв'язки держав з іноземними партнерами (суб'єктами федерацій, адміністративно-територіальними утвореннями, фізичними та юридичними особами іноземних держав).

Відносини третього рівня – зовнішньоекономічні зв'язки суб'єктів держав і адміністративно-територіальних утворень у межах встановленої законодавством компетенції відповідних держав. Їх мета – стимулювання економічного розвитку окремих суб'єктів шляхом налагодження міцних і довгострокових взаємовигідних контактів. Найчастіше це прикордонні зв'язки суб'єктів суміжних держав.

Відносини четвертого рівня – зовнішньоекономічна діяльність господарюючих суб'єктів, насамперед фізичних та юридичних осіб іноземних держав, які здійснюють підприємницьку діяльність, що націлена на систематичне одержання прибутку і здійснюється через укладення зовнішньоекономічних угод.

Відносини другого, третього і четвертого рівнів, згідно з положеннями міжнародного права, не є міжнародними (міждержавними) економічними відносинами, а є транскордонними, що виходять за межі території однієї держави, але не є предметом регулювання міжнародного (економічного) права. Такі відносини регулюються нормами національних правових систем [18] (рис. 3.9.1).

Базуючись на європейському досвіді, можемо виокремити чотирирівні реалізації транскордонної співпраці:

- міжнародний рівень – здійснення координації національних регіональних політик для збалансованого розвитку прикордонного простору;
- державний рівень – вироблення національної політики в транскордонній співпраці та її узгодження з загальноєвропейськими, а також здійснення гармонізації національних і регіональних цілей;
- регіональний рівень – реалізація регіональної політики транскордонного співробітництва з урахуванням інтересів держави та місцевих органів влади, здійснення координації між регіонами сусідніх країн;
- місцевий рівень – здійснення координації планів розвитку місцевої влади з істотною увагою до регіональних і національних інтересів, реалізація конкретної співпраці між суб'єктами прикордонних територій [3, с. 9].



Рис. 3.9.1. Транскордонні економічні зв'язки в системі міжнародних відносин

Ознайомлення з вітчизняною та зарубіжною літературою, яка присвячена проблематиці транскордонного співробітництва, свідчить, що воно є категорійною складовою регіонального розвитку, з одного боку, і міжнародних відносин – з іншого. У більшості праць, особливо вітчизняних авторів, транскордонне співробітництво розглядається як складова регіонального розвитку. Цільових досліджень транскордонного співробітництва в аспекті міжнародного значення відносно мало і ведуться вони ще недостатньо інтенсивно. Це ускладнює виявлення існуючих закономірностей у розвитку транскордонного співробітництва, його ролі та значення у міжнародних відносинах та інтеграційних процесах. Проте є досить теоретичних підстав стверджувати, що транскордонне співробітництво є не лише складовою, а й своєрідним каталізатором зовнішньоекономічної діяльності.

3.9.2. Єврорегіони як форма та інструмент транскордонного співробітництва

Досвід країн Європейського Союзу свідчить про значну роль у регіональному соціально-економічному розвитку транскордонного співробітництва. Ідея його використання в регіональному розвитку була вперше запропонована відомим французьким економіко-географом П. Відалем де ла Блашем ще в 1917 р. в його відомій праці «Східна Франція». У цій роботі вчений науково обґрунтував доцільність створення в межах суперечної на той час території Ельзасу і Лотарингії зони економічного співробітництва між Францією і Німеччиною. Однак на практиці території міжрегіонального співробітництва у вигляді єврорегіонів з'явилися лише після Другої світової війни, коли розорені військовими діями регіони потребували співпраці у підйомі своїх продуктивних сил.

У 1958 р. перший регіон транскордонного співробітництва – «Euregio» – був створений на кордоні Німеччини й Голландії. Потім такі регіони виникли на кордонах інших держав. Від назви першого регіону транскордонного співробітництва вони отримали назву єврорегіонів. Єврорегіони зробили суттєвий внесок у справу відбудови зруйнованого війною господарства європейських держав і в подальшому сприяли розвитку їх міжрегіональної співпраці. Значну роль єврорегіони зіграли також у вирівнюванні рівнів економічного розвитку прикордонних територій країн Східної Європи в процесі їх інтеграції до Євросоюзу. Транскордонне співробітництво набуло значення однієї з важливих складових регіонального розвитку, ставши феноменом світогосподарських процесів нашого часу.

Транскордонне співробітництво існує в декількох організаційних формах.

Найпростішою формою транскордонного співробітництва, що характерна для первинної стадії його розвитку, є прямі контакти між територіальними громадами прикордонних регіонів. Саме така форма співробітництва має місце у відносинах між містами, селищами, адміністративними районами прикордонних регіонів України і Росії, які здебільшого носять неформальний характер і спрямовані на спільні дії у випадку виникнення надзвичайних ситуацій. Співпраця на неформальній основі можлива завдяки відсутності взаємних фінансових зобов'язань. Коли ж співпраця місцевих влад або громад по обидва боки кордону потребує від них довгострокових відносин і пов'язана з фінансовими компенсаціями або наданням продукції та послуг, виникає необхідність будувати таку співпрацю на офіційній договірній основі, тобто на вищій стадії.

У наступній стадії транскордонне співробітництво набуває більш високого рівня. Її характерною рисою є відносна вузька спрямованість незалежно від того, має воно неформальний характер або здійснюється на підставі угоди. Тобто таке співробітництво спрямоване на вирішення якої-

небудь спільної проблеми, що потребує зусиль територіальних влад чи громад по обидва боки кордону або має в своїй основі спільні інтересів в окремій галузі. Саме на цій стадії знаходиться зараз транскордонне співробітництво регіонів українсько-російського порубіжжя. Організаційною формою такого співробітництва стали єврорегіони.

Єврорегіони формуються в межах адміністративно-територіальних одиниць двох і більше країн на основі реалізації спільних програм та угод, підписаних на рівні місцевих органів влади. Уперше вони з'явилися в Західній Європі, де зараз існує більше ста таких транскордонних утворень. Програми підтримки єврорегіонів фінансуються Європейським фондом регіонального розвитку. Для сприяння розвитку інституційних структур транскордонного співробітництва на території Європи заснована спеціальна програма INTERREG.

Поняття «єврорегіон» закріплене в Європейській рамковій конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або органами влади (до якої приєдналася й Україна), а також у Декларації про транскордонне співробітництво, прийнятій Комітетом Міністрів Ради Європи 6 листопада 1989 року.

Єврорегіон не є якимось новим владним утворенням, тому він не порушує територіальної цілісності держав, не шкодить їхній безпеці, а навпаки, сприяє поліпшенню взаємин між сусідніми країнами. Єврорегіон є засобом інтенсифікації регіонального співробітництва, що здійснюється на урядово-регіональному й регіонально-локальному рівнях у рамках існуючого законодавчого поля держав, регіони яких об'єднують свої зусилля для вирішення спільних проблем. Співробітництво в рамках єврорегіону розвивається шляхом реалізації конкретних спільних проектів, у яких однаково зацікавлені всі суміжні країни та їх прикордонні території.

Єврорегіон є безпосередньою інституцією транскордонного співробітництва, яку більшість держав розглядає в якості ефективного засобу реалізації регіональної політики. У науковій літературі можна зустріти численні визначення поняття «єврорегіон». Наприклад, Н. Луцишин дає наступне визначення: «...під поняттям “єврорегіон” розуміється певне законодавчо закріплене просторове формування із чітко окресленими межами, до складу якого входять прикордонні господарські комплекси щонайменше двох держав, що мають спільний кордон, яке має за мету спільно і узгоджено стимулювати соціально-економічний розвиток своїх територій» [9, с. 6]. Дж. Деллі Зотті охарактеризував єврорегіон як жорстке інституціональне утворення [цит. за: 13, с. 146]. Український дослідник у галузі фінансів місцевого самоврядування В. І. Кравченко вважає єврорегіони міжнародними субрегіонами економічного співробітництва [цит. за: 13, с. 146]. Ще один український дослідник А. П. Голіков дає таке визначення: «Єврорегіон–форматранскордонного регіонального співробітництва вме-

жах суміжних територій двох і більше країн на основі реалізації спільних програм і угод, прийнятих на рівні органів місцевого самоврядування» [5, с. 216]. М. Долішній та П. Беленький вважають, що «...єврорегіон – одна з організаційних форм транскордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів (на базі спеціально розширених повноважень на міжнародне співробітництво) місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології» [8, с. 53]. На думку Н. Мікули, «...єврорегіон – це одна з організаційних форм транскордонних відносин, де у межах своєї компетенції та за згодою центральних державних органів – на базі спеціальних розширених повноважень на міжнародне співробітництво – місцеві органи влади прикордонних областей мають можливість розробляти спеціальні комплексні програми економічної, культурної та гуманітарної взаємодії, реалізувати конкретні транскордонні економічні проекти, вирішувати проблеми зайнятості, інфраструктури, екології» [10, с. 14].

Єврорегіони, згідно з існуючим визначенням в офіційних документах ЄС, являють собою території декількох держав, які регулюються положеннями Мадридської конвенції про транскордонне співробітництво. Метою їх створення є зміцнення добросусідських відносин, культурних і господарських контактів, спільних інвестицій, боротьба з наслідками стихійних лих, охорона історико-культурної спадщини та ін. Єврорегіони в низці випадків користуються підтримкою ЄС через спеціально створені для цього програми.

Отже, спробуємо узагальнити існуючі дефініції поняття «єврорегіон». Для цього скористаємося ідентифікацією головних рис, що характеризують феномен єврорегіону, надану І. Студенниковим:

- географічна – єврорегіон – територія, яка має конкретне географічне положення;
- політична – частини цієї території знаходяться під юрисдикцією суверенних держав, що мають спільний кордон;
- адміністративна – в цьому сенсі єврорегіон утворюють прикордонні регіони держав, що мають спільний кордон;
- функціональна – єврорегіон – форма транскордонного співробітництва.

Для функціонування єврорегіонів як форми транскордонного співробітництва характерні деякі особливості – правові, політичні, історичні, національні, наявність спільних проблем транскордонного характеру та чітко визначених спільних інтересів.

Під час створення єврорегіону не виникає нового адміністративно-територіального утворення зі статусом юридичної особи; на території кожного з членів єврорегіону правове регулювання здійснюється відповідно до чинного законодавства держави, до якої він належить; керівні органи єврорегіону виконують координаційні функції і не мають владних повноважень, а також не можуть підмінювати органи влади, що діють на території кожного з його членів – все це є правовим аспектом функціонування єврорегіонів [13, с. 147].

Розглядаючи політичний аспект, можемо зазначити, що єврорегіони не є наддержавними утвореннями і не діють проти інтересів національної держави.

Щодо історичного аспекту – найчастіше єврорегіони охоплюють території, які пов'язує спільне історичне минуле або ці території входили до складу однієї держави.

Національна складова: як правило, прикордонні території різних держав, які входять до складу єврорегіонів, – це багатонаціональні території або регіони, де проживають представники кількох етнічних груп. У багатьох випадках на прикордонних територіях живуть представники досить численної національної меншини з суміжного регіону (наприклад, єврорегіон «Слобжанщина», до складу якого входить Харківська та Белгородська області).

Важливою особливістю територій у складі будь-якого єврорегіону є наявність спільних проблем транскордонного характеру та чітко визначених спільних інтересів членів єврорегіону. Для вирішення проблем необхідне об'єднання зусиль територіальних громад або органів влади обох прикордонних регіонів. Такими основними проблемами є екологічні та природоохоронні проблеми, розвиток прикордонної інфраструктури, транспорту й комунікацій, раціональне використання трудових ресурсів, забезпечення умов для розвитку етнічних меншин. Щодо спільних інтересів членів єврорегіону – це можуть бути інтереси в торгово-економічній галузі з урахуванням місця регіонів-партнерів у міжтериторіальному розподілі праці, в галузі спільного розвитку туристичної діяльності, надання взаємних послуг через державний кордон, створення мережі співробітництва в сферах науки, освіти та культури. В цілому, на даній основі повинна здійснюватись міжрегіональна господарська інтеграція, яка сприяє вільному переміщенню товарів, послуг, капіталів, людей, інформації. Універсальною сферою інтересів для партнерів є визначення спільної стратегії просторового розвитку, спрямованої як на загальний підйом продуктивних сил, так і на вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку прикордонних територій.

Досвід функціонування єврорегіонів у прикордонних зонах країн Євросоюзу свідчить, що вони, з одного боку, є формою транскордонного

співробітництва, а з іншого, подібно до сполучених судин – інструментом вирівнювання рівнів соціально-економічного розвитку регіонів за рахунок вільного «переливу» товарів, послуг, капіталів і людей (рис. 3.9.2).

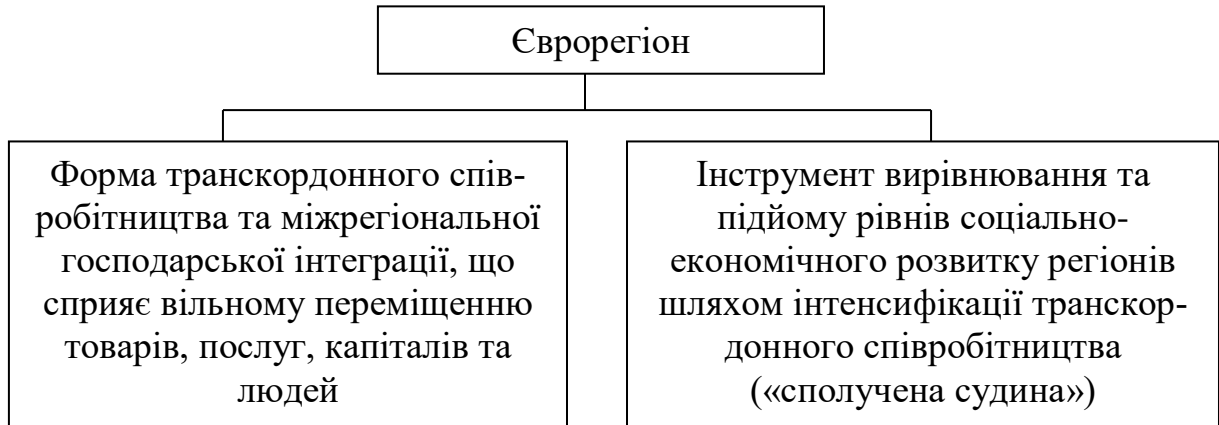


Рис. 3.9.2. Єврорегіон як форма та інструмент транскордонного співробітництва [6, с. 194]

Функція єврорегіонів як «сполученої судини» сприяє переміщенню в їх межах через кордон товарів із більш низькою вартістю (або вищої якості) до регіонів, де вони дорожчі (або нижчої якості). Це стосується аналогічних «переливів» послуг, капіталів, трудових ресурсів. Тому, якщо рівні розвитку регіонів, об'єднаних у єврорегіон, значно відрізняються, є можливість асиметричного «перетоку» товарів, послуг, капіталів, трудових ресурсів на користь менш розвинутої території. Останнє зіграло важливу роль у прискоренні підйому продуктивних сил і соціально-економічного розвитку західних прикордонних територій Польщі, Угорщини, Чехії, Словаччини перед їх вступом до Євросоюзу.

Основними елементами організаційної структури адміністрацій єврорегіонів, як правило, є: Рада, Президія та Секретаріат, які виконують координаційні, дорадчі і представницькі функції у відповідності з основними задачами та цілями єврорегіонів. У свою чергу, для вирішення визначених Радою завдань можуть створюватись постійні робочі групи (рис. 3.9.3).

До головних завдань органів управління єврорегіонів повинні входити: розробка концептуальних моделей транскордонної співпраці, які мають базуватися на міжнародних правових нормах і національних законах, а також таких інструментах їх реалізації, як міжнародні економічні угоди, договори, кодекси з визначенням заходів зі стимулювання її розвитку, запровадження спеціалізації і кооперації виробництв, створення конкурентоспроможних суб'єктів економічної діяльності, включаючи спільні підприємства, і, звичайно, реалізація стратегічних задумів.

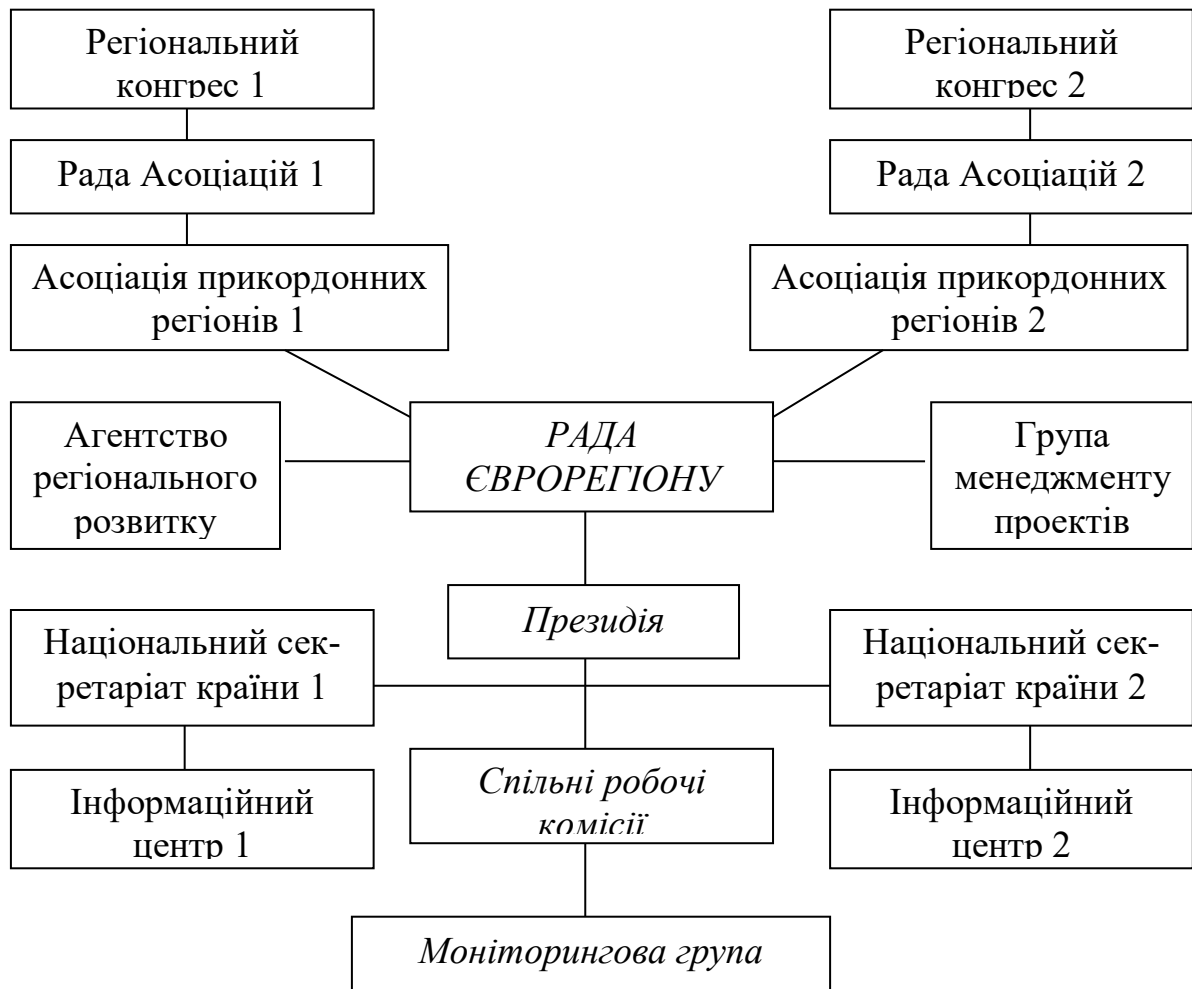


Рис. 3.9.3. Типова структура єврорегіонів країн ЄС [12, с. 96]

Узагальнюючи вищевикладені визначення поняття «єврорегіон», а також досвід їх функціонування в країнах ЄС, можна констатувати:

1. єврорегіон – форма транскордонного співробітництва та міжрегіональної інтеграції, яка спрямована на сприяння вільному переміщенню товарів, послуг, капіталів, людей;
2. єврорегіон – інструмент вирівнювання рівнів регіонального соціально-економічного розвитку шляхом інтенсифікації транскордонного співробітництва (подібно «сполученим судинам»);
3. єврорегіон – гомогенна територія, в межах якої здійснюється реалізація загальних програм та угод, які приймаються на рівні органів місцевого самоврядування.

Враховуючи вищевикладене, можна зробити остаточний висновок стосовно визначення поняття єврорегіону: єврорегіон – це форма транскордонного співробітництва і міжрегіональної господарської інтеграції територіальних громад прикордонних регіонів двох або більше держав, що мають спільний кордон, а також інструмент підйому рівнів регіонального со-

ціально-економічного розвитку шляхом координації взаємних зусиль і здійснення узгоджених заходів у різних сферах життєдіяльності відповідно до національних законодавств і норм міжнародного права для розв'язання спільних проблем.

3.9.3. Сучасний стан транскордонного співробітництва України

Транскордонне співробітництво України на сучасному етапі можна розглядати двоаспектно – як інструмент розвитку територій прикордонних регіонів і як знаряддя реалізації євроінтеграційного процесу.

Під час формування та реалізації державної та регіональної політики транскордонного співробітництва необхідно враховувати специфічні особливості транскордонного співробітництва.

Першою особливістю є те, що йдеться про співпрацю, співробітництво (а не діяльність), а значить, основні акценти повинні бути звернені на спільну роботу, координацію та узгодження. Враховуючи «філософію» транскордонного співробітництва, спільна робота повинна починатися етапом виявлення спільних проблем, розробки планів та вибору пріоритетів розвитку і продовжуватися етапом координації, реалізації вироблених планів. На сучасному етапі для України процес співпраці виглядає так: окрема робота кожної сторони в процесі виявлення спільних проблем і вибору пріоритетів, а потім узгодження планів розвитку за окремими заходами.

Друга особливість полягає у тому, що транскордонна співпраця стосується всіх сфер життєдіяльності населення і політика повинна формуватися так, щоб у діалозі в усіх сферах життя були задіяні всі соціальні групи населення та адміністративні органи. На сьогодні в Україні співпраця здійснюється переважно між обласними державними органами влади.

Третя особливість стосується того, що одним із основних об'єктів політики повинен бути кордон і стосовно нього повинна вирішуватися дwoяка задача: забезпечення необхідного рівня захисту держави та намагання досягнення вільного переміщення через кордон. Для України тут є ще й інша специфіка, яка полягає у різниці кордонів на заході і сході країни і менталітеті населення старих і нових прикордонних територій.

Четверта особливість стосується транзитності території, а саме пропускну здатності прикордонної інфраструктури у широкому сенсі, комунікацій, можливості обслуговування значно більших потоків людей, товарів, вантажів. Відтак формування сектору послуг у прикордонних регіонах повинно бути пріоритетом соціально-економічного розвитку і тут дуже важлива узгоджена діяльність сторін транскордонного регіону. В Україні такі тенденції вже з'явилися, проте для сходу держави їх доцільно значно посилювати. Таким чином, об'єктом регіональної політики транскордонного співробітництва є транскордонний регіон, його просторове облаштування і просторова економіка.

П'ята особливість стосується спільних природних ресурсів, передусім водних, використання яких повинно бути раціональним з обох сторін та екологічно безпечним. Жодна із сторін не може діяти на зниження рівня екологічної безпеки іншої сторони і займатися господарством без урахування інтересів сусідів. Спільні природні ресурси повинні бути першочерговим об'єктом регіональної політики транскордонного співробітництва [14].

Загалом транскордонне співробітництво прикордонних областей України умовно можна розділити на 3 основні напрями реалізації:

- транскордонне співробітництво, що відбувається на кордоні України з країнами ЄС, так зване «західне партнерство»;
- транскордонне співробітництво у так званому «новому прикордонні», уздовж кордонів колишніх радянських республік, зокрема Російської Федерації, Білорусі та Молдови;
- прибережна співпраця з Румунією, Болгарією, Туреччиною та Грузією.

Головним завданням співробітництва на кордоні з ЄС (євро регіони «Буг», «Карпатський», «Нижній Дунай», «Верхній Прут» та ін.) є подолання наслідків втілення за радянських часів концепції кордону як лінії розподілу і посилення його контактної функції.

Розвиток транскордонного співробітництва у «новому прикордонні» разом із завданнями економічної і культурної співпраці має ще одне – подолання психологічного дискомфорту, що виник у місцевих жителів територій, які стали прикордонними внаслідок дезінтеграції СРСР [17].

Найпоширенішою формою здійснення транскордонного співробітництва є утворення і функціонування євро регіонів, які, як раніше було зазначено, є формою та інструментом транскордонного співробітництва.

Варто зазначити, що 19 із 25 регіонів України є прикордонними, а їх сукупна площа становить близько 77% усієї території країни, що означає, що Україна знаходиться у вигідному геополітичному положенні і має значні потенційні можливості щодо розвитку транскордонного співробітництва (рис. 3.9.4).

На території України на сьогодні створено десять євро регіонів: «Карпатський» (Україна, Польща, Словаччина, Угорщина, Румунія, 1993р.), «Буг» (Україна, Польща, Білорусь, 1995р.), «Нижній Дунай» (Україна, Молдова, Румунія, 1998р.), «Верхній Прут» (Україна, Молдова, Румунія, 2000р.), «Дніпро» (Україна, Росія, Білорусь, 2003р.), «Слобожанщина» (Україна, Росія, 2003р.), «Ярославна» (Україна, Росія, 2007р.), «Донбас» (Україна, Росія, 2010р.), Чорноморський євро регіон (Азербайджан, Албанія, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Румунія, Сербія, Туреччина, представлені на рівні міст, областей, провінцій, країв, автономних республік, Україна (Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорі-

зька, Донецька області, Автономна Республіка Крим, а також місто Севастополь)) та «Дністер» (Україна, Молдова) (табл.3.9.1).

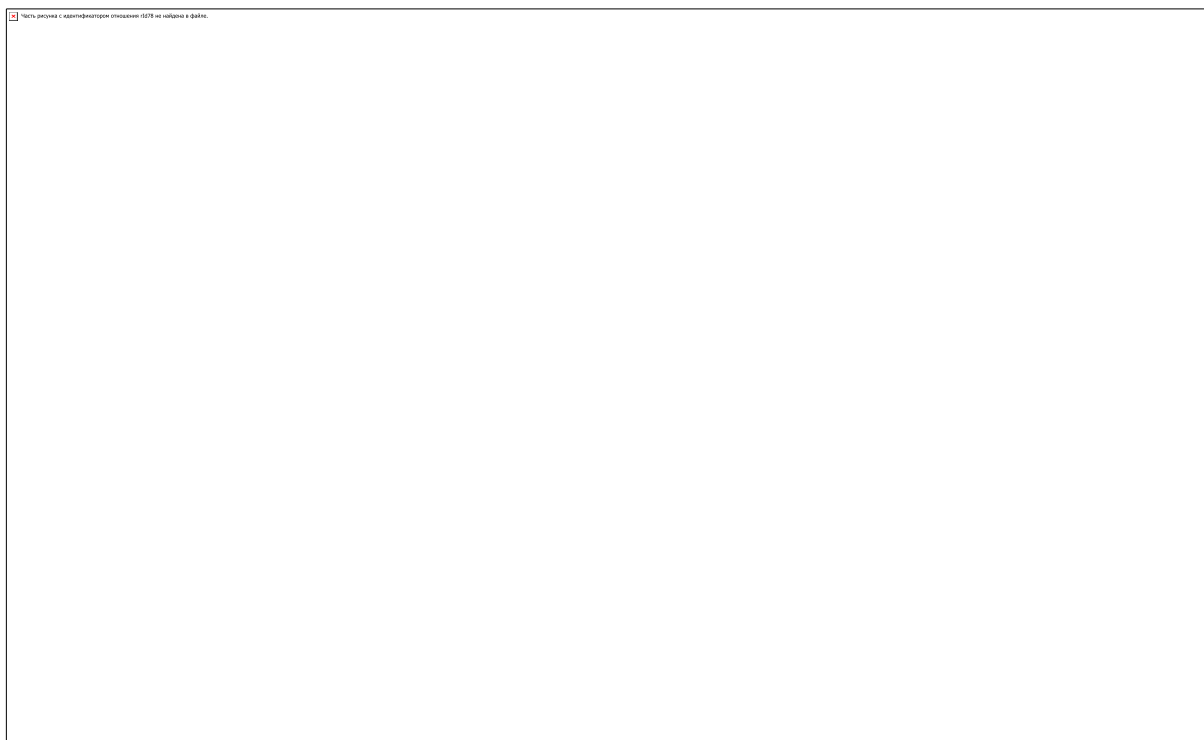


Рис.3.9.4. Єврорегіони за участю України

За час існування єврорегіонів за участю України було реалізовано близько 600 проектів транскордонного співробітництва. Єврорегіональне співробітництво України з країнами-сусідами сприяє розширенню та зміцненню взаємовигідного торговельно-економічного співробітництва, а також сприяє міжнародній інтеграції нашої держави.

На сьогодні транскордонне співробітництво України з сусідніми державами ще не повністю використовує можливості, що закладені у «Європейській рамковій конвенції про транскордонне співробітництво між територіальними громадами або властями». Через це зовнішньоекономічні зв'язки між прикордонними регіонами не відповідають ні їх економічному потенціалу, ні прагненням і побажанням населення, яке живе по обидва боки кордону.

Місцевий бізнес у певній мірі використовує переваги прикордонного положення та сусідства, однак здебільшого він носить нелегальний характер, а ефект від іноземних інвестицій та співпраці з прикордонними партнерами ще незначний і не відповідає економічному та людському потенціалу регіонів.

В Україні серед основних чинників, що стримують розвиток транскордонного співробітництва, дослідники виділяють наступні:

Таблиця 3.9.1

Єврорегіони на території України [16]

Назва єврорегіону	Дата створення	Склад єврорегіону
1. Карпатський єврорегіон	14.02.1993	Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька області (Україна), Підкарпатське воєводство (Польща), Кошицький та Пряшівський краї (Словаччина), медьє Боршод-Абауй-Земплен, Хайду-Біхар, Хевеш, Яс-Надькун-Сольнок та Сабољч-Сатмар-Берег (Угорщина); повіти Біхор, Селаж, Сату-Маре, Марамуреш, Харгіта, Сучава та Ботошань (Румунія)
2. Єврорегіон «Буг»	29.09.1995	Волинська область, Жовківський та Сокальський райони Львівської області (Україна), Люблінське воєводство (Польща), Брестська область (Білорусь)
3. Єврорегіон «Нижній Дунай»	14.08.1998	Одеська область (Україна), райони Вулканешти, Кагул, Кантемір (Молдова), повіт Бреїла, Галац, Тульча (Румунія)
4. Єврорегіон «Верхній Прут»	22.09.2000	Чернівецька та Івано-Франківська області (Україна), Ботошанський та Сучавський повіти (Румунія), Фалештський, Єдинецький, Глоденський, Окницький, Ришканський та Бриченський (Молдова)
5. Єврорегіон «Дніпро»	29.04.2003	Чернігівська область (Україна), Брянська область (Росія), Гомельська область (Білорусь)
6. Єврорегіон «Слобожанщина»	7.11.2003	Харківська область (Україна), Белгородська область (Росія)
7. Єврорегіон «Ярославна»	24.04.2007	Сумська область (Україна), Курська область (Росія)
8. Асоціація «Чорноморський єврорегіон»	26.09.2008	Азербайджан, Албанія, Болгарія, Греція, Грузія, Молдова, Російська Федерація, Румунія, Сербія, Туреччина, представлені на рівні міст, областей, провінцій, країв, автономних республік, Україна (Одеська, Миколаївська, Херсонська, Запорізька, Донецька області, Автономна Республіка Крим, а також місто Севастополь)
9. Єврорегіон «Донбас»	29.10.2010	Луганська область, Донецька область (Україна), Ростовська область (Росія)
10. Єврорегіон «Дністер»	2.02.2012	Вінницька область України, Сорокський, Флорештський і Шолданештський райони Молдови

- недооцінка з боку центральної влади транскордонного співробітництва як інструменту регіонального розвитку і покращення якості життя людей, які мешкають у прикордонних регіонах України;

- обмеженість стратегічного бачення завдань та перспектив розвитку транскордонного співробітництва як із боку уряду, так і з боку місцевих органів влади України, а також «відсутність навичок спільного планування розвитку прикордонних територій»;

- незначний рівень фінансової підтримки спільних транскордонних проектів як із боку уряду, так і з боку місцевих органів влади (за винятком облаштування прикордонної інфраструктури);
- слабкість інституційної бази регіонального розвитку, яка у прикордонних регіонах має відігравати роль одного з рушіїв транскордонного співробітництва;
- відсутність у місцевих органів влади усвідомлення того, що завдання розвитку транскордонного співробітництва потребують від них функцій координації, а не жорсткого адміністрування. Як наслідок, до впровадження проектів транскордонного співробітництва залучається надто мало підприємців та неурядових організацій [4, с. 141].

Для мінімізації впливу вищезазначених чинників пропонується механізм поглиблення транскордонного співробітництва, заснований на європейському досвіді транскордонного співробітництва, який свідчить, що організаційно-економічний механізм охоплює значну сукупність правових, організаційно-управлінських і фінансово-економічних форм, методів, прийомів, інструментів і важелів впливу на суб'єкти економічної системи регіонів. Базуючись на цьому, механізм поглиблення транскордонного співробітництва повинен мати наступний вигляд (рис. 3.9.5).

Головною ланкою механізму з підвищення ролі та значення транскордонного співробітництва у міжнародних відносинах є ефективна адміністрація міжрегіональних інтеграційних утворень, якими на сьогодні можуть бути єврорегіони. Виходячи з досвіду, набутого під час їх створення, організаційна структура адміністрацій таких утворень може складатися з таких основних елементів, як: рада, президія, секретаріат, ревізійна комісія та робочі групи [7, с. 123]. Ці органи залежно від рівня інтеграції можуть виконувати координаційні, дорадчі й представницькі функції, спрямовані на вирішення завдань у відповідності з основними складовими наведеного вище механізму транскордонної співпраці.

Інструментами, що можуть бути використані з метою поглиблення транскордонної співпраці, можуть бути: цільова державна фінансова допомога, залучення місцевих асигнувань (у тому числі приватного капіталу шляхом надання інвесторам різного роду пільг і відстрочень платежів), законодавчі заходи, фінансові обмеження, штрафні санкції й таке інше. За прикладом країн Євросоюзу, доцільне також створення спільних спеціальних фондів регіонального розвитку, на які можуть бути покладені функції зі сприяння транскордонній співпраці і міжрегіональній інтеграції.

Таким чином, незважаючи на деякі перешкоди для розвитку транскордонного співробітництва, Україна має значний потенціал щодо його формування та удосконалення.



Рис.3.9.5. Механізм поглиблення транскордонного співробітництва

Список використаних джерел

1. Про транскордонне співробітництво : Закон України від 24 червня 2004 року № 1861-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – № 45. – Ст. 499.
2. Беленький П. Ю. Зовнішньоекономічна діяльність регіонів / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула // Регіональна політика: методологія, методи, практика : монографія / [за ред. М. І. Долішнього]. – Львів, 2001. – С. 654–697.

3. Беленький П. Ю. Методологічні аспекти міжрегіонального та транскордонного співробітництва / П. Ю. Беленький, Н. А. Мікула // Зовнішньоекономічний кур'єр. – 2001. – № 1–2. – С. 9–13.

4. Галазюк Н.М. Розвиток транскордонного співробітництва прикордонних регіонів України / Н. М. Галазюк // Економічний форум. – 2012. – № 4/2012. – С. 141–144.

5. Голиков А. П. Региональная политика и экономическое развитие: европейский контекст: учебное пособие / А. П. Голиков, Н. А. Казакова, Ю. Г. Прав. – Х. : Экограф, 2009. – 240 с.

6. Голиков А. П. Харьковская область, региональное развитие: состояние и перспективы : монография / А. П. Голиков, Н. А. Казакова, М. В. Шуба / под ред. чл.-кор. НАН Украины, проф. В. С. Бакирова. – Х. : ХНУ им. В. Н. Каразина, 2012. – 224 с.

7. Голиков А. К вопросу об организационной структуре еврорегиона «Слобожанщина» / А. Голиков, П. Черномаз // Еврорегион: наука, образование, молодежная политика : материалы междунар. сб. науч. тр. в рамках «Школы Межрегионального приграничного сотрудничества» / под ред. проф. В. П. Бабинцева. – Белгород ; Х. : Ютек, 2010. – С. 122–124.

8. Долішній М. Регіональні основи транскордонного співробітництва / М. Долішній, П. Беленький // Регіональна економіка. – 1996. – № 1–2. – С. 50–59.

9. Луцишин Н. П. Соціально-економічний розвиток транскордонного регіону (на прикладі єврорегіону «Буг»): автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.10.01 «Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка» / Н. П. Луцишин. – Львів, 1999. – 23 с.

10. Мікула Н. Єврорегіони: досвід та перспективи / Н. Мікула. – Львів: ІРД НАН України, 2003. – 222 с.

11. Немець К. А. Прикордонні соціогеосистеми: тенденції та особливості розвитку : монографія / К. А. Немець, Г. О. Кулешова, Л. М. Немець. – Х. : Екограф, 2012. – 232 с.

12. Проблеми розвитку транскордонного співробітництва України в умовах розширеного ЄС : монографія / за ред. проф. Н. Мікули, В. Борщевського, Т. Васильціва. – Львів : Ліга Прес, 2009. – 436 с.

13. Студенніков І. Транскордонне співробітництво та його місце в регіональному розвитку / І. Студенніков // Регіональна політика в країнах Європи: уроки для України / за ред. С. Максименка. – К. : Логос, 2000. – С. 138–167.

14. Добрева Н. Ф. Регіональна політика розвитку транскордонного співробітництва [Електронний ресурс] / Н. Ф. Добрева // Демократичне врядування. – 2012. – Вип. 10. – Режим доступу: <http://www.lvivacademy.com/visnik10/fail/Dobrjeva.pdf>

15. Європейська рамкова конвенція про транскордонне співробітництво між територіальними общинами або властями, Мадрид, 21 травня 1980 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/995_106

16. Єврорегіони створені за участю України [Електронний ресурс] // Асоціація органів місцевого самоврядування Харківської області : офіційний сайт. – Режим доступу: http://association.kharkov.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=398:2012-04-05-07-43-53&catid=154:2012-07-03-15-21-21&Itemid=27

17. Ільченко Н. М. Транскордонне співробітництво в Україні: перспективи розвитку єврорегіонів [Електронний ресурс] / Н. М. Ільченко // Державне будівництво – 2012. – № 2. – Режим доступу: <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/db/2012-2/doc/2/21.pdf>

18. Концепція державної регіональної політики від 29 серпня 2008 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minregionbud.gov.ua/index.php?id=895>.

19. Tschudi Н. М. Promoting transfrontier co-operation: an important factor of democratic stability in Europe, Strasbourg, 4–6 June 2002 [Electronic resource] / Н. М. Tschudi // Council of Europe. The Congress of Local and Regional Authorities,. – Way of access: <https://wcd.coe.int/ViewDoc.jsp?id=821481&Site=COE>.

3.10. РЕГІОНАЛІЗАЦІЯ І ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЯ ЯК ЗАСОБИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ _____ ■

Однією зі складових сучасних світогосподарських процесів є регіоналізація, що проявляється як у глобальному, так і у внутрішньодержавному вимірах.

Регіоналізація внутрішньодержавного рівня істотно впливає на децентралізацію влади, що є характерною рисою країн, які прагнуть до демократизації свого суспільства. Децентралізація державної влади має тісний зв'язок з реалізацією регіональної економічної політики, яка тягне за собою перехід від централізованого галузевого принципу управління економікою до територіального принципу управління.

3.10.1. Регіоналізація і децентралізація як взаємопов'язані категорії системи управління

Досвід зарубіжних країн вказує на два головні шляхи здійснення децентралізації влади. Один із цих шляхів – федералізація (США, ФРН, Швейцарія, Індія та ін.), другий – регіоналізація території з наданням значних повноважень місцевим органам самоврядування [1].

Вдалим прикладом федеративного устрою з використанням моделі «відносної автономності» керування територіями є ФРН. Тут федералізм традиційно (з часів першого канцлера Отто фон Бісмарка) був покликаний зберігати регіональну неповторність країни. У сьогоденній ФРН – 16 земель, що мають свої законодавчі і виконавчі органи влади. Існує адекватний адміністративно-територіальному устрою двопалатний парламент (бундестаг і бундесрат).

Компетенція федерації знаходиться в суворій відповідності з Конституцією: рамкове законодавство, відносини з іноземними державами, питання оборони, валютно-грошова політика і монетарна система, повітряне сполучення тощо. Інші функції – прерогатива ландтагів (представницьких органів влади) і урядів земель.

Федералізм Німеччини забезпечив їй відносно рівномірний розвиток і розміщення продуктивних сил, тому «периферія» у найгіршому її розумінні (як соціально-економічної та культурної відсталості) відсутня. Разом із Бранденбургом і Берліном у державі існують Баварія, Саксонія, Тюрингія

та інші землі зі значними економічними і культурно-історичними центрами – Мюнхеном, Дрезденом, Лейпцигом тощо. Збереження самобутності, культурно-історичної спадщини окремих територій країни вигідно відрізняє федеративну Німеччину від багатьох унітарних держав.

Класичним прикладом шляху регіоналізації території унітарної країни є Франція, ситуація якої дуже схожа на українську, і ось чому.

Україна за Конституцією – унітарна держава, але в її складі є автономне утворення – Автономна Республіка Крим з формальними атрибутами суверенітету (власними гімном, прапором, гербом, а також законодавчим і виконавчим органами влади). Україна має трирівневу систему ієрархії органів місцевого самоврядування: сільрада, райрада (міськрада), обласна рада. Щось подібне спостерігаємо у Франції – унітарній державі з наявністю однієї території з політичною автономією – Корсики.

Деякою мірою сучасний адміністративно-територіальний устрій України нагадує Францію 80-х рр. минулого сторіччя. В Україні зараз існує, а у Франції функціонувала три десятиліття тому так звана «агентська модель керування» територіями. В Україні «агентами» центру (у хорошому розумінні) є голови обласних державних адміністрацій («губернатори»), у Франції це були префекти департаментів і комун.

Така форма унітаризму у Франції спричинила гіпертрофічне зростання Парижа, де сконцентрувалася п'ята частина населення країни, а також понад 22 % промислового потенціалу, 40 % банківського капіталу, лєвова частка культурних і національних цінностей. Французька периферія у своєму розвитку різко відставала від столичного регіону. Це викликало законну тривогу громадськості Франції та спонукало владу внести серйозні корективи до державної регіональної політики. Тому в 1983 р. на базі історико-географічних провінцій були створені нові адміністративно-територіальні одиниці – регіони. Їхня поява була обумовлена не тільки необхідністю удосконалення системи управління країною, але й прагненням відновити та зберегти самобутність, культуру і специфіку її історико-географічних територій, реалізувавши на практиці децентралізацію влади та деконцентрацію ресурсів.

Була введена трирівнева система адміністративно-територіального устрою – комуна (усього – близько 37 тис.), департамент (96 у метрополії і 4 – заморські), регіон (22 у метрополії і 4 – заморські). Новостворена адміністративно-територіальна система чудово адаптувалася до існуючої двопаплатної структури парламенту.

Регіони Франції, відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування, здобули статус адміністративних органів. Департаменти та навіть комуни мають чітко виражені повноваження і сфери відповідальності, до яких центральний уряд практично не втручається. На місцях є лише представники центральної влади з обмеженими повноваженнями (префек-

ти – у регіонах і департаментах, мери – у комунах), що стежать за дотриманням законності та інтересів держави.

Таким чином, Франція, залишаючись унітарною державою, впровадила елементи федералізму, замінивши «агентську» модель управління територіями на модель «відносно автономності», домігшись тим самим демократичної децентралізації влади.

3.10.2. Досвід децентралізації управління в Україні

Україна – велика європейська держава, формування території якої відбувалося в різних історичних умовах. На зорі свого існування (із часу прийняття християнства і до татаро-монгольської навали) наша прабатьківщина – Київська Русь – у сучасному геополітичному розумінні являла собою, мабуть, один із перших у Європі конфедеративних державних устроїв у вигляді союзу руських князівств. На жаль, доля не була прихильна ні до цього, ні до наступних державних утворень українського народу. У різні часи різні території України знаходилися в межах інших держав. З урахуванням географічних особливостей це створило різноманіття і строкатість її історико-географічних регіонів – Галичини, Буковини, Сіверщини, Слобожанщини, Донбасу тощо. Очевидно, ця обставина і спонукала Українську Народну Республіку (УНР) в 1918 р. зробити спробу федеративного устрою країни у складі 30 земель: Черкаси, Побужжя, Поділля, Брацлавщина, Подністров'я, Помор'я, Запорожжя, Донеччина, Сіверщина, Чернігівщина, Полтавщина, Слобожанщина та ін. З падінням УНР зникла й ідея про федеративний устрій України.

Радянська Україна з 30-х рр. минулого століття пішла унітарним шляхом розвитку, що найбільш повно відповідав вимогам жорсткої централізації влади і управління народним господарством з центру в умовах адміністративно-командної системи.

Проте у середині минулого сторіччя в Україні, як і у всьому колишньому Радянському Союзі, була зроблена спроба децентралізації управління народним господарством з перенесенням даної функції у регіони.

З 1957 по 1965 рр. централізоване територіальне управління економікою СРСР було замінено децентралізованою системою управління за територіально-виробничим принципом. Було скасовано багато міністерств і утворено економічні адміністративні райони, управління якими здійснювали спеціальні органи влади – ради народного господарства (раднаргоспи).

На думку ініціаторів реформи, головною перевагою територіальної системи управління було наближення управління промисловістю і будівництвом до низових ланок економічної системи – підприємств і об'єднань. Також передбачалося, що раднаргоспи, не пов'язані відомчими бар'єрами, забезпечать комплексний підхід до розвитку територій, що мало неабияке

значення, особливо для віддалених від центру, економічно недостатньо розвинених регіонів. Такий підхід дозволив комплексно вирішувати питання щодо використання ресурсів територій у формі територіально-виробничих комплексів. Нагадаємо, що територіально-виробничі комплекси, вчення про які було створено в 1930–1950-х рр. радянською школою економіко-географів (М. М. Колосовський та ін.) [2], за своєю суттю були провісниками економічних кластерів, набагато пізніше запропонованих американським економістом М. Портером [3].

На території України було створено спочатку одинадцять, а потім сім економічних районів на чолі з раднаргоспами. Завдяки останнім економічні райони мали певну автономію у вирішенні господарських питань у сфері промисловості і будівництва, що позитивно позначилося на раціоналізації використання місцевих природних, трудових і матеріально-технічних ресурсів, а також комплексному розвитку регіонів. У середині 1960-х рр. раднаргоспи були скасовані, оскільки адміністративно-командна система, що базувалася на жорсткій централізації управління економікою, вступила в протиріччя з регіональною децентралізацією. Проте навіть за короткий час свого існування регіональна система управління народним господарством змогла зробити дуже багато корисного в економічному розвитку країни завдяки оптимізації розміщення її продуктивних сил.

Наприклад, Харківський економічний адміністративний район, що включав Харківську, Полтавську і Сумську області, в той час успішно розвинув територіально-виробничі комплекси тракторного і сільськогосподарського машинобудування, верстатобудування, оборонної промисловості, виробництва будівельних матеріалів, харчової та легкої промисловості.

Під керівництвом раднаргоспів створювалися промислові вузли (певною мірою аналоги сучасних індустріальних парків), які відзначалися наявністю загальної системи інженерних комунікацій і споруд, допоміжних і обслуговуючих підприємств, під'їзних шляхів, баз постачання тощо. Завдяки комплексному використанню продуктивних сил економічних районів і вдосконаленню територіальної організації їх промислового виробництва на 10-15 % скорочувалися будівельні та експлуатаційні витрати, зменшувалися транспортні витрати. Активно впроваджувалися інновації: у будівництві – використання збірних залізобетонних конструкцій, у промисловості – більш прогресивні технології та конструктивні матеріали, в транспорті – нові види рухомого складу, дорожніх розв'язок автомобільних трас (типу «кленове листя») та ін.

На думку деяких учених, епоха раднаргоспів була золотим періодом в історії радянської економіки. На жаль, повернення до галузевої форми управління народним господарством практично звело нанівець багато досягнень того періоду.

Здобуття Україною незалежності не спричинило за собою адекватної зміни в її адміністративно-територіальному устрої, а в державній регіональній політиці збереглася «агентська модель» керування країною. У цих умовах столичний регіон набуває гіпертрофічних тенденцій у своєму розвитку, порушується гармонійний розвиток регіонів країни, збільшуються диспропорції в рівнях їхнього соціально-економічного розвитку і якості життя населення.

Розбіжність душевих показників регіонів обласного рівня за обсягами промислового виробництва складала в 1990 р. 1:10. На початку 2000-х рр. вона зросла до 1:30, а сукупний ресурсний потенціал Донецької області досяг майже 12 % загальноукраїнського, водночас як у невеликих, переважно сільськогосподарських областях – Чернівецькій, Волинській, Тернопільській – він складав тільки 1,3–1,9 %. Саме ця обставина може бути першопричиною соціальних збурювань і сепаратистських настроїв. Підтвердженням цього є розпад Чехословаччини. Різний рівень соціально-економічного розвитку в Чехії і Словаччині, коли чехи думали, що за їхній рахунок здійснюється індустріалізація Словаччини, а словаки – що Чехія надмірно експлуатує їхні багатства, за співвідношення душевого ВВП 1,0:0,8 на користь Чехії, призвів до розколу колись єдиного державного утворення. Ще більш значними розбіжностями в рівнях соціально-економічного розвитку характеризувалися республіки Югославії напередодні її розпаду. Однак тут на економічні фактори нашарувалися релігійні та національні, що разом спричинило не тільки сепаратизм, але й громадянську війну.

Позитивний досвід регіоналізації Франції, а також діяльності раднар-госпів може бути використаний сьогодні в Україні в умовах здійснюваної децентралізації влади та впровадження територіальних принципів управління економікою.

3.10.3. Бюджетна децентралізація

Становлення ефективної системи децентралізованих місцевих органів влади передбачає перехід від бюджетного унітаризму до бюджетної децентралізації. При цьому можлива модель, в якій поєднуються як принципи бюджетного унітаризму, так і принципи бюджетної децентралізації, що забезпечує посилення місцевих бюджетів за одночасного посилення державного контролю над якісними параметрами надання бюджетних послуг населенню. Бюджетна децентралізація передбачає:

- 1) ефективне і обґрунтоване розмежування дохідних джерел і видаткових повноважень між рівнями влади;
- 2) створення фінансово самостійних місцевих органів влади, що забезпечують в повному обсязі фінансування соціальних та інвестиційних проектів і програм на підвідомчих територіях;

3) надання місцевим органам влади повноважень щодо встановлення бази оподаткування, визначення ставок окремих місцевих податків і зборів, впровадження податкових пільг із метою стимулювання окремих галузей економіки на місцевому рівні, визначення структури витрат.

Розумне використання перерахованих інструментів бюджетної децентралізації може давати позитивний ефект. Бюджетна децентралізація сприяє зміцненню економічного потенціалу території, якщо місцеві органи влади мають достатні ресурси для розвитку власного фінансового потенціалу територій, реалізації інвестиційних програм, стимулювання підприємницької активності на регіональному та місцевому рівнях.

Однак не виключені й «перекоси» в політиці бюджетної децентралізації, які можуть проявити її негативні сторони, що зводяться в кінцевому підсумку до збільшення розриву в доходах і якості життя населення між «багатими» і «бідними» регіонами.

Слід також враховувати, що можлива в умовах децентралізації втрата центральною владою ефективного контролю ситуації в країні може призвести до різкого посилення впливу криміналітету на витрачання бюджетних ресурсів на регіональному та місцевому рівнях.

Тому бюджетна децентралізація повинна передбачати забезпечення впровадження на регіональному та місцевому рівнях:

- 1) програмно-цільового бюджетування;
- 2) системи горизонтального бюджетного вирівнювання;
- 3) системи показників з оцінки та якості управління фінансами;
- 4) ефективної системи державного фінансового контролю господарської діяльності регіональних і місцевих органів влади;
- 5) ефективної системи контролю господарської діяльності регіональних і місцевих органів влади з боку громадськості.

Під час децентралізації необхідно також надати місцевій владі більше повноважень у здійсненні інвестиційної політики, веденні зовнішньоекономічної діяльності, у транскордонному співробітництві на базі створених єврорегіонів. Це особливо важливо в світлі євроінтеграційних процесів. Як відомо, принцип субсидіарності в Європі надає значних повноважень місцевим органам влади в цих сферах діяльності.

Усі перераховані питання вимагають обговорення професіоналів для вироблення конкретних ефективних рішень забезпечення децентралізації влади в умовах сучасної України.

Таким чином, можна зробити такі висновки:

1. В Україні доцільно використати французький досвід децентралізації державного управління соціально-економічного розвитку країни з метою передачі на місця (в регіони і низові райони) низки повноважень центральних органів влади. Відповідно до принципу субсидіарності, закладеного в

основу Європейської хартії регіоналізму, повноваження місцевих органів влади не можуть порушуватися вищими органами влади.

2. Інститут «губернаторства» з обласними державними адміністраціями підлягає скасуванню. На представників центральної влади на місцях доцільно покласти лише функції з дотримання законності та інтересів держави.

3. Органам місцевої влади для виконання своїх функцій і здійснення регіональної економічної політики відповідно до Європейської хартії місцевого самоврядування мають бути надані достатні джерела фінансування, що вимагає проведення реформи з децентралізації бюджетної політики.

4. Інтереси регіонів повинні бути представлені в парламенті відповідною палатою, тобто парламент повинен стати двопалатним.

5. Доцільно відновити планування соціально-економічного розвитку регіонів. Є можливість з урахуванням досвіду 1960-х рр. створити структури управління народним господарством у вигляді, подібному до раднар-госпів (іноді на базі декількох регіонів).

6. Необхідно надати місцевій владі більше повноважень у здійсненні інвестиційної політики і веденні зовнішньоекономічної діяльності.

7. Вимогою часу в світлі реалізації принципу субсидіарності є посилення транскордонного співробітництва на базі створених єврорегіонів, що потребує, з одного боку, бюджетного фінансування, а з іншого – надання пільгових умов бізнесу для реалізації спільних соціально та економічно значущих проектів.

Список використаних джерел

1. Вольман Х. Организация государства во Франции и Германии: между территориальностью и функциональностью / Х. Вольман, Г. Букерт // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2007. – Т. 2, № 2–3. – С. 59–90.

2. Колосовский Н. Н. Производственно-территориальное сочетание (комплекс) в советской экономической географии / Н. Н. Колосовский // Вопросы географии. – М., 1947. – Сб. 6: География хозяйства СССР. 1917–1947 гг. – С. 133–168.

3. Porter M. E. Clusters and the New Economics of Competition / M. E. Porter // Harvard Business Review. – 1998. – November-December. – P. 77–90.

Підсумовуючи представлені вище результати економічного аналізу основних перспективних трендів трансформації міжнародних економічних відносин, зазначимо, що у центрі проведеного дослідження – теоретичні та практичні аспекти низки нових процесів і тенденцій трансформації міжнародних економічних відносин, які справляють і в найближчі десятиліття будуть справляти все більший вплив на всю світову економіку: суперечлива взаємодія процесів глобалізації та регіоналізації, специфіка та динаміка світогосподарської взаємодії в інтегрованому глобальному світі, нова геополітика та новий міжнародний економічний порядок, перспективні напрями розвитку світової торгівлі, міжнародної міграції трудових ресурсів та міжнародних фінансових відносин у процесі глобалізації, діяльність фінансово-промислових груп та транснаціоналізація туристичного бізнесу, глобальні проблеми як прояв кризового стану сучасного світового господарства. Мова йде про вивчення їх рушійних сил, змісту, форм прояву та наслідків – все це в межах такого різноманітного явища, як глобалізація світової економіки.

Особливого науково-теоретичного та практичного значення проблеми трансформації міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації набувають з урахуванням сучасних реалій розвитку Української держави. Загально визнаним є те, що здійснювані в країні соціально-економічні перетворення призвели до результатів, якісно відмінних від очікуваних. Незважаючи на численні декларовані наміри, в суспільстві, й насамперед у політичній еліті, немає єдності щодо стратегічних перспектив національного розвитку, напрямів та цілей глибоких структурних змін, механізмів входження до світогосподарського середовища. Досвід, накопичений за роки перетворень, переконливо довів необхідність перегляду сформованої нині національної моделі розвитку, виявлення екзогенних та ендогенних ризиків трансформації економіки України та обґрунтування стратегічних пріоритетів її ефективної реінтеграції до глобального економічного простору.

З огляду на вищесказане стає очевидним, що недостатній ступінь розробки теоретико-методологічних засад трансформації міжнародних економічних відносин в умовах глобалізації, з одного боку, та важливість результатів

даного дослідження для забезпечення динамічного розвитку національних економік і насамперед України, з другого, свідчать про об'єктивну необхідність подальшого дослідження зазначеної наукової проблеми.