
**КИЇВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ УНІВЕРСИТЕТ
ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА
ІНСТИТУТ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

ACTUAL PROBLEMS OF INTERNATIONAL RELATIONS

**ВИПУСК 121
(частина II)**

**Збірник наукових праць
присвячений 180-й річниці Київського університету
та 70-літтю Інституту міжнародних відносин
і 40-літтю кафедри світового господарства
і міжнародних економічних відносин**

ISSN 2308-6912



2 508691 200005 >

КИЇВ – 2014

Актуальні проблеми міжнародних відносин : Збірник наукових праць.
Випуск 121 (частина II).

К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка.
Інститут міжнародних відносин, 2014. – 277 с.

У Збірнику представлені публікації матеріалів міжнародної науково-практичної конференції: «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН (Світове співтовариство: глобальні та регіональні виклики)». Місце проведення: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Дата проведення: 16 жовтня 2014 року.

Розраховано на викладачів, наукових співробітників, аспірантів та студентів.

Редакційна колегія

Головний редактор: Копійка В. В., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

1-ий заступник головного редактора (науковий редактор): Дорошко М. С., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

2-ий заступник головного редактора: Хмара М. П., кандидат економічних наук, науковий співробітник, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Відповідальний редактор: **Макєєнко Л. Ф.**, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Члени редакційної колегії

Арнольд Райнер, доктор юридичних наук, професор, Регенсбурзький університет (м. Регенсбург, Федеративна Республіка Німеччина).

Балюк Валенти, доктор політичних наук, професор, Університет Марії Кюрі-Скłodовської (м. Люблін, Республіка Польща).

Вергун В. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Губерський Л. В., доктор філософських наук, академік НАН України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Дайнеко В. В., кандидат філологічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Дец Йоахім, доктор політичних наук, професор, Ягеллонський університет (м. Краків, Республіка Польща).

Довгерт А. С., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Кашкин С. Ю., доктор юридичних наук, професор, Московський державний юридичний університет ім. О. Є. Кутафіна (м. Москва, Російська Федерація).

Кисіль В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Коппель О. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Крижанівський В. П., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Крушинський В. Ю., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Кремон Маріза, доктор юридичних наук, професор, Європейський академічний інститут (м. Флоренція, Італійська Республіка).

Мальгін А. В., доктор політичних наук, професор, Московський державний інститут міжнародних відносин (Університет) (м. Москва, Російська Федерація).

Манжоло В. А., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Матвієнко В. М., доктор історичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Муравйов В. І., доктор юридичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Пахомов Ю. М., доктор економічних наук, професор, академік НАН України.

Перепелиця Г. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Пирожков С. І., доктор економічних наук, професор, член-кореспондент НАН України.

Пузанов І. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Рижков М. М., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Розач О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Сіскос Євангелос, доктор економічних наук, професор, Державний технологічний навчальний інститут (м. Касторія, Грецька Республіка).

Скороход Ю. С., доктор політичних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Філіпенко А. С., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Фурса С. А., доктор юридичних наук, професор, Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Шемшученко Ю. С., доктор юридичних наук, професор, академік НАН України.

Циганов С. А., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Шнирков О. І., доктор економічних наук, професор, Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Адреса редакційної колегії:

04119, Київ, вул. Мельникова, 36/1, Інститут міжнародних відносин, тел. 483-11-25.

Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин» заснований у 1996 році. Засновник: Інститут міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Збірник наукових праць внесено до переліку наукових фахових видань України з юридичних, політичних і економічних наук.

Постанова президії ВАК України № 1-05/8 від 22. 12. 2010 р.

Електронну версію видання розміщено на сайті «Актуальні проблеми міжнародних відносин» за адресою <http://journals.iir.kiev.ua> і передано до Національної бібліотеки України імені В. І. Вернадського на депозитарне зберігання та представлення на порталі наукової періодики: <http://www.nbuv.gov.ua>.

Автори опублікованих матеріалів несуть повну відповідальність за підбір, точність наведених фактів, цитат, економіко-статистичних даних, імен власних та інших відомостей.

Всі права застережені. All right reserved. При цитуванні обов'язкове посилання на Збірник наукових праць «Актуальні проблеми міжнародних відносин».

© Інститут міжнародних відносин. 2014.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ

УДК 37:001.12/.18

ОСВІТНІ ТА НАУКОВІ ПРОГРАМИ З МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН У КИЇВСЬКОМУ НАЦІОНАЛЬНОМУ УНІВЕРСИТЕТІ ІМЕНІ ТАРАСА ШЕВЧЕНКА: 40 РОКІВ ДОСВІДУ

Шнирков О. І.

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка, професор програми Жана Моне.

Анотація. Розглянуто основні напрями розвитку навчальних програм та наукових досліджень на кафедрі світового господарства та міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка у 1974 – 2014 рр. Розкрито основні напрями та зміст бакалаврських та магістерських програм, науковий доробок кафедри, участь у міжнародних програмах.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, навчальний процес, наукові дослідження, підготовка кадрів, англійські програми, співпраця з партнерами

Підготовку фахівців за спеціальністю «Міжнародні економічні відносини» у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка розпочато з 1972 р.. У 1974 р. на факультеті міжнародних відносин та міжнародного права Київського національного університету імені Тараса Шевченка було створено кафедру «Міжнародних економічних відносин». Кафедра була сформована у складі 5 науково-педагогічних працівників: д. е. н., проф. В. С. Будкін, доц. к. е. н. О. К. Єременко, доц. к. е. н. В. І. Лукашенко, ст. викл., к. е. н. Г. М. Биков та ст. викл., к. е. н. В. В. Бугас. Очолив кафедру д. е. н., проф. В. С. Будкін (1974-1975 рр.). У наступні роки кафедру очолювали: доц. О. К. Єременко (1975-1981 рр.), проф. Г. Н. Климко (1981-1983 рр.), доц. В. В. Волошин (1983-1989 рр.), проф. А. С. Філіпенко (1989-2008 рр.). З 2008 р. кафедру очолює д. е. н., проф. О. І. Шнирков. У зв'язку з переходом з 1998 р. від одно- до трьохступеневої системи освіти за рівнями бакалавр, спеціаліст і магістр та суттєвим поглибленням змісту нормативних і спеціальних курсів, викладання яких забезпечується кафедрою, з 1999 р. кафедру перейменовано на кафедру «Світового господарства і міжнародних економічних відносин».

Сьогодні на кафедрі «Світового господарства і міжнародних економічних відносин» працює 18 викладачів: 6 докторів економічних наук, професорів; 1 доктор економічних наук, доцент; 9 кандидатів економічних наук, доцентів; 2 кандидати економічних наук, асистенти; 1 кандидат економічних наук, науковий співробітник; 2 кандидати економічних наук, молодші наукові співробітники; 5 аспірантів та 8 здобувачів: завідувач кафедри проф. Шнирков О. І., проф. Філіпенко А. С., проф. Румянцев А. П., проф. Луцишин З. О., проф. Заблоцька Р. О., проф. Гребельник О. П., доц. Мазуренко В. І., доц. Поліщук Л. С., доц. Негода А. В., доц. Копистира А. М., доц. Резнікова Н. В., доц. Чугаєв О. А., доц. Батриченко В. В., доц. Русак Д. М., доц. Стаканов Р. Д., доц. Відякіна М. М., ас. Нанавов А. С., ас. Шворак Л. О., н.с. Рилач Н. М., н.с. Хмара М. П., економіст I категорії Михайлов Р.В.

На кафедрі у різні роки викладали: професори Бураковський І. В., Вергун В. А., Дудченко М. А., Клишко Г. Н., Рогач О. І., Сікора В. Д., Сніжко О. В., доценти Березовенко С. М., Биков Г. М., Бугас В. В., Бузінар Б. А., Бутенко О. В., Годун С. Д., Карпинський І. Ф., Красильчук В. Я., Кушерець Д. В., Примаченко І. В., Максименцев М. Г., Мазуренко В. П., Расшивалов Д. П., Речмедін А. І., Решетняк М. П., Ростов Є. Ф., Рубцова М. Ю., Ступницький О. І., Тищенко А. М., Троненко В. І., Філоненко А. М., Фіногін С. І., Швець В. Г., асистенти Лашко В. В., Ліневич О. І., Лясота О. І., Усманов І. Х.

У своїй навчальній, науковій та виховній діяльності кафедра постійно спиралася на повну підтримку та ефективне сприяння керівництва факультету та інституту: деканів Цветкова Г. М., Єременка О. К., Забігайла К. С., Буткевича В. Г., Філіпенка А. С., директорів Пашука В. В., Губерського Л. В., Копійки В. В.

На базі кафедри міжнародних економічних відносин було створено кафедри управління зовнішньоекономічною діяльністю (1990 р.) та міжнародних фінансів (1999 р.).

Навчальний процес за програмами кафедри також забезпечують викладачі кафедр відділення та інших кафедр Інституту міжнародних відносин: міжнародного бізнесу, міжнародних відносин і зовнішньої політики, міжнародних організацій і дипломатичної служби, країнознавства, міжнародного права, порівняльного та європейського права, міжнародного приватного та митного права, міжнародної інформації, міжнародних медіакомунікацій та комунікативних технологій, іноземних мов. Крім того, до читання лекційних курсів, проведення семінарських чи практичних занять, майстер-класів запрошуються працівники Міністерства закордонних справ, інших міністерств та відомств України, співробітники Національної академії наук України, міжнародних організацій, українських та закордонних бізнес-структур, зарубіжні викладачі провідних навчальних закладів інших країн тощо.

Підготовка фахівців на відділенні здійснюється за освітньо-кваліфікаційними рівнями бакалавра, спеціаліста і магістра за такими спеціалізаціями та магістерськими програмами:

- міжнародна комерція;
- міжнародна економічна політика;
- міжнародні фінанси;
- світова економічна кон'юнктура;
- економіка європейської інтеграції (Economy of the European Integration);
- міжнародне підприємництво (International entrepreneurship);
- економічні дослідження СНД (CIS Economic Studies).

Навчальний план бакалаврської програми напряму включає цикли соціально-гуманітарної підготовки, фундаментальної підготовки, професійної та практичної підготовки. За останні роки у бакалаврські плани було внесено нові навчальні курси, зокрема: Математика міжнародних фінансів; Економіко-математичне моделювання світогосподарських процесів; Конкурентна політика ЄС; Інституції міжнародної економічної політики; Методологія міжнародних кон'юнктурних досліджень; Міжнародна логістика та ін.

У навчальних планах магістерських програм кафедра забезпечує викладання класичних та нових навчальних курсів:

глобальні проблеми світового господарства і міжнародних економічних відносин; міжнародна макроекономіка; методологія та організація наукових досліджень в галузі міжнародних економічних відносин; міжнародний інвестиційний менеджмент; економічні ризики у міжнародних транзакціях; механізми функціонування СОТ; міжнародне економічне право; транснаціоналізація світової економіки; міжнародні фінансові ринки; кіль-

кісні методи аналізу міжнародних економічних відносин; інтелектуальна власність у світовому господарстві; практикум з перекладу; зовнішньоторговельна політика України; міжнародне інвестиційне право; валютно-фінансова та кредитна політика України; міжнародна економічна безпека; зовнішньо- економічна політика зарубіжних країн; міжнародний податковий менеджмент; міжнародні банківські операції; Україна на міжнародному ринку послуг; кон'юнктура на міжнародному ринку послуг; конкуренція на світових товарних ринках; митне регулювання міжнародної торгівлі; нетарифне регулювання міжнародної торгівлі; міжнародна інтеграційна політика; валютна інтеграція в ЄС; єдина сільськогосподарська політика ЄС; спільна комерційна політика ЄС; теорія і практика валютного курсу; світовий ринок деривативів.

Кафедра одна з перших в Університеті запровадила англomовні магістерські програми. Магістерська програма «CIS Economic Studies» («Економічні дослідження СНД») (з 2011 р.) є півторарічною програмою для студентів денної форми навчання з викладанням дисциплін англійською мовою. Наповнення програми включає наступні навчальні курси: Макроекономіка СНД; Методологія наукових досліджень в галузі міжнародних економічних відносин; СНД; Політекономія ринкової трансформації, Інвестиційний процес в регіоні СНД; Економіка інтелектуальної власності в країні СНД, Торговельна політика в регіоні СНД; Господарське право; Монетарна та валютна політика країн СНД; Інституційний механізм кооперації в регіоні СНД; Зовнішньоекономічна політика України; Бізнес середовища в СНД; Система оподаткування в СНД; Банківська і фінансова система СНД; Економічні ризики ведення бізнесу в СНД; Конкуренція на ринках СНД; Економічне середовище в Україні; Фондовий ринок країн СНД; Страховий бізнес в Україні та СНД.

Англomовна магістерська програма «International entrepreneurship» («Міжнародне підприємництво») (з 2013 р.) є півторарічною програмою для студентів денної форми навчання з викладанням дисциплін англійською мовою. Наповнення програми включає наступні навчальні курси: Методологія наукових досліджень в галузі міжнародних економічних відносин, Конкуренція в міжнародному підприємстві, Кон'юнктурні дослідження бізнес-середовища, Глобальні Інтернет-системи підприємництва, Стратегії і організація міжнародного підприємництва, Правове регулювання міжнародного підприємства, Фінанси міжнародного підприємства, Міжнародний інвестиційний менеджмент, Інтелектуальна власність та інновації в міжнародному підприємстві, Стратегічний менеджмент міжнародних компаній, Європейське бізнес-середовище, Митне забезпечення міжнародної підприємницької діяльності, Розрахунки в міжнародному підприємстві.

Англomовна магістерська програма «Economy of the European Integration» («Економіка європейської інтеграції») (з 2005р.) включає наступні навчальні курси: Фондовий ринок ЄС; Економіка Європейського Союзу; Конкурентна політика ЄС; Розрахунки і платежі в зовнішній торгівлі європейських країн; Фінансові та банківські системи країн Європи.

Після закінчення навчання за англomовними магістерськими програмами іноземні студенти отримують професійну кваліфікацію економіст-міжнародник, а українські студенти – кваліфікацію економіст-міжнародник та перекладач з англійської мови.

Студенти відділення отримують фундаментальну підготовку з історії, теорії та практики міжнародних економічних відносин, міжнародних валютно-кредитних відносин, світової економіки. Головною метою підготовки фахівців у галузі міжнародних економічних відносин є отримання студентами фундаментальних знань з теорії та практики розвитку світового господарства, міжнародної торгівлі товарами та послугами, міжнародного руху капіталів, робочої сили та інтелектуальної власності, міжнародних фінансів.

Випускники, які здобудуть повну вищу освіту за програмами «магістр» або «спеціаліст», отримають кваліфікацію «економіст-міжнародник, перекладач з іноземної мови». Функціональні обов'язки таких фахівців полягають передусім у пошуку і обробці економічної інформації міжнародного характеру, практичної діяльності у сфері міжнародного руху товарів, послуг, капіталу, робочої сили та інтелектуальної власності.

Базами студентських практик є Міністерство закордонних справ України (територіальні департаменти), Міністерство фінансів України, Міністерство економічного розвитку і торгівлі України (департамент економіки, оборони та безпеки, департамент державної політики у сфері зовнішньої політики, департамент державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, департамент торговельно-економічних відносин з країнами СНД та Російською Федерацією, департамент двостороннього торговельно-економічного співробітництва, департамент співробітництва з Європейським Союзом, департамент торговельних переговорів та співробітництва з СОТ), Верховна Рада України, Київський національний університет імені Тараса Шевченка (Інститут міжнародних відносин), Національна Академія наук України, міжнародні організації, національні та зарубіжні бізнесструктури.

У 1977-2014 рр. відповідну спеціальність на кафедрі отримало більше 2700 тисяч студентів із 46 країн світу, серед яких – державні діячі, науковці, підприємці. Зокрема, випускниками кафедри є Президент України Порошенко П. О., Генеральний секретар постійного секретаріату Організації Чорноморського Економічного Співробітництва Чечелашвілі В. К., Міністр економіки України Терьохін С. А., Міністр фінансів Азербайджану Шарифов Самір Рауф-оглу, Голова правління НАК «Нафтогаз України» Коболєв А. В., народні депутати України Горбаль В. М., Капустін В. В., Полунєєв Ю. В., заступник Голови правління Національного Банку України Яременко С. О., заступник міністра фінансів України Соболєв Б. В., Голова Кіровоградської обласної державної адміністрації Ніколаєнко А. І., Посли України Гуменний І. В., Рибак О. М., Лакомов В. І., член-кор. НАНУ Сіденко В. Р., доктори наук, професори: Евангелос Сискос, Бураковський І. В., Заблоцька Р. О., Кузнєцов О. В., Мазуренко В. І., Пузанов І. І., Шнирков О. І.

Формуванню наукових шкіл сприяє діяльність з 1990 р. Спеціалізованої вченої ради по захисту докторських і кандидатських дисертацій зі спеціальності «Світове господарство і міжнародні економічні відносини», на якій вчений ступінь кандидата і доктора наук отримали не лише представники України, а й громадяни практично з усіх континентів світу. У період 1990-2014 рр. на Раді захищено 25 докторські та більше 220 кандидатських дисертацій вітчизняними та іноземними здобувачами з 24 країн світу. До складу Спеціалізованої вченої Ради входять найавторитетніші фахівці провідних університетів України. З моменту створення Ради її очолює Заслужений діяч науки і техніки України проф., д. е. н. Філіпенко А. С.

За роки роботи кафедри склалися напрямки наукових досліджень: «Європейський Союз у глобальному економічному середовищі», керівник проф. О. І. Шнирков; «Розвиток глобальних економічних проблем сучасності», керівник проф. А. С. Філіпенко; «Тенденції формування світового ринку послуг», керівник проф. Р. О. Заблоцька; «Формування світової економічної кон'юнктури», керівник проф. З. О. Луцишин; «Міжнародні стандарти ведення бухгалтерського обліку», керівник д. е. н. В. І. Мазуренко.

Лише за останні роки науковцями кафедри видано понад 100 монографічних праць, серед яких: Шнирков О. І. Конкурентна політика Європейського Союзу. – К., 2003; Шнирков О. І. Торговельна політика Європейського Союзу. – К., 2005; Шнирков О. І. Європейський Союз у глобальному інноваційному просторі. – К., 2008.; Філіпенко А. С.

Цивілізаційні виміри економічного розвитку. – К., 2002; Філіпенко А. С. Міжнародні економічні відносини: історія. – К., 2006; Філіпенко А. С. Глобальні форми економічного розвитку. – К., 2007; Міжнародні економічні відносини: теорія. – К., 2008.; Луцишин З. О. Трансформація світової фінансової системи в умовах глобалізації. – К., 2002; Заблоцька Р. О. Система інституційного регулювання світового ринку послуг – К., 2008; Мазуренко В. І. Світові фінансові кризи та національна економічна безпека: теорія і методологія. – К., 2007; Мазуренко В. І. Світова фінансова криза 2007-2010 рр.: глобальний та національний виміри. – К., 2009., Зони вільної торгівлі на початку XXI століття: монографія / О. І. Шнирков, А. С. Філіпенко, А. П. Румянцев та ін.; за ред. О. І. Шниркова, В. І. Муравйова. – К.:Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2013., Міжнародні економічні відносини: практикум / О. І. Шниркова, З. О. Заблоцька, З. О. Луцишин, В. І. Мазуренко та ін.; за ред. О. І. Шниркова. – Черкаси: видавець Ю. А. Чабаненко, 2013.

Вперше за історію існування ВПЦ «Київський університет» видавництвом було надруковано англomовну монографію *Post-crisis Global Economy: Restoration of Equilibrium: Monograph.* / A.Andreeva, O.Anisimova, Yu.Bilenko and others./ Edited by O.Shnyrkov and A.Filipenko. – К.: Publishing center «Kyiv University», 2013, яку було підготовлено колективом кафедри.

Викладачі кафедри щорічно публікують більше 100 наукових статей, у тому числі в зарубіжних виданнях, більше 40 підручників, посібників, навчальних та навчально-методичних праць.

Кафедра тісно співпрацює з державними та академічними установами України – Національна академія державного управління при Президентові України, Кабінетом Міністрів України, Харківським національним університетом ім. В. Н. Каразіна, Донецьким національним університетом, Інститутом світового господарства і міжнародних відносин НАНУ, Одеським національним університетом ім. І. І. Мечникова, Луганським державним університетом ім. Тараса Шевченка, Тернопільським національним економічним університетом, Запорізьким національним технічним університетом, Луцьким національним університетом ім. Лесі Українки, Львівським національним університетом ім. І. Франка.

Кафедра також підтримує міжнародні наукові зв'язки з Інститутом міжнародних відносин Університету Миколая Коперника (м. Торунь, Польща), Московським державним інститутом міжнародних відносин (Університет) (Москва, Росія); Азербайджанським державним економічним університетом (Азербайджан), Римським університетом «Тор Вергата» (Італія), Белгородським національним університетом (Росія), із спорідненими кафедрами університетів Бельгії, Болгарії, Великобританії, Німеччини, Польщі, США, Франції та інших країн світу, а також з міжнародними організаціями – Європейською Комісією, Світовим банком, ЮНЕСКО, Міжнародним валютним фондом.

Вищі навчальні заклади, академічні установи, державні структури та міжнародні інституції є основними центрами підвищення кваліфікації викладацького складу кафедри. Таке стажування відбувається на постійній основі як в Україні, так і в зарубіжних країнах. Результатом проходження наукового стажування є нові навчальні курси, наукові статті, підручники та монографії.

Кафедра бере активну участь в міжнародних програмах, що діють за підтримки ЮНЕСКО, НАТО, СОТ, ЄС, Представництва ООН в Україні, співпрацює з Фондами Аденуера, Карнегі, Фулбрайта, Бертельсмана, Еберта, Рози Люксембург, «Відродження», «Євразія». Лише за останні 15 років викладачі кафедри співпрацювали, зокрема, у наступних багатосторонніх довгострокових масштабних проектах:

- проект програми INTAS «Інфраструктура політики стабільного росту в Росії, Білорусії та Україні» (1997-1998 рр.);

- проект програм TEMPUS «Підготовка спеціалістів в галузі європейських досліджень» – разом з Вільним університетом м. Брюссель (Бельгія), Інститутом політичних досліджень університету м. Монстер (ФРН) та Університетом м. Халл (Великобританія) (1998-2001 рр.);
- проект програми TACIS «Правничі студії в Україні: Київ та окремі регіони» – разом з компанією «Quality and Reliability» (Греція), Фондацією Європейських студій (Польща), Університетом Париж-І (Пантеон-Сорбонна, Франція), Московським державним інститутом міжнародних відносин (Університетом «МДІМВ») (Росія) (2002-2005 рр.);
- проект програми TEMPUS «Створення Національного Інноваційного Центру з міжнародних освітніх програм «ІНКОС» – разом з Міністерством освіти і науки України, Університетом м. Аахен (ФРН) та Кінгз Коледжем (Велика Британія) (2002-2005 рр.);
- проект програми TEMPUS «Європейське право в університетах України» – разом зі Львівським національним університетом ім. І. Франка, Університетом м. Інсбрук (Австрія), Кільським університетом, Університетом м. Регенсбург (ФРН), Університетом м. Лунд (Швеція) та Кінгз Коледжем (Велика Британія) (2001-2004 рр.);
- проект програми TEMPUS «Міжнародні фінанси в університетах України» – разом з Університетом м. Ліверпуль (Великобританія), Вищою школою Лесіус (Бельгія), Технологічним інститутом Західної Македонії (Греція), Запорізьким державним технічним університетом (Україна) (2004-2007 рр.);
- проект програми TEMPUS «Засоби забезпечення якості управління інтернаціоналізацією» разом з університетами: імені Карла фон Осецького (Німеччина), Радбоуд, Наймеген (Нідерланди), Аліканте (Іспанія), Торунським університетом імені Миколая Коперніка (Польща), Білоруським державним університетом (Білорусь), Волгоградським університетом (Росія), Белгородським університетом (Росія), Запорізьким національним університетом (Україна), Єреванським державним університетом (Вірменія), Єреванською державною академією образотворчого мистецтва (Вірменія), Славістичним університетом (Азербайджан) (2009-2012 рр.);
- проект програми «Вплив зони вільної торгівлі України з ЄС» разом з Oxford economics (Великобританія) (2012 р.);
- проект програми «Філіп Морріс Україна» – підтримка навчальної та науково-дослідної діяльності Інституту (2004-2007 рр.);
- проект за програмою Жана Моне – формування кафедри Жана Моне на базі кафедри, розробка курсів з тематики європейської економічної інтеграції, проведення методичної конференції для викладачів інших ВНЗ України, видання навчально-методичних матеріалів (2013- 2016 рр.).

У січні 2001 р. у складі кафедри створено науково-дослідну частину. У 2011-2015 рр. вона працює над науковою темою «Україна у міжнародних інтеграційних процесах» / науковий керівник – доктор політичних наук, професор В. В. Копійка /, яка є складовою Комплексної наукової програми Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Науково-дослідна частина досліджує підтему «Стратегія інтеграції України у світову економіку» (науковий керівник – д. е. н., професор О. І. Шнирков). У рамках даного напрямку співробітниками науково-дослідної частини розроблено і узагальнено наукові матеріали для інтенсифікації інтеграційної стратегії входження України в європейський економічний простір, зокрема щодо формування зони вільної торгівлі між Україною та ЄС.

Кафедра та науково-дослідна частина регулярно проводять міжнародні наукові конференції та круглі столи. Зокрема, у 2010-2014 рр. основні наукові результати досліджень

було оприлюднено на міжнародних конференціях: «Участь України в зонах вільної торгівлі: стан, проблеми, перспективи»; «Ефективність міжнародних інтеграційних процесів»; «Кластерні утворення в ЄС: досвід для України»; «Інноваційний розвиток як складова інтеграційних процесів»; «Економічні пріоритети в Угоді про асоціацію між Україною та ЄС» та ін.

Пріоритетними напрямками розвитку кафедри у цьому десятилітті є подальше наближення змісту навчального процесу до європейських стандартів, розширення практики розвитку магістерських програм іноземними мовами, поглиблення наукових досліджень з актуальних проблем розвитку світового господарства та міжнародних економічних відносин, більш ефективного використання ефекту синергії від співробітництва з українськими та зарубіжними партнерами в навчальних та наукових сферах.

EDUCATIONAL AND RESEARCH PROGRAMS IN INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN TARAS SHEVCHENKO NATIONAL UNIVERSITY OF KYIV: 40 YEARS OF EXPERIENCE

Shnyrkov O. I.

Taras Shevchenko National University of Kyiv, Institute of International Relations, Head of the Department of World Economy and International Economic Relations, Prof., Dr. of Sc. (Ec.), Jean Monnet Professor.

Abstract. *The main streams of the development of educational programs and researches at the Department of World Economy and International Economic Relations, Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv in 1974-2014 are revealed. Basic directions and content of the bachelor's and master's degree programs, scientific work of Department and its participation in the international programs are reviewed.*

Key words: *international economic relations, educational process, scientific research, personnel raining, English-language programs, cooperation with partners.*

ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ И НАУЧНЫЕ ПРОГРАММЫ МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В КИЕВСКОМ НАЦИОНАЛЬНОМ УНИВЕРСИТЕТЕ ИМЕНИ ТАРАСА ШЕВЧЕНКО: 40 ЛЕТ ОПЫТА

Шнырков А. И.

Профессор, доктор экономических наук, заведующий кафедрой мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко, профессор программы Жана Моне.

Аннотация. *Рассмотрены основные направления развития учебных программ и научных исследований на кафедре мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко в 1974-2014 годах. Раскрыты основные направления и содержание бакалаврских и магистерских программ, научная работа кафедры, участие в международных программах.*

Ключевые слова: *международные экономические отношения, учебный процесс, научные исследования, подготовка кадров, англоязычные программы, сотрудничество с партнерами.*

УДК 37:001.12/.18

СУЧАСНІ ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ В ДОСЛІДЖЕННІ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН

Філіпенко А. С.

Доктор економічних наук, професор, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. У статті розглядаються новітні теоретичні підходи в дослідженні світового господарства і міжнародних економічних відносин, які набули популярності в останній чверті ХХ – на початку ХХІ ст. Серед загальнонаукових – синергетична парадигма, світосистемний аналіз, цивілізаційний підхід, економіко-математичні, економетричні методи і моделі. Спеціальні наукові концепції стосуються трьох основних напрямів міжнародної (глобальної) політичної економії: лібералізму, марксизму та неомеркантилізму (економічного націоналізму), у яких узагальнюється складна проблематика світогосподарських процесів.

Ключові слова: світове господарство, міжнародні економічні відносини, міжнародна політична економія, лібералізм, марксизм, неомеркантилізм.

Постановка проблеми. Ускладнення світової економічної системи на межі тисячоліть, диверсифікація її структури, широкомасштабні якісні та кількісні зміни, поява нових інтеграційних та інших економічних угруповань, світова фінансова криза 2008-2009 рр. детермінують необхідність пошуку нових інструментів наукового аналізу складних та надскладних світогосподарських систем.

Мета статті – розкрити основні теоретичні підходи в дослідженні світового господарства (СГ) і міжнародних економічних відносин (МЕВ), які набули популярності в останній чверті ХХ – на початку ХХІ ст. Принципово нові положення, що застосовуються в аналізі СГ і МЕВ, пов'язані, з одного боку, з розвитком методологічного інструментарію в галузі філософії та теорії науки, економіко-математичного моделювання. З другого боку, в середовищі економічної науки відбулися глибокі парадигмальні зрушення в напрямі формування нового неокласичного синтезу, широкого використання міждисциплінарних підходів, експериментальних методів тощо.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Зазначені проблеми прямо чи посередньо аналізуються в працях вітчизняних фахівців – О. Білоруса, А. Гальчинського, Д. Лук'яненка, А.Поручника, Савельєва, Я. Столярчук та зарубіжних авторів – Дж. Равенгілла та О'Хара Ф. (Австралія), Обрайєна та Вільямса (Великобританія), М. Д. Лейка та Дж. Фрідена (США), Г.Монтані та Р. Фіорентіні (Італія).

Основні результати дослідження. Сучасні теоретичні підходи в аналізі світогосподарських процесів зумовлені, з одного боку, появою нових поглядів і концепцій, нового інструментарію в галузі філософії та методології науки, з іншого боку, спостерігається динамічний, суперечливий розвиток об'єкта та предмета дослідження – світового господарства (СГ) і міжнародних економічних відносин (МЕВ). Невпинно зростають масштаби світової економіки, особливо її фінансового сектора, урізноманітнюється, диверсифікується структура світового господарства, ускладнюються трансформаційні процеси та

ін. Серед загальнонаукових інновацій слід, насамперед, відзначити синергетичну парадигму, світосистемний аналіз, цивілізаційний підхід та економіко-математичні, економічні методи і моделі, які формують наукові уявлення про світогосподарські процеси, розкривають загальні тенденції розвитку складних та надскладних економічних систем.

Конкретно наукові теоретичні підходи в дослідженні СГ і МЄВ, що базуються на філософських та загальнонаукових положеннях, пов'язані безпосередньо з міжнародною (глобальною)¹ політичною економією, яка сформувалася у 70-ті роки ХХ ст. Вона охоплює лібералізацію і протекціонізм, вплив політичних факторів на процеси економічної глобалізації, функціонування міжнародних економічних організацій, інші форми міжнародних економічних відносин. Як одна із структурних ланок конкретної наукової методології, міжнародна політична економія (МПЕ) спирається, по-перше, на світосистемний підхід, у якому замість так званого «контейнерного» погляду на державу, коли всі аспекти соціальних відносин досліджуються, насамперед, в рамках держави як основної аналітичної одиниці, використовуються такі одиниці аналізу, як світ-система (мінісистема, світ-економіка, світ-імперія та ін.). По-друге, відчутний вплив на міжнародну політичну економію справили різноманітні теорії гегемоніальної стабільності, суть якої полягає у існуванні лідера-гегемона (чи групи лідерів), що підтримують ліберальний світовий порядок. Останні дослідження базуються на прикладах Великобританії та США. По-третє, міжнародна політекономія приділяє велику увагу функціонуванню «міжнародних режимів» – систем інститутів на глобальному рівні. Сюди відносяться дослідження економічних передумов війн і конфліктів, проблеми міжнародного економічного співробітництва, глобального управління (global governance) [6, с. 37-38]. Політичні рамки міжнародних економічних відносин містять у собі три елементи: вивчення позицій акторів, тобто корпоративних гравців, з огляду на їхнє позиціонування у світовій економіці щодо тих чи інших заходів економічної політики; вивчення інститутів політики, у яких формуються позиції акторів; аналіз переговорів між державами про зміст даних заходів економічної політики з урахуванням впливу акторів, які артикулюють свою позицію через інститути.

Концептуально міжнародна політична економія поділяється на лібералізм, марксизм та реалізм [4, с. 24].

Ліберальна течія в МПЕ традиційно обстоює вільну торгівлю та вільні ринки, спираючись на неокласичну парадигму. Ключовою є позиція про необхідність досягнення фундаментальної гармонії інтересів між державами внаслідок вільного обміну між ними товарами та послугами, поглиблення співпраці. Наріжним каменем лібералізму є концентрація уваги на поведінці індивідумів, фірм та держав. За умов отримання державами максимальної користі від вільної торгівлі не створюється жодних економічних підстав для міжнародних конфліктів та воєн. Ліберальна концепція також передбачає необхідність управління міжнародними економічними відносинами з боку держави шляхом встановлення відповідних торговельних режимів, правил, норм і стандартів з метою забезпечення еквівалентного обміну між країнами, недопущення недобросовісної конкуренції тощо.

Марксистський підхід² в сучасній МПЕ розглядає два основних положення: ринок праці та зайнятість за умов зростаючої інтернаціоналізації капіталу, з одного боку, та проблемами бідності й недостатньої розвинутості країн третього світу – з іншого. Невпинне зростання транснаціональних корпорацій та глобально інтегрованих фінансових ринків

¹ Поняття міжнародна та глобальна політична економія часто вживаються як синоніми [1; 2; 3; 4; 5].

² В окремих роботах марксистський підхід розглядається як складова критичного напрямку в міжнародній політичній економії, куди відносять також феміністську теорію та інвайронменталізм (зелені), які в сукупності позиціонують себе як неортодоксальна економічна наука. Неограмшизм (послідовники Антоніо Грамши) акцентує увагу на ролі транснаціональних класів у глобальній економіці [8, с. 41-43; 2, с. 21-22].

загострює суперечності між реальним та фінансовим секторами світової економіки, відчутно послаблює економічну і політичну силу робітничого класу, веде до глибокого соціального розшарування в глобальному масштабі. Усе це породжує наростання політичних конфліктів як на індивідуальному рівні, так і на рівні груп, класів та цілих країн.

По-перше, тенденція до зниження норми прибутку загострює капіталістичну конкуренцію та зумовлює зменшення рівня заробітної плати працюючих.

По-друге, капіталізм характеризується нерівномірним розвитком, коли зростання багатства окремих центрів відбувається за рахунок інших.

По-третє, марксизм стверджує, що капіталістичне надвиробництво та недоспоживання широких мас деформує бізнес-цикл, підриває соціальну стабільність та неминуче породжує внутрішні та міжнародні конфлікти і навіть війни.

Реалізм (націоналізм) сягає своїми коріннями античності, середньовіччя та епохи модерну. Характеризуючи даний напрям, оперують такими поняттями, як меркантилізм, неомеркантилізм, статистизм, державно базовані теорії, владна політика, економічний націоналізм [2, с. 14]. Суть економічного націоналізму полягає у формуванні сильної держави, чому має бути підпорядкований і економічний розвиток. Згідно з реалістичним підходом припускається, що держава є головним актором міжнародної політичної економії. Держава має пріоритет перед ринком, політична сила формує ринкові відносини. У міжнародній економічній системі немає єдиних правил, тут панує анархія, держави є суверенними, діють на власний розсуд як суб'єкти найвищого рівня, а їм підпорядковуються усі інші актори, що керуються у своїх діях національними законодавствами. Отже, МПЕ формується, насамперед, внаслідок раціональних дій держав у боротьбі за владу та багатство. У взаємовідносинах держав переважає гра з нульовою сумою, коли виграш одного суб'єкта обов'язково передбачає програш іншого, що неминуче породжує конфлікти та економічні війни. Водночас зазначені підходи не є замкнутими та самодостатніми. У реальній дійсності вони переплітаються, використовують інструментарій із арсеналу усіх трьох концепцій.

Зазначені три концепції далеко не вичерпують усього різноманіття теоретичних підходів, що використовуються в дослідженні сучасних СГ і МЄВ. Вони розкривають загальні тенденції та закономірності розвитку даної економічної системи на метатеоретичному рівні. В економічному аналізі окремих підсистем (міжнародна торгівля, інвестиції, фінанси, міграція робочої сили та ін.) використовуються теоретичні концепції і моделі наближені до реальної практики. Зокрема, в міжнародній торгівлі – це модель нової економічної географії Кругмана, гравітаційна модель, яка використовується також у дослідженні міжнародних інвестицій та у сфері міжнародної міграції робочої сили, інвестиційна теорія адаптивних сподівань, парадокс Фельдстайна-Гаріюки щодо співвідношення заощаджень та інвестицій. Широкого застосування знаходять сучасні економетричні моделі GTAP, VAR-модель³, інструментарій теорії ігор, теорема Байєса, динамічна стохастична модель загальної рівноваги (DSGE), відповідні комп'ютерні програми Run-Dynam Software, GEMPACK, EViews тощо [9; 10; 11; 12].

Висновки. Таким чином, сучасні теоретичні підходи в дослідженні СГ і МЄВ базуються на класичних парадигмальних засадах, використовуючи водночас новітні досягнення в галузі філософії та теорії науки, міждисциплінарну методологію, концептуальні інновації в середовищі економічної науки.

³ GTAP – Global Trade Analysis Project; VAR – Vector autoregressive- model.

Список використаної літератури

1. Frieden J. A. and Lake D. A. International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. Third Edition. – New York, 1995. – 546 p.
2. O'Brien R. and Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. – New York, 2004. – 370 p.
3. International Political Economy. Debating the past, present and future. Ed. by N. Phillips and E. Weaver. – London & New York, 2011. – 260 p.
4. Global Political Economy. Third Edition. Ed. by J. Ravenhill. – Oxford University Press, 2011. – 532 p.
5. Fiorentiny R. and Montany G. The New Global Political Economy. From Crisis to Supranational Integration. – Cheltenham, 2012. – 234 p.
6. Либман А. Направления и перспективы развития политико-экономических исследований. Вопросы экономики, 2007, №1, с. 35-45.
7. Global Political Economy. Third Edition. Ed. by J. Ravenhill.- Oxford University Press, 2011. – 532 p.
8. О'Хара Ф. Современные принципы неортодоксальной политической экономии. Вопросы экономики, 2009, №12, с. 39-49.
9. Dynamic Modeling and Applications for Global Economic Analysis. Ed. by E. I. Ianchovichina, T. I. Walmsley. – Cambridge University Press, 2012. – 437 p.
10. Leonard R. Von Neumann, Morgenstern, and the Creation of Game Theory. From Chess to Social Science. - Cambridge University Press, 2010. – 390 p.
11. Peterson M. An Introduction to Decision Theory. – Cambridge University Press, 2009. – 317 p.
12. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. – Geneva, 2012 – 232 p.

CONTEMPORARY THEORETICAL APPROACHES IN RESEARCH OF WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Filipenko A. S.

Doctor of Economics, Professor, Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations of Taras Shevchenko national university of Kyiv.

Abstract. *Article is devoted to newly approaches in research of world economy and international economic relations, which are the popular at the last quarter of XX – at the beginning of XXI century. Among general scientific concepts are synergetic paradigm, world system analysis, civilization approach, mathematical and econometric methods and models. Special scientific concepts attend to three main directions of international (global) political economy -liberalism, Marxism and neo-mercantilism (economic nationalism), in which are generalized a complicated problem of world economic processes.*

Key words: *world economy, international economic relations, international political economy, liberalism, Marxism, neo-mercantilism.*

Referances

1. Frieden J. A. and Lake D. A. International Political Economy. Perspectives on Global Power and Wealth. Third Edition. – New York, 1995. – 546 p.
2. O'Brien R. and Williams M. Global Political Economy. Evolution and Dynamics. – New York, 2004. – 370 p.
3. International Political Economy. Debating the past, present and future. Ed. by N. Phillips and E. Weaver. – London & New York, 2011. – 260 p.

4. Global Political Economy. Third Edition. Ed. by J. Ravenhill. – Oxford University Press, 2011. – 532 p.
5. Fiorentiny R. and Montany G. The New Global Political Economy. From Crisis to Supranational Integration. – Cheltenham, 2012. – 234 p.
6. Libman A. Napravlenia i perspektivy razvitiya politico-ekonomicheskikh issledovaniy. Voprosy ekonomiki, 2007, № 1, s. 35-45.
7. Global Political Economy. Third Edition. Ed. by J. Ravenhill.- Oxford University Press, 2011. – 532 p.
8. O'Chara F. Sovremennye prinzyпы neortodoksalnoi politicheskoy ekonomii. Voprosy ekonomiki, 2009, №12, s. 39-49.
9. Dynamic Modeling and Applications for Global Economic Analysis. Ed. by E. I. Ianchovichina, T. I. Walmsley. – Cambridge University Press, 2012. – 437 p.
10. Leonard R. Von Neumann, Morgenstern, and the Creation of Game Theory. From Chess to Social Science. - Cambridge University Press, 2010. – 390 p.
11. Peterson M. An Introduction to Decision Theory. – Cambridge University Press, 2009. – 317 p.
12. A Practical Guide to Trade Policy Analysis. – Geneva, 2012. – 232 p.

СОВРЕМЕННЫЕ ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ В ИССЛЕДОВАНИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

Филипенко А. С.

Доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. В статье рассматриваются новейшие теоретические подходы в исследовании мирового хозяйства и международных экономических отношений периода последней четверти XX – начала XXI века. Среди общенаучных подходов – синергетическая парадигма, миросистемный анализ, цивилизационный подход, экономико-математические, эконометрические методы и модели. Специальные научные концепции касаются трех основных направлений международной (глобальной) политической экономики: либерализма, марксизма и неомеркантилизма (экономического национализма), в которых обобщается сложная проблематика мирохозяйственных процессов.

Ключевые слова: мировое хозяйство, международные экономические отношения, международная политическая экономия, либерализм, марксизм, неомеркантилизм.

УДК 339.9+330.3

ПЕРСПЕКТИВИ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ У КОНТЕКСТІ ХВИЛЕПОДІБНОГО ХАРАКТЕРУ РОЗВИТКУ (ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД)

Сіденко В. Р.

Доктор економічних наук, член-кореспондент НАН України, науковий консультант Центру Разумкова.

Анотація. *Еволюція глобалізації економіки на початку XXI століття виявляє ознаки хвилеподібного характеру, коли за періодом максимально інтенсивного розвитку неминуче наступає період спаду та згодом кризи – з частковим регресом вказаного процесу.*

Кожна хвиля глобалізації проходить чотири фази: зародження та інституційне оформлення, експансія, спад, криза – з частковим регресом процесу (деглобалізація). Наявність часткових деглобалізаційних процесів необхідне для створення передумов для формування у майбутньому якісно нового характеру глобалізаційного процесу на новій структурній та інституційній основі.

Світова економіка проявила ознаки вступу у фазу спаду в 2001 році, а перехід до фази кризи сучасного неоліберального формату глобалізації настав у результаті глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, кризи у зоні євро та кризи світового політичного устрою під впливом російського експансіонізму. Одночасно формуються передумови для якісно нового глобалізаційного процесу майбутнього, який базуватиметься на пріоритетах нематеріальних, гуманітарних цінностей, моделі сталого розвитку, провідній ролі освіти і науки, превалювання мережевих відносин і різнорівневої координації, взаємного узгодження суспільних інтересів. Відбудеться концентрація глобалізаційних процесів на пошуку відповідей на дійсно глобальні виклики, при органічному поєднанні глобалізації з національними, регіональними та локальними форматами організації суспільно-економічного життя.

Ключові слова: *глобалізація, економічний розвиток, хвилі економічного розвитку, економічна криза, реструктуризація.*

Постановка проблеми. В 1990-ті роки, коли процеси глобалізації досягли апогею, домінуючою стала думка про те, що неухильне наростання глобалізаційних тенденцій є визначальною характеристикою нової довготривалої епохи світового розвитку і що локальні форми виробництва та економічної діяльності загалом відходять у минуле. Однак глобальна фінансово-економічна криза 2008-2009 років поставила під істотний сумнів цей постулат, який був посилений кризою у зоні євро, що настала вслід за нею, та ще більше – кризою світового порядку, спричиненого сплеском російського експансіонізму 2014 року.

Все це дає підставу говорити не про лінійне наростання глобалізаційних процесів, а про їх хвилеподібний, або ж циклічний, характер, коли за періодом інтенсивного розвитку глобалізації неодмінно наступає злам тенденції і гору бере спадна і навіть частково тенденція регресу – аж доки не сформується передумови для нового підйому глобалізаційного процесу у майбутньому.

Наукове осмислення складного і нелінійного за своїм характером розвитку процесу глобалізації потребує якісного удосконалення наукових методів дослідження вказаного

процесу. Такий підхід досі виразно присутній скоріше як економіко-історичний, аніж такий, що органічно вписується канони неокласичного мейнстріму економічної науки – з його надмірною схильністю до застосування лінійних методів моделювання. А отже, необхідним є вироблення неортодоксальних підходів до економічного аналізу та відмови від необмеженої екстраполяції в майбутнє тих тенденцій, які спостерігаються у поточний момент часу.

Мета статті – теоретично визначити характеристики та детермінанти, що зумовлюють хвилеподібний розвиток процесу глобалізації, нинішній стан глобалізаційного процесу та можливі перспективи нової хвилі глобалізаційних процесів в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Економіко-історичні підходи, які вказують на хвилеподібний, циклічний розвиток глобалізації найбільш виразно представлені в публікаціях Р. Т. Робертсона [1], Х. Джеймса [2], К. О'Рурка та Дж. Вільямсона [3], доповіді експертів Світового банку [4].

Останніми роками формування нового теоретичного підґрунтя для вивчення глобалізації пов'язане з поширенням неортодоксальних підходів до аналізу суспільно-економічних процесів, заснованих на нелінійному мисленні та визнанні фундаментального значення наявності циклів розвитку різної довжини. Вони стали наслідком не лише подальшого розвитку теорій циклічного розвитку, особливо Н. Кондратьєва та С. Кузнеця (див., зокрема [5]), але й становлення синергетичної методології аналізу соціально-економічної динаміки [6]. Серед українських дослідників можна вказати на публікацію А. Філіпенка [7], де ми зустрічаємо посилення на флуктуації у процесі глобалізації.

Водночас, слід підкреслити, що абсолютна більшість досліджень з питань глобалізації має своїм об'єктом не широкий історичний глобалізаційний процес¹, у часових рамках якого тільки й можливо визначити особливості його нелінійної динаміки, а процес сучасної глобалізації, який бере початок, за переважаючою думкою, в 1970-х роках. Тому прихильники такого підходу концентрують свою увагу не на хвилеподібності тривалого процесу поширення інтернаціоналізації та глобалізації, а на прикметах та факторах кризи і навіть занепаду сучасного глобалізаційного процесу, який, за різними сценаріями, може заміщуватися або процесом регіоналізації [8], або ж відродженням націоналізму – «негативного» або «позитивного» [9]. З іншого боку, формуються нові підходи так званого альтерглобалізму, згідно з якими глобалізація не занепадає, а повинна змінити свої базові характеристики, стати якісно іншою у контексті сприяння соціально справедливого розвитку [10], формування «відкритого глобального суспільства» [11]. Такий підхід неминуче асоціюється з хвилеподібним характером динаміки глобалізації, але нова глобалізаційна хвиля при цьому – не просте відтворення, а якісне перетворення глобалізаційного процесу.

Вказана різноманітність поглядів вказує на суперечливий та неоднозначний характер протікання глобалізаційних процесів, що не дає можливості достовірно визначити наперед усі можливі траєкторії його еволюції у майбутньому. І це диктує необхідність поглибленого вивчення факторів, які можуть впливати на перспективну еволюцію глобалізації.

¹ Значна кількість дослідників, включаючи автора цієї статті, вважає глобалізацію відносно новим соціально-економічним процесом, який не мав прецедентів в глибині минулих століть. Згідно з цією позицією, минулі періоди інтенсивного розвитку міжнародних зв'язків мають характеризуватися іншими термінами (наприклад, «інтернаціоналізація»), а не власно «глобалізація», що підкреслює не лише наростання чи спадання параметрів інтенсивності міжнародних процесів, але й одночасно зміну якості взаємодії. Хоча, на погляд автора, можливе суміщення вказаних підходів, коли поняття «глобалізація» в одному підході буде кореспондувати з поняттям «інтернаціоналізація-глобалізація» – в другому підході.

Основні результати дослідження. Згідно з концептуальним баченням автора цієї статті, процес глобалізації (якому передують структурно споріднені з ним процеси інтернаціоналізації) у своєму розвитку неминує зазнає істотних змін у своїй структурі. Вказані зміни поступово накопичуються і зумовлюють на певному історичному етапі еволюції необхідність трансформації глобалізаційного процесу, його переходу в якісно новий стан. Цей процес відбувається нелінійно, хвилеподібно – подібно тому, як відбувається й економічний розвиток загалом. Будучи органічно пов'язаним зі змінами технологічних парадигм, пануючих у суспільстві, він у цілому підпорядковується логіці розвитку за довгими Кондратьєвськими хвилями та більш тривалими цивілізаційними циклами, які пов'язані з еволюцією культурних засад суспільства.

Загалом можна виділити чотири фази, які має проходити кожна хвиля (цикл) глобалізації-інтернаціоналізації в його широкому розумінні, який у подальшому для простоти буде називатися просто глобалізацією.

Перша фаза (*фаза зародження та інституційного оформлення*) пов'язана з формуванням нових інститутів, в рамках яких створюються передумови (загальні норми, правила і базові структури та технології управління) для подальшого соціально-економічного розвитку. Це – етап якісного формування нових структур і накопичення нового потенціалу розвитку, який несе в собі певний запас соціальної енергії, втіленої у пануючих ментально-ціннісних орієнтаціях суспільства.

Наприклад, у випадку сучасної глобалізації цей період характеризувався створенням принципового нових мереж комунікації (значне здешевлення транспортних сполучень, революція у сфері зв'язку з впровадженням мобільних телекомунікацій, поширення електронних банківських розрахунків та ін.), значним розширенням свободи економічної діяльності та руху факторів виробництва, виникненням транснаціональних форм організації економіки, що стали основними носіями процесів технологічного оновлення.

Друга фаза (*фаза експансії*) представляє собою період найбільш інтенсивного наростання міжнародних зв'язків на створеній новій технологічній та інституційній основі. У цей період процеси інтернаціоналізації обміну і транснаціоналізації виробництва досягають апогею, дозволяючи покрити ті величезні інвестиційні витрати, які пов'язані з впровадженням нового технологічного укладу, і повною мірою реалізувати наявний потенціал розвитку. Тобто фаза експансії є періодом, коли накопичений у першій фазі величезний потенціал зростання на новій технологічній основі надзвичайно швидко, нелінійно перетворюється на «кінетичну» енергію реальної динаміки суспільно-економічних процесів, значно пришвидшуючи утворення нової вартості та прискорюючи темпи зростання в окремих сегментах економічної структури, які виступають «локомотивами» змін. Саме такий розвиток спостерігався в період розквіту неоліберальної глобалізації в 1990-і роки, спираючись на небувалий розквіт інформатизації світової економіки та фінансові інновації, які, як здавалося, долають ресурсні обмеження для швидкого зростання.

Цей процес наростання інтенсивності процесу, однак, обмежений певною точкою, в якій досягається екстремум – максимальний для даного історичного періоду рівень інтенсивності розвитку глобалізаційного процесу, і настає злам траєкторії руху, спричинений наростанням *всередині* самого процесу асиметрії, дисбалансів і внутрішніх протиріч, пов'язаних з нерівномірним розподілом результатів розвитку. І для сучасного процесу глобалізації така точка зламу є очевидною – 2001 рік, який в суто економічному сенсі пов'язаний зі зломом тенденції до надшвидкого зростання на високотехнологічних ринках «нової економіки», а в політичному – з наростанням загрози міжнародного тероризму (11 вересня 2001 р.), що кардинально посилює значення фактору безпеки в міжнародних відносинах і винесло на порядок денний *дилему* – *економічна ефективність чи безпека?*

За настанням зламу настає третя фаза – *фаза спаду* глобалізаційного процесу, коли вказаний процес ще продовжує рухатися по інерції, але його темпи значно уповільнюються. Адже та структурна основа, на якій він швидко прогресував раніше, вже більше не спроможна генерувати високі темпи розвитку: її енергетичний потенціал на цей момент значною мірою вичерпаний. Внаслідок цього ефективність глобалізованої структури дедалі зменшується, інвестиції приносять загалом дедалі меншу віддачу, а суперечності між окремими її сегментами – наростають. Саме в цей період починають інтенсифікуватися негативні впливи тих факторів зростання, які за умов інтенсивного зростання у другій фазі відігравали важливу стимулюючу і мобілізуючу роль. За нових змінених обставин, вони, навпаки, починають виконувати дестабілізуючу, фактично злякисну, функцію, яка створює умови для подальшого швидкого *ендогенного* руйнування процесу розвитку в його старому форматі.

Саме такий характер еволюції процесу глобалізації ми спостерігали в початковий період 2000-х років – аж до настання глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, за якою настала низка інших важливих подій, що деструктивно впливають на нинішній процес глобалізації.

У період, що передував зазначеній кризі небувалого поширення набули операції з фінансовими деривативами, які сприяли швидкій віртуалізації не лише фінансових, але й окремих товарних (передусім, нафтового) ринків. Відбувся очевидний і надзвичайно небезпечний відрив фінансового сектора від сектора реальної економіки. Новітні фінансові інструменти, які раніше виконували функції страхування від економічних ризиків та були засобами забезпечення додаткової ліквідності, що стимулювало зростання, перетворилися на потужні дестабілізатори і самі стали джерелом величезного ризику, посилення невизначеності.

Одночасно виявилися всі ознаки неспроможності ефективного регулювання структурних перекосів у лібералізованій і глобалізованій економіці за рахунок інструментарію національної економічної політики та регулятивних норм регіональних об'єднань і глобальних організацій. Все це супроводжувалося значним посиленням суперечностей навколо несправедливого розподілу здобутків глобалізації між країнами «золотого мільярду» та іншим світом.

Важливий «внесок» у процес посилення занепаду нинішнього формату глобалізації внесла масштабна криза у євроні, яка настала за глобальною фінансово-економічною кризою і значною мірою поставила під сумнів серед країн «третього світу» здатність Заходу запропонувати світу ефективні відповіді на виклики сучасного розвитку.

Нарешті, в 2014 році до цього додався і потужний геополітичний чинник у вигляді експансіоністської політики Російської Федерації. Агресія Росії проти України, яка супроводжується порушенням багатьох базових принципів міжнародного правопорядку, які сформувалися в період після Другої світової війни, дозволяють говорити про входження процесу сучасної глобалізації у четверту фазу – *фазу кризи*, коли відбуватиметься розпад старих структур глобалізації та виникатиме феномен певної деглобалізації, перенесення центру ваги на більш локалізовані форми економічної організації. Але деструктивність цієї фази є лише одним боком процесу, адже паралельно на розчищеному від рештки старої глобалізованої системи просторі починають складатися передумови для виникнення елементів нового міжнародного порядку, нового формату глобалізації, що прийде у майбутньому. Тому все ж таки, незважаючи на можливість виникнення певного ефекту *глобалізаційної паузи*, ми скоріше матимемо справу з *трансформацією типів глобалізації*.

На таку трансформацію типів глобалізації Л. П. Євстигнєєва та Р. Н. Євстигнєєв вказують [6, с. 167–168] як на перехід від неоліберальної глобалізації до «синергетичної гло-

балізації», яка є нелінійною за своїм характером розвитку. Йдеться тут, однак, не про зміну термінології, а про кардинальну зміну характеру самих суспільних зв'язків.

Сучасна (неоліберальна) глобалізація розвивається насамперед через зовнішню експансію інститутів та форм упорядкування торговельних та інвестиційних потоків передових країн Заходу. Роль менш розвинених країн («глобальної периферії та півпериферії», якщо вживати термінологію світ-системного аналізу), зводиться до асиміляції нових, екзогенно заданих для них форм і методів організації та адаптації до зовнішнього середовища. Такий формат процесу, хоч і дозволяє здійснювати прискорену модернізацію незахідних суспільств, однак створює всередині таких «реципієнтів екзогенної модернізації» критичні перенапруження, пов'язані насамперед з руйнуванням власної культурної основи і, як наслідок, з посиленням суперечностей між глобально індукованою економічною ефективністю та нормативно-ціннісними засадами організації, втіленими в пріоритети національної політики розвитку.

Країни-реципієнти отримують при цьому – за стабільних умов протікання процесів у світовій економіці – певний матеріальний вигравш, але платою за нього є *підвищення рівня залежності* від зарубіжних центрів прийняття рішень (коли національна політика практично повністю втрачає свою автономність) і *підвищення рівня ризику* того, що за кризових умов у світовій економіці, вони, як правило, стають першими, хто потерпає. Адже формат їх позиціонування у транснаціоналізованому світовому господарстві пов'язаний зі спеціалізацією на секторах з швидкоплинним та нестабільними конкурентними перевагами. Причому глобальні інститути економічного регулювання не можуть виправити цю фундаментальну ваду глобалізаційного процесу через загальне відставання процесу глобального регулювання від наростання інтенсивності транснаціональних економічних зв'язків. Як відзначали у цьому зв'язку Я. Голдін та К. Райнерт [12, с. 16], «прискорений темп глобалізації пов'язаний з швидким наростанням глобальних ризиків, які випередили наростання здатності глобальних інституцій давати відповіді на ці виклики».

Неоліберальна глобалізація заходить у глухий кут, оскільки її головна ціннісна орієнтація на збільшення споживання вступає у дедалі більший конфлікт з перспективами збереження довкілля, що диктує необхідність серйозного обмеження, раціоналізації споживання. Як відзначає Нобелівський лауреат Дж. Стігліц [10, с. 9], «глобалізація просуває матеріальні цінності поверхи інших цінностей, таких як турбота про довкілля або про саме життя». Культ наростаючого споживання призводить до наростання глобальної боротьби за природні ресурси, і при цьому дедалі ймовірнішими стають передбачення вчених-екологів щодо можливості істотної і незворотної деградації біосфери вже в середині XXI століття, що може стати джерел епохальних катаклізмів.

Істотні проблеми породжує сучасний процес глобалізації і в аспекті політичної організації суспільства. Адже, як слідує з досліджень Д. Род ріка [13], парадокс глобалізації пролягає у неможливості одночасно забезпечити існування демократичних засад суспільства, самовизначення (національний суверенітет) та економічної глобалізації: чимось одним з цієї тріади необхідно пожертвувати.

Таким чином, всередині процесу сучасної глобалізації наростають серйозні протиріччя, які неможливо врегулювати в рамках принципів все ще пануючого неоліберального мейнстріму економічної думки. І саме нездатність сучасного формату процесу глобалізації розв'язувати зростаючі протиріччя є доказом необхідності формування *нової парадигми глобального розвитку*, трансформації сучасного формату неоліберальної глобалізації в інший формат, який дозволяв би «ендогенізувати» соціально-економічний розвиток для більшості країн світу. Причому така ендогенізація зовсім не обов'язково має

вести до переважаючої регіоналізації, «націоналізації» чи навіть локалізації процесу розвитку. Скоріш за все, мова має йти про формування *багаторівневої* світової системи, де б процеси глобальні, регіональні, внутрішньонаціональні та локальні були б взаємодоповнюючими (комплементарними).

Новий формат глобалізаційного процесу у майбутньому зовсім не відкидатиме необхідність ліберального устрою, адже пріоритет розвитку людини іманентно пов'язаний з людськими правами і свободами. Проте він має істотно підвищити соціальну відповідальність суб'єктів суспільно-економічної діяльності в рамках моделі *синергетичної* взаємодії на різних ієрархічних рівнях суспільної організації. І одночасно в рамках нової моделі глобалізації в майбутньому має бути забезпечений якісно інший рівень керованості глобальних процесів – з метою забезпечення справедливого розподілу вигід та ризиків.

Основні характеристики нової хвилі глобалізації, яка повинна інституційно оформитися під час кризової фази в період найближчих 15-20 років, можуть характеризуватися такими *трансформаційними мегатрендами*.

По-перше, має відбутися *трансформація ціннісної основи розвитку*. Домінуючі нині цінності матеріального споживання мають чималою мірою поступитися місцем цінностям нематеріальним, духовним, що складають основу вільного розвитку творчої особистості. Це є абсолютним імперативом, якщо людство бажає запобігти глобальній екологічній катастрофі. Але не тільки цей негативний стимул штовхає глобальну еволюцію у вказаному напрямі. Врешті-решт, така зміна впливає не лише внаслідок необхідності обмежити матеріальне споживання задля запобігання екологічній катастрофі, але з самого глибинного смислу існування людини у цьому світі, який пов'язаний з розвитком людської культури та духовності. Але лідерами цього процесу у світі можуть бути не лише цивілізаційні формування Заходу, що знаходяться на досить високому рівні розвитку матеріальної цивілізації і тому, за логікою еволюції потреб (так званої піраміди Маслоу), прискорено формують нематеріальні цінності, пов'язані з самореалізацією особистості. Їх джерелом можуть бути й характерні для Сходу ціннісні структури, з їх акцентом на самовдосконалення особистості та акцентування духовного начала в людині.

По-друге, відзначена ціннісна еволюція робить неминучою *зміну співвідношення між економічними та неекономічними чинниками розвитку та зміну пріоритетів в рамках самої економічної діяльності*. Скоріш за все, на зміну лідерству в розвитку глобалізаційних процесах фінансового сектора мають прийти сфери освіти та науки, які у своєму розвитку визначатимуть загальну траєкторію еволюції глобальних процесів.

По-третє, має відбутися *фундаментальна зміна способів побудови соціальних зв'язків та самого формату суспільно-економічної організації у світі*. До цього часу суспільна еволюція була пов'язана головним чином з превалюванням вертикальних зв'язків (владна ієрархія) над горизонтальними (взаємоузгодження і координація, спільне вироблення рішень незалежними суб'єктами відносин). Проте принципова неможливість утворення єдиної глобальної держави, єдиного світового уряду, з одного боку, і зростаюче поширення мережових зв'язків між численними недержавними суб'єктами, з другого боку, ведуть до зміни вказаної парадигми. В майбутньому класичні і звичні нам владні відносини на основі юридично закріплених компетенцій та силових засобів примусу до дотримання правових норм мають до певної міри поступитися відносинам співпраці (кооперації) *на основі принципу визнання компетенції та морального авторитету*. А отже, домінування державних форм організації суспільного буття і міждержавного суперництва, як основи вироблення світової політики, буде поступово зменшуватися, тоді як *різноманітні гнучкі*

мережеві структури, створені по інтересах і фактично екстериторіальні по своєму характеру, будуть дедалі більше поширюватися. Великі держави вже більше не матимуть змоги диктувати лінію поведінку, оскільки будуть «оплутані» щільною мережею різнорівневих суспільних стосунків в альтернативних (недержавних, «денаціоналізованих») форматах.

По-четверте, процес глобалізації має бути загалом *сконцентрований на вирішення дійсно глобальних проблем розвитку людства* (передусім – екологія, охорона здоров'я, ліквідація бідності, розвиток ключових технологій та глобальної інфраструктури, створення умов для довготривалої безпеки в різних її вимірах), *позбавившись своєї універсальної уніфікаторської функції* щодо формування інституціонального устрою різних країн – учасників світової економіки. Адже процеси інституційної уніфікації лише створюють ілюзію кращих умов для розвитку та поширення міжнародних коопераційних зв'язків, формування міжнародних виробничих мереж та різного роду транснаціональних систем. У дійсності, більша простота контактів в системі з високим рівнем уніфікації норм функціонування, яка зменшує втрати на адаптацію та ризики невизначеності, має й важливий негативний наслідок – зменшення розмаїття факторів, що продукують інновації. Тому має забезпечуватися належний баланс між уніфікацією та збільшенням різноманітності.

По-п'яте, у майбутньому глобальні процеси мають не лише співіснувати, але й *органічно поєднуватися* з процесами регіональними, національними й суто локальними – на основі вже апробованого всередині ЄС *принципу субсидіарності*, коли кожний процес організується переважно на тому рівні, на якому він може вирішуватися найбільш ефективно.

Висновки. Процеси глобалізації мають розглядатися в ракурсі їх хвилеподібного протікання, коли за періодом максимальної їх поширення неминуче наступає спад, а згодом і криза процесу. Кожна хвиля глобалізації має чотири фази: зародження та інституційне оформлення, експансія, спад, деструкція та розпад. Настання деструктивних процесів, однак, означають повного закінчення процесу глобалізації, а вказують на необхідність проходження через певний етап розвитку, упродовж якого створюються передумови для формування якісно нового характеру глобалізаційного процесу на новій структурній та інституційній основі.

Сучасний світ вступив у фазу деструкції сучасного неоліберального формату глобалізації в результаті глобальної фінансово-економічної кризи 2008-2009 років, кризи у зоні євро й особливо кризи світового політичного устрою під впливом російського експансіонізму. Одночасно в надрах світової системи мають формуватися основи нового глобалізаційного процесу майбутнього – на засадах пріоритетів нематеріальних, гуманітарних цінностей, провідної ролі освіти і науки, переформатування суспільних зв'язків на основі різноманітних способів мережевої координації та взаємного узгодження на різних рівнях суспільної ієрархії, органічного поєднання глобалізаційних процесів, сконцентрованих на дійсно глобальних викликах розвитку, із національними, регіональними та локальними форматами організації суспільно-економічного життя.

Вказані аспекти трансформації моделі глобалізації потребують подальших міждисциплінарних, у т. ч. емпіричних, досліджень з метою уточнення та можливої специфікації викладених теоретичних підходів.

Список використаної літератури

1. Robertson, R. T. *The Three Waves of Globalization: A History of a Developing Global Consciousness*. – Nova Scotia: Fernwood Pub.; New York : Zed Books, 2003. – 291 p.

2. James, Harold. The Creation and Destruction of Value: The Globalization Cycle. – Cambridge, Mass. : Harvard University Press, 2009. – X, 325 p.
3. O'Rourke, Kevin H. Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-century Atlantic Economy / Kevin H. O'Rourke and Jeffrey G. Williamson. – Cambridge, Mass. : MIT Press, 1999. – XII, 343 p.
4. World Bank. Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy. – Washington, D. C. : The World Bank and New York: Oxford University Press, 2002. – XIII, 174 p.
5. Яковец Ю. В. Глобальные экономические трансформации XXI века. – М. : Экономика, 2011. – 382 с.
6. Евстигнеева Л. П. Экономический рост: либеральная альтернатива / Л. П. Евстигнеева, Р. Н. Евстигнеев; Ин-т междунар. экон. и полит. исслед. РАН – М. : Наука, 2005. – 519 с.
7. Филиппенко А. С. Экономическая глобализация: истоки и результаты. – М. : «Экономика», 2010. – 511 с.
8. Rugman, Alan M. The End of Globalization: Why global strategy is a myth & how to profit from the realities of regional markets. – New York : AMACOM, 2001. – XVI, 237 p.
9. Saul, John Ralston. The Collapse of Globalism and the Reinvention of the World. – Woodstock: Overlook Hardcover, 2005. – 309 p.
10. Stiglitz, Joseph E. Making Globalization Work. – New York and London: W. W. Norton & Company, 2006. – XXV, 358 p.
11. Сорос, Джордж. Криза глобального капіталізму: (Відкрите суспільство під загрозою) / Пер. з англ. – К. : Основи, 1999. – 259 с.
12. Goldin, Ian. and Reinert K. Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, Migration, and Policy / Ian Goldin and Kenneth Reinert. – Washington, D. C. : The World Bank and New York: Palgrave Macmillan, 2006. – XIX, 308 p.
13. Rodrik, Dani. The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. – New York and London : W. W. Norton & Company, 2011. – XXII, 346 p.

THE PROSPECTS OF ECONOMIC GLOBALISATION IN THE CONTEXT OF THE WAVY NATURE OF DEVELOPMENT (A THEORETICAL APPROACH)

Sidenko V. R.

Doctor of Economics, Corresponding Member of the National Academy of Sciences of Ukraine, research consultant of the Razumkov Centre.

Abstract. *The evolution of the world economy at the outset of the 21st century has revealed the features of its wavy nature when the period of its peak intensity has to be inevitably substituted by the period of recession, and then crisis, with a partial regressive trend of the process.*

Every wave of globalization goes through four phases: incipience and institutional formation, expansion, recession, and crisis accompanied with partial regressive trend (deglobalization). The advent of partial deglobalization is necessary to create prerequisites for future formation of a qualitatively new character of the globalizing process on a new structural and institutional basis.

The world economy manifested the signs of plunging in the phase of recession in 2001, and its transition to the crisis phase of the contemporary neoliberal format of globalization was caused by the 2008-09 global financial and economic crisis, the Eurozone crisis and the crisis of the global political order under the impact of the Russian expansionism. Simultaneously, we witness the formation of prerequisites for a qualitatively new globalizing process of the future, which is to be based on the priorities of nonmaterial, human development values, the model of

sustainable development, the leading role of education and science, the prevalence of network relations, and multi-level coordination and harmonization of public interests. Globalizing processes are to be focused on finding solutions for genuinely global challenges, being organically linked with national, regional and local formats of organization of social and economic life.

Key words: *globalization, economic development, the waves of economic development, economic crisis, economic restructuring.*

Referances

1. Robertson, R. T. The Three Waves of Globalization: A History of a Developing Global Consciousness. – Nova Scotia: Fernwood Pub.; New York : Zed Books, 2003. – 291 p.
2. James, Harold. The Creation and Destruction of Value: The Globalization Cycle. – Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 2009. – X, 325 p.
3. O'Rourke, Kevin H. Globalization and History: The Evolution of a Nineteenth-century Atlantic Economy / Kevin H. O'Rourke and Jeffrey G. Williamson. – Cambridge, Mass. : MIT Press, 1999. – XII, 343p.
4. World Bank. Globalization, Growth and Poverty: Building an Inclusive World Economy. – Washington, D.C.: The World Bank and New York: Oxford University Press, 2002. – XIII, 174 p.
5. Yakovets Yu. V. Global'nyye ekonomicheskiye transformatsii XXIveka. – Moscow : Ekonomika, 2011. – 382 p. [in Russian].
6. Yevstigneeva L. P. Ekonomicheskiy rost: liberalnaya alternativa / L. P. Yevstigneeva, R. N. Yevstigneev; Institut mezhdunarodnykh ekonomicheskikh i politicheskikh issledovaniy RAN. – Moscow: Nauka, 2005. – 519 p. [in Russian].
7. Filipenko A. S. Ekonomicheskaya globalizatsia: istoki i rezultaty. – Moscow : Ekonomika, 2010. – 511 p. [in Russian].
8. Rugman, Alan M. The End of Globalization: Why global strategy is a myth & how to profit from the realities of regional markets. – New York : AMACOM, 2001. – XVI, 237 p.
9. Saul, John Ralston. The Collapse of Globalism and the Reinvention of the World. – Woodstock : Overlook Hardcover, 2005. – 309 p.
10. Stiglitz, Joseph E. Making Globalization Work. – New York and London: W. W. Norton & Company, 2006. – XXV, 358 p.
11. Soros, George. The Crisis of Global Capitalism: Open Society Endangered. – New York : Public Affairs, 1998. – XXX, 245 p.
12. Goldin, Ian. and Reinert K. Globalization for Development: Trade, Finance, Aid, Migration, and Policy / Ian Goldin and Kenneth Reinert. – Washington, D.C. : The World Bank and New York: Palgrave Macmillan, 2006. – XIX, 308 p.
13. Rodrik, Dani. The Globalization Paradox: Democracy and the Future of the World Economy. – New York and London: W. W. Norton & Company, 2011. – XXII, 346 p.

ПЕРСПЕКТИВЫ ГЛОБАЛИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ В КОНТЕКСТЕ ВОЛНООБРАЗНОГО ХАРАКТЕРА РАЗВИТИЯ (ТЕОРЕТИЧЕСКИЙ ПОДХОД)

Сиденко В. Р.

Доктор экономических наук, член-корреспондент НАН Украины, научный консультант Центра Разумкова.

Аннотация. *Эволюция глобализации экономики в начале XXI столетия проявляет признаки волнообразного характера, когда за периодом максимально интенсивного развития неизбежно наступает период спада и затем кризиса – с частичным регрессом указанного процесса.*

Каждая волна глобализации проходит четыре фазы: зарождение и институциональное оформление, экспансия, спад, кризис – с частичным регрессом процесса (деглобализация). Наступление частичных деглобализационных процессов необходимо для создания предпосылок для формирования в будущем качественно нового характера глобализационного процесса на новой структурной и институциональной основе.

Мировая экономика проявила признаки вступления в фазу спада в 2001 г., а переход к фазе кризиса современного неолиберального формата глобализации наступил в результате глобального финансово-экономического кризиса 2008-2009 годов, кризиса в зоне евро и кризиса мирового политического устройства под влиянием российского экспансионизма. Одновременно формируются предпосылки для качественно нового глобализационного процесса будущего, который будет основываться на приоритетах нематериальных, гуманитарных ценностей, модели устойчивого развития, ведущей роли образования и науки, превалирования сетевых отношений и разноразмерной координации и взаимного согласования общественных интересов. Произойдет концентрация глобализационных процессов на поиске ответов на действительно глобальные вызовы, при органическом сочетании глобализации с национальными, региональными и локальными форматами организации общественно-экономической жизни.

Ключевые слова: *глобализация, экономическое развитие, волны экономического развития, экономический кризис, реструктуризация.*

УДК 339.5:338.46

РЕГУЛЮВАННЯ РУХУ ФАКТОРІВ ВИРОБНИЦТВА В РЕГІОНАЛЬНИХ ТОРГОВЕЛЬНИХ УГОДАХ В КОНТЕКСТІ СВІТОВОЇ ТОРГІВЛІ ПОСЛУГАМИ

Заблоцька Р. О.

Доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Глобалізація світогосподарських зв'язків є однією з головних тенденцій сучасності, яка не лише впливає на економічне життя, а й має глибокі політичні та соціальні наслідки. Вона спричинюється до динамічного розвитку світового ринку послуг, який є невід'ємною складовою міжнародних економічних відносин поряд зі світовими ринками капіталу, товарів, робочої сили та інтелектуальної власності. Форми реалізації послуг доволі різноманітні, а масштаби наданих послуг становлять майже чверть усього світового експорту.*

Регіональні інтеграційні процеси у сфері послуг є особливою формою багатостороннього регулювання міжнародної торгівлі послугами. Завдяки глибшій інтеграції на регіональному рівні створюються інституційні платформи поширення кооперації на багатосторонній основі. Ключовим питанням інституційного регулювання міжнародної торгівлі послугами є оптимізація співвідношення регіоналізму і глобалізму на основі норм та принципів СОТ.

Інтенсифікація лібералізації регіональної та багатосторонньої торгівлі послугами здійснюється шляхом трансформації не тільки базових економічних відносин між країнами, а й інституцій регулювання, що визначають матриці поведінки економічних суб'єктів. Тому центральним напрямом наукових досліджень в умовах лібералізації й дерегулювання міжнародної торгівлі послугами стає саме аналіз структури інституційного регулювання, її еволюції, а також комплексна оцінка економічних та соціальних наслідків цього процесу.

Ключові слова: *світове господарство, міжнародна торгівля послугами, регіональні торговельні угруповання (РТУ), рух факторів виробництва, СОТ, ГАТС, лібералізація світової торгівлі послугами.*

Постановка проблеми. Публікації вітчизняних і закордонних авторів присвячені дослідженню конкретних питань регулювання світової торгівлі товарами, інвестиціями та послугами, а саме: механізму регулювання світогосподарських зв'язків, тенденціям міжнародної торгівлі товарами та послугами, становленню та розвитку інтеграційних угруповань, ролі та місцю міжнародних торговельних організацій у світогосподарських процесах тощо. Водночас у вітчизняній науковій літературі практично немає наукових розробок щодо особливостей регулювання руху факторів виробництва в регіональних торговельних угрупованнях в контексті світової торгівлі послугами.

Мета статті – структурувати і дослідити стан і тенденції регулювання факторів виробництва, а саме інвестицій и робочої сили в регіональних торговельних угруповань та

лібералізація міжнародного ринку послуг у зв'язку з процесами інституціоналізації глобальної економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Фундаментальні теоретичні і практичні проблеми розвитку міжнародного ринку послуг в умовах поглиблення міжнародного поділу праці, глобалізації і регіоналізації світогосподарських зв'язків висвітлені в працях зарубіжних учених Т. Гілла, А. Деардорффа, Д. Долара, А. Крей, Д. Маркуйє, А. Маттоо, Е. Острома, Д. Родріка, Дж. Стіглеца, К. Фінка, Б. Хоекмана, Дж. Ходжсона, Ж. Франсуа, Р. Стерна та ін. Різні аспекти проблем становленню та розвитку інтеграційних угруповань досліджено у працях вітчизняних аналітиків: В. Будкіна, І. Бураковського, Ю. Пахомова, А. Поручника, О. Рогача, А. Румянцева, В. Савчука, В. Сіденка, А. Філіпенка, О. Шниркова.

Основні результати дослідження. Протягом останнього десятиліття спостерігалось стрімке зростання чисельності регіональних у галузі торгівлі послугами та інвестиціями. Більше половини світової торгівлі в даний час відбувається в рамках існуючих або таких, що знаходяться в процесі свого становлення регіональних торговельних блоків і майже кожна країна в світі є членом однієї або декількох угод по регіональній інтеграції. Розростання комплексу регіональних і двосторонніх угод про вільну торгівлю перетворилося на нову тенденцію в сучасній світовій економіці й дедалі більше привертає до себе увагу дослідників, політиків, підприємців. Якщо 60-ті і 80-ті роки ознаменувалися, відповідно, першою і другою хвилями регіоналізму (були створені або реанімовані економічні організації практично в усіх регіонах як розвинутих країн, так і країн, що розвиваються), то в 1990-2000-х роках відбувся сплеск білатералізму, тобто укладення двосторонніх угод про вільну торгівлю, причому в багатьох випадках між країнами, що належать до різних регіонів [1]. Останні угоди щодо створення зони вільної торгівлі між США і ЄС та майже завершення аналогічних переговорів між ЕС та Канадою виходить за межі звичних уявлень про традиційну регіоналізацію світової торгівлі і наголошує на нову форму торговельної лібералізації, а саме міжконтинентальні зони вільної торгівлі.

Регулювання інвестицій у сфері послуг. Зі створенням НАФТА в 1994 р. дедалі більше регіональних угод не тільки намагалися охопити транскордонну торгівлю послугами (спосіб 1 та 2), а й вводили всебічні набори правил регулювання інвестицій (захист інвестицій, лібералізація інвестицій у виробництві товарів та послуг) та тимчасового руху робочої сили у сфері послуг. Важлива відмінність у підходах до регулювання торгівлі послугами в РТУ та ГАТС пов'язана зі взаємодією транскордонної торгівлі послугами та інвестиціями в цій сфері. ГАТС не містить норм стосовно регулювання інвестиційних режимів (наприклад, у ГАТС немає положень щодо захисту інвестицій), але ця угода визначає інвестиції в послуги (комерційну присутність) як один з чотирьох способів торгівлі послугами [2].

Підхід, сформульований у рамках ГАТС, був використаний на регіональному рівні, особливо членами МЕРКОСУР. Він утілений у рамковій угоді АСЕАН щодо послуг, зоні вільної торгівлі між США та Йорданією [3, с. 46-47]. Такий підхід суттєво відрізняється від підходу, який послужив основою для створення НАФТА та інших подібних угруповань, де інвестиційні правила та режими, включаючи такі аспекти, як захист інвестицій (що зазвичай регулюються у двосторонніх угодах про захист інвестицій) і лібералізація (зазвичай стосовно питань, що виникають до та після заснування), у поєднанні із забезпеченням матеріально-правової бази регулювання міждержавних відносин і відносин між інвесторами та державою, застосовуються в загальних рисах до товарів та послуг і містяться в окремій главі. Угоди, що орієнтуються на ГАТС, містять статті, які регулюють

транскордонну торгівлю послугами, а також окремі статті, що стосуються руху капіталу (інвестицій), з одного боку, та тимчасової мобільності робочої сили – з іншого. Деякі РТУ, такі, наприклад, як Угода про економічне співробітництво між Японією та Сінгапуром, КАРИКОМ, а також зони вільної торгівлі між Європейською асоціацією вільної торгівлі з Мексикою та Сінгапуром, визначають інвестиції в послуги у формі комерційної присутності (в главах, присвячених сфері послуг), а також в окремих статтях, які стосуються руху капіталу та права на здійснення інвестицій або на переміщення капіталу.

Регіональні угоди із загальними інвестиційними режимами не вимагають обов'язкової комерційної присутності постачальника послуги і розглядаються як спосіб заохочення транскордонної торгівлі послугами. Хоча зобов'язання, не передбачені ГАТС і сформульовані ще на початку укладання РТУ (з появою НАФТА), тобто до того, як Інтернет став очевидною комерційною реальністю, сьогодні цілком здатні сприяти електронній комерції та заохочувати країни встановлювати менш обтяжливі обмеження транскордонної торгівлі під час досягнення певних соціально-економічних цілей державної регуляторної політики (наприклад, захист споживачів та ін.).

За деякими незначними винятками (переважно в секторальному плані), РТУ у сфері послуг зазвичай використовують «правило походження» (на відміну від «відмови у вигодах» – Denial of benefits¹), тобто в рамках РТУ у вигодах зазвичай відмовляють юридичним особам, які не ведуть свою основну діяльність у країні-учасниці. На практиці ліберальне правило щодо постачальників послуг, які в багатьох випадках здійснюють свої трансакції через іноземне інвестування, не є преференційним для інвесторів з третіх країн. Маючи інший статус у контексті ліберального правила походження послуг та інвестицій, інвестори з третіх країн у більшості випадків можуть у повному обсязі використовувати можливості розширеного ринку, що з'явилися завдяки укладанню РТУ в межах регіону.

Зазначений підхід певною мірою пояснює готовність деяких урядів країн-учасниць РТУ до подальшого розширення регіональних преференцій на основі РНС, передбаченого ГАТС. Це може привести до того, що преференційний режим ускладнить ведення переговорів у сфері торгівлі послугами (і може виявитися небажаним з економічної точки зору щодо комерційної присутності), з одного боку, а з іншого – до того, що багатостороння лібералізація надасть більше можливостей для захисту доступу до найефективніших постачальників, особливо в тих галузях інфраструктури, які здатні викликати значні економічні ефекти в масштабах країни [4].

Готовність розширювати преференції в рамках РТУ на базі РНС (або поширювати такі преференції на договори, укладені між членами РТУ та третіми країнами) найбільше спостерігається серед країн Західної півкулі, більшість яких тяжіє до збереження того статус-кво, що домінував у їх інвестиційних режимах, шляхом прийняття списку винятків зі сфер лібералізації в рамках регіональних угруповань, партнерами яких вони є.

Регулювання руху робочої сили в рамках РТУ. Існує чимало підходів до регулювання руху робочої сили в рамках РТУ. Одні угоди охоплюють мобільність робочої сили загалом (включаючи постійну міграцію та безробітних); другі дозволяють вільний рух робочої сили (включаючи вхід на місцеві ринки робочої сили); треті обмежують рух робочої сили в торговельних чи інвестиційних видах діяльності; деякі угруповання, подібно до ГАТС, регулюють саме тимчасовий рух і лише для осіб, що надають послуги. Окремі торговельні

¹ Член ГАТС може відмовити у вигодах Угоди щодо постачання послуги іншим членам, якщо він встановить, що послуга надається з території або на території, що не є територією члена ГАТС, або якщо він встановить, що постачальник послуги – юридична особа не є постачальником послуги члена ГАТС.

угруповання регулюють рух робочої сили всіх кваліфікацій, тоді як інші заохочують міграцію тільки висококваліфікованих працівників [5].

Підходи до регулювання руху робочої сили в рамках РТУ визначаються рядом факторів, а саме: географічним розташуванням країн, схожістю рівнів розвитку країн, історичними та культурними зв'язками в межах інтеграційного об'єднання. Угоди між країнами-сусідами зі схожим рівнем розвитку характеризуються більш ліберальним режимом міграції робочої сили (ЄС), і навпаки, угоди між країнами, що різняться за рівнем розвитку, встановлюють жорсткий режим (угода США – Йорданія) [3, с. 47].

Досить важко оцінити та зіставити рівні лібералізації руху робочої сили в рамках РТУ та СОТ. Угода СОТ не регламентує рух робочої сили. Проте рух фізичних осіб як поставальників послуг належить до способу 4 надання послуг у рамках ГАТС. Цей режим охоплює діяльність незалежних поставальників послуг; осіб, що працюють не за наймом, найманих працівників іноземних компаній, що ведуть свою діяльність на території країни-члена. ГАТС застосовується до постійних та тимчасових резидентів країн-членів СОТ.

З метою досягнення запланованого РТУ рівня лібералізації необхідно гармонізувати положення щодо руху робочої сили та щодо надання послуг. Посилення руху фізичних осіб не завжди супроводжується зростанням пропозиції послуг, проте справжні можливості залежать від рівня лібералізації у відповідних сферах послуг. Це стосується не лише угод про застосування способу 4 в торгівлі послугами (МЕРКОСУР, ЄС – Мексика, США – Йорданія, а також Угода щодо вільного руху в ЄС), руху резидентів країни (АНЗСЕРТА, ЄС – Мексика, угоди Європейського регіону), а й окремих правил для кожної галузі (ЄС, ЄС – Мексика). Право на вільне пересування не дає права на застосування професійних навичок; національні правила передбачають ліцензування та атестацію кваліфікаційного рівня.

Досить важко досягти бажаного рівня лібералізації, застосовуючи численні підходи – є ризик зупинитися на місці. Порівнюючи винятки з різних угод, можна дійти висновку, що марно акцентувати увагу на обмеженнях, якщо угодою не надається дозвіл. Наприклад, ЄС надає право вільно пересуватися та працювати в межах Союзу. Таким чином, необхідно встановити перелік робочих місць, які можуть надаватися тільки громадянам певної країни. Дане положення не є поширеним, але потреба в ньому існує. Деякі договори про рух робочої сили встановлюють винятки для певних галузей, згідно з іншими договорами певні галузі є недоступними визначеним мобільним групам.

В угодах, які не передбачають вільного руху поставальників послуг (угоди ЄС – Мексика, НАФТА, Канада – Чилі, США – Йорданія, МЕРКОСУР, Японія – Сінгапур, Група трьох), часто використовуються класифікації ГАТС, іноді навіть дослівно [3, с.31]. Отже, такі угоди виключають постійну міграцію та доступ на ринки послуг (хоча НАФТА та угоди між Канадою і Чилі передбачають тимчасове входження на ринок для певного кола осіб); не суперечать державним офіційним правилам перетину кордонів та перебування певних осіб на території країни (за умови чинності таких зобов'язань країни). Деякі інші угоди (між ЄС та Мексикою, Американська зона вільної торгівлі – ФТАА) надають більше регуляторних повноважень своїм учасникам, які відповідають компетенції та зобов'язанням учасників угоди, відносно умов праці, визнання статусу резидента країни.

В той час як деякі угоди регулюють рух робочої сили та надають право на імміграцію (ЄС), більшість угод гарантує лише спеціальний доступ або розширює вже наявні права. Сторони угод також видають дозволи, візи, гранти на свій власний розсуд, проте відповідно до законодавства щодо міграції та руху робочої сили. Згідно з іншими угодами, положення стосовно лібералізації не можуть змінювати рішення щодо заборони імміграції,

але можуть врегульовувати спірні питання у тих випадках, коли місцеві заходи є неефективними (наприклад, угоди між Канадою та Чилі, НАФТА).

Існують угоди (проекти угод ФТАА), в яких ключовий персонал розглядається в розділах, присвячених інвестиціям, а спосіб 4 – у розділах стосовно послуг. Так, у рамковій угоді з інвестицій АСЕАН наголошується на більшому стимулюванні вільного руху кваліфікованої робочої сили, угода між США та Йорданією враховує візові зобов'язання інвесторів, а угода між ЄС та Мексикою в розділі фінансових послуг визначає національну належність керівного складу компаній. Ці угоди регулюють встановлення способу 3, а також зв'язку між способами 3 і 4. Такі положення можуть як виходити за рамки ГАТС щодо визначення «ключового персоналу», так і встановлювати зобов'язання членів СОТ за ГАТС щодо способу 4 (внутрішньокорпоративні трансфери). Цілі розділи в угодах присвячуються тимчасовому руху робочої сили, товарів, послуг, інвестицій (Група трьох, двосторонні угоди Латинської Америки) або внутрішньокорпоративним трансферам та руху резидентів усередині країни (угода між Сінгапуром та Японією).

Зрештою, відповідні угоди демонструють симбіотичний зв'язок між ГАТС та РТУ. РТУ містять чимало посилянь на ГАТС, члени НАФТА, наприклад, запропонували нові моделі до ГАТС. РТУ черпають нові ідеї з подібних угод, чимало угод Латинської Америки досить схожі між собою. А вплив НАФТА та угод Мексики з ЄС є доволі відчутним у пропозиціях круглого столу ФТАА.

РТУ передбачають два види руху робочої сили – вільний рух (або наближений до нього) та надання права на пересування окремим групам осіб, що мають відношення до торгівлі. В межах цих видів угоди містять безліч спільних положень та різняться за обсягом зобов'язань, специфікою підходів.

РТУ, які надають загальний дозвіл щодо певних категорій професій, але встановлюють винятки для деяких секторів економіки, можуть передбачати додаткову лібералізацію або просто відображати рівень зобов'язань країни відповідно до ГАТС (країни, що входять до певних торговельних об'єднань і які є членами СОТ, не можуть встановлювати більше обмежень на доступ робочої сили, ніж це зафіксовано в угоді ГАТС) [5].

Висновки. Отже, сьогодні регіональні торговельні угоди на одному рівні із СОТ сприяють розвитку міжнародної торгівлі. Виникає своєрідна конкуренція між цими двома інституційними формами сприяння міжнародній торгівлі.

Виявлені тенденції регулювання руху факторів виробництва всфері торгівлі послугами на регіональному рівні в умовах глобалізації свідчать про його суперечливість. Це пов'язано не тільки зі стихією ринкової системи господарства й асиметрією розподілу ресурсів у світі, але і з нерівномірністю економічного розвитку та, відповідно, неоднаковим доступом економічних суб'єктів до переваг тіснішої міжнародної співпраці.

Список використаної літератури

1. Ornelas E. Endogenous Free Trade Agreements and the Multilateral Trading System / E. Ornelas // *Journal of International Economics*, 2005 а. – № 67. – P. 471-497.
2. Deardorff A.V. International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation / A. V. Deardorff // *Review of International Economics*, 2001. – № 9 (2). – P. 233-248.
3. Stephenson S. Approaches to Liberalizing Services / S. Stephenson // *Policy Research Working Paper*. – Wash., 1999. – № 2107. – 100 p.
4. Hoekman B. Services Trade and Growth / B. Hoekman, A. Mattoo // *World Bank Policy Research Working Paper*, 2008. – № 4461. – 38 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.econ.worldbank.org>.

5. Walmsley T. Relaxing the Restrictions on the Temporary Movement of Natural Persons: A Simulation Analysis / T. Walmsley, L. A. Winters // Journal of Economic Integration, 2005. – 20 (4). – P. 688-736.

REGULATION OF PRODUCTION FACTORS MOVEMENT IN REGIONAL TRADE AGREEMENTS IN THE CONTEXT OF WORLD TRADE IN SERVICES

Zablotska R. O.

Doctor of Economics, Professor, Department of World Economy and International Economic Relations, Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *The globalization of world economic relations is one of the main trends of our time, which not only affects the economic life, but also has deep political and social consequences. It covers dynamic development of the global service market, which is an integral part of international economic relations, along with global flows of capital, goods, labor and intellectual property. Forms of services varies significantly both in scope and volume and reaches almost a quarter of total global exports turnover.*

Regional integration processes in the service sector is a special form of multilateral regulation of international trade in services. Deeper integration at the regional level established institutional distribution platform for multilateral cooperation. The key issue of institutional regulation of international trade in services is optimization of regional and global level of cooperation based on WTO rules.

Intensification of regional and multilateral liberalization of trade in services is carried out by transformation not only of the basic economic relations between countries, but also between institutions that define the matrix behavior of economic agents. Therefore, the central focus of this research within liberalization and deregulation of international trade in services is to analyze the structure of institutional regulation and its evolution, as well as a comprehensive assessment of economic and social consequences of this process.

Key words: *global economy, international trade in services, regional trade agreements (RTA), movement of production factors, WTO, GATS, liberalization of global trade in services.*

Referances

1. Ornelas E. Endogenous Free Trade Agreements and the Multilateral Trading System / E. Ornelas // Journal of International Economics, 2005 a. – № 67. – P. 471-497.
2. Deardorff A.V. International Provision of Trade Services, Trade, and Fragmentation / A. V. Deardorff // Review of International Economics, 2001. – № 9 (2). – P. 233-248.
3. Stephenson S. Approaches to Liberalizing Services / S. Stephenson // Policy Research Working Paper. – Wash., 1999. – № 2107. – 100 p.
4. Hoekman B. Services Trade and Growth / B. Hoekman, A. Mattoo // World Bank Policy Research Working Paper, 2008. – № 4461. – 38 p. [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.econ.worldbank.org>.
5. Walmsley T. Relaxing the Restrictions on the Temporary Movement of Natural Persons: A Simulation Analysis / T. Walmsley, L. A. Winters // Journal of Economic Integration, 2005. – 20 (4). – P. 688-736.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДВИЖЕНИЯ ФАКТОРОВ ПРОИЗВОДСТВА В РЕГИОНАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ СОГЛАШЕНИЯХ В КОНТЕКСТЕ МИРОВОЙ ТОРГОВЛИ УСЛУГАМИ

Заблоцкая Р. А.

Доктор экономических наук, профессор кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Глобализация мирохозяйственных связей является одной из главных тенденций современности, она не только влияет на экономическую жизнь, но и имеет глубокие политические и социальные последствия. Глобализация охватывает динамическое развитие мирового рынка услуг, который является неотъемлемым составляющим международных экономических отношений наряду с мировыми рынками капитала, товаров, рабочей силы и интеллектуальной собственности. Формы реализации услуг достаточно разнообразны, а масштабы предоставляемых услуг составляют почти четверть всего мирового экспорта.*

Региональные интеграционные процессы в сфере услуг являются особой формой многостороннего регулирования международной торговли услугами. Благодаря глубокой интеграции на региональном уровне создаются институциональные платформы распространения кооперации на многосторонней основе. Ключевым вопросом институционального регулирования международной торговли услугами является оптимизация соотношения регионализма и глобализма на основе норм и принципов ВТО.

Интенсификация либерализации региональной и многосторонней торговли услугами осуществляется путем трансформации не только базовых экономических отношений между странами, но и институтов регулирования, определяющие матрицы поведения экономических субъектов. Поэтому центральным направлением научных исследований в условиях либерализации и дерегулирования международной торговли услугами становится именно анализ структуры институционального регулирования, ее эволюции, а также комплексная оценка экономических и социальных последствий этого процесса.

Ключевые слова: *мировое хозяйство, международная торговля услугами, региональные торговые соглашения (РТС), движение факторов производства, ВТО, ГАТС, либерализация мировой торговли услугами.*

УДК 336.743:339.74+339.7.012

СВІТОВА ВАЛЮТНА СИСТЕМА У ПОШУКАХ ІНВАРІАНТІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ СТАБІЛЬНОСТІ

Луцишин З. О.

Доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Кравчук Н. Я.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Тернопільського національного економічного університету.

Анотація. *Нинішній розвиток світової системи потребує комплексного переосмислення і постулатів, і механізмів функціонування світової валютної системи. В епоху, коли, сучасна реальність переконливо доводить, що порядок денний економіки виробництва товарів значною мірою вичерпано, формується новий генотип економічного розвитку, підґрунтя нової парадигми подальшого розвитку економіки, ревізуються підходи моделювання економічного розвитку світового господарства як такі, що не можуть сповна врахувати людську складову, політику, поведінку та психологію індивіда (Р. Лукас, Р. Раджан) – власне ноестичність економіки – питання відстоювання геополітичних інтересів та їх фінансової складової, зокрема валютної, виходять на перше місце. Головним об'єктом державного втручання в економічні процеси стає сфера грошових відносин, де кейнсіанську концепцію «керованих грошей» трансформовано у постулат, за яким гроші трактуються як визначальна ланка ринкової системи, а не лише як важливий чинник розвитку економіки. При цьому валютний механізм стає все більш дієвими у реалізації поставленої мети щодо глобальної фінансової стабільності.*

Ключова проблема реформування світової валютної системи полягає не в тому валюта якої країни стане резервною, а в тому, які саме критерії (фундаментальні фактори) використовуватимуться у якості економічного інваріанта своєчасного врегулювання дисбалансів у світовій валютній системі.

Ключові слова: *світова валютна система; глобальна фінансова нестабільність; валютні інваріанти; геофінансова сфера; валютні асиметрії та дисбаланси; геостратегічні вектори; реформування світової валютної системи, світова фінансова архітектура.*

Постановка проблеми. Валютний фактор набув настільки важливого значення і настільки швидко впливає на національні економіки окремих країн і на стан світу в цілому, що його віднесли до рангу стратегічних, поряд з тими проблемами, які можуть суттєво змінити світ чи навіть дезорганізувати всю систему світогосподарських зв'язків. Його роль давно вийшла за рамки обслуговування зовнішньоторгових операцій і процеси, що відбуваються у валютній сфері лише несуттєво залежать від стану міждержавного обміну, формуючись під впливом великої кількості економічних і політичних факторів – як міжнародного так і суто внутрішнього характеру.

Сама валютна сфера набула безпрецедентну силу з точки зору можливості впливати на розвиток міжнародних відносин. Обороти світового валютного ринку зріс у декілька разів. У 1980 році він перевищував обсяг світової торгівлі у 10 разів, на початку 1990-х – в 60 разів. Його денний оборот збільшився з 20-30 млрд. дол. у 1973 р., до 60 млрд. дол.

у 1983 р. і досягнув 1,3 трлн. дол. у 1995р. [1, с. 26, 27], а у 2013 р. близько 4,5 трлн. дол. Чистий обсяг ліквідних банківських кредитних зобов'язань, тобто валова сума банківських депозитів за кордоном за мінусом взаємних повторних депозитів, збільшився з 265 млрд. дол. у 1975 р. до 4,2 трлн. дол. в 1995 р. Обсяг коштів, залучених із світового фінансового ринку за 1992-1995 рр. сукупно склав 6,0 трлн. дол., збільшившись за ці роки з 0,6 трлн. дол. до 1,3 трлн. дол. в рік. Масштаби операцій світового фінансового ринку зараз сягають більше 1,5 трлн. дол. в день.

Мета статті – проаналізувати тенденції функціонування світової валютної системи, виокремити основні віхи її розвитку, роль і значення у продукуванні асиметрій та дисбалансів у геофінансовому просторі та окреслити можливі шляхи реформування світової валютної системи у контексті вибору інваріантів глобальної фінансової стабільності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Основоположні принципи, на базі яких повинна будуватися сучасна валютно-фінансова політика держави, були висунуті і обґрунтовані низкою видатних авторів, таких як: Ф. Маклуб, Дж. Е. Мід, Р. А. Манделл, Дж. М. Флемінг, Р. Дорнбуш, П. де Грауве, Х. Девахтер, Г. Дж. Альмекіндерс, Т. Пароа-Шіоппа, Ф. Саккоманні, Р. В. Кенен та ін.

Останнім часом з'явилася низка публікацій вчених-економістів, у яких зосереджується увага на питаннях реформування сучасної світової валютної системи [2; 3; 4; 5; 6; 7; 8]. Більшість експертів переконані, що саме глобальна фінансова криза, яка охопила весь світ з другої половини 2008 року, діагностувала недоліки діючої світової валютної системи, інваріантом якої є валюта, що одночасно виконує роль і національної і має неофіційний статус міжнародної резервної.

Скептики [9; 10], спираючись на авторитетні джерела, пишуть про підрив довіри світового співтовариства до США і до долара, як резервної валюти через: перманентне пасивне сальдо поточного платіжного балансу, яке щоразу покривається за допомогою «кредитних статей», шляхом ввезення позичкового капіталу з-за кордону; дефіцитну бюджетну політику США, яка веде до збільшення державного боргу країни; і на кінець, через негативно-налаштовану поведінку «решти світу» до егоїстичної політики США [10, с. 25]. Їх опоненти висловлюють далекоглядні й безальтернативні прогнози про те, що сучасний світ базується на доларовому стандарті і, з огляду на геополітичний статус і конкурентні переваги США, він буде базуватися на ньому й надалі. Правда є й більш реалістичні прогнози, згідно яких сучасну світову валютну систему так чи інакше очікує поетапне перетворення, а сьогодні можна вести мову лише про проміжні рішення [7].

Ключовим вектором даного дослідження є систематизація геостратегічних векторів щодо реформування світової валютної системи та аналіз можливих сценаріїв формування її майбутньої архітектури.

Основні результати дослідження. Питання розвитку валютної системи водночас є і простим і складним. На перший погляд – досить просте запитання, і відповідь до болю банальна, академічна – «валютна система пройшла чотири етапи розвитку від 1867 р., – Паризької до 1976 р. – Ямайської конференції», але водночас це й досить складне запитання. На користь неоднозначності свідчить той факт, що минуло уже 150 років монетарних експериментів, а світ так і досі не знає, як організувати глобальну фінансову стабільність.

З розвитком економічних відносин між народами важливого значення набуває функція світових грошей, тобто засобу міжнародних розрахунків, перенесення вартості з однієї країни в іншу, загальної, визнаної у всьому світі матеріалізації багатства. Фактично з появою цієї функції грошей можна датувати становлення і формування світової валютно-фінансової системи – прототипу сучасної. При розширеному тлумаченні початок тієї

епохи відносять до XVIII ст., або ж на крайній випадок, до 1816-1821 рр., коли у Великобританії було відновлено розмін банкнот на золото (після наполеонівських воєн). Однак, в інших потужних країнах срібло ще залишалось основою грошової системи поряд із золотом і навіть самостійно. Юридично перша світова валютна система була оформлена міждержавною угодою на одній, доволі маловідомій конференції у Парижі в 1867 році.

Розпочалася епоха золотого стандарту. Однак, поряд з повним золотим стандартом можливі, й історично існували його варіанти із збереженням лише частини характеристик. Проблема золотих грошей і основаної на них валютної системи, і ми можемо вже спокійно і з впевненістю сказати світової валютної системи, неодноразово ставала предметом жвавих політичних дискусій і наукових суперечок. Так було в 10-х роках XIX ст. в Англії, коли в дискусії брали участь відомі економісти епохи на чолі з Д. Рікардо, в 40-х роках в період суперечок між «банківською» та «грошовою» школами. В США в 90-х роках XIX ст. ця проблема була актуальним питанням політичного життя і займала важливе місце у боротьбі на президентських виборах 1896 року. В 1897 році в Росії за ініціативою міністра фінансів С. Ю. Вітте було проведено грошову реформу і введено повний золотий стандарт, що також було пов'язано із жвавими дискусіями.

Проіснувала така повна, і на перший погляд розвинена система, до 1914 року, однак США зберегли золотий стандарт, а Англія, Франція та інші країни встановили його у врізаних формах після Першої світової війни. Система золотого стандарту мала істотні обмеження, які, в свою чергу, спричинили заміну після Першої світової війни золотого стандарту – золотодевизним. Ні перша, ні друга конференції не дали бажаних результатів, хоча в рішеннях Генуезької конференції було зроблено спробу встановити юридично впорядковане багатостороннє міжнародне фінансове співробітництво на основі золотомонетного (золотодевизного стандарту). Рішення конференцій, особливо Генуезької, тим не менше є величезним кроком на шляху створення основ багатостороннього міжнародного регулювання економічних відносин.

Поступальний розвиток грошей від шкіри і мушель до золота дивним чином поєднується із зворотною тенденцією – від золота до дешевих замінників (ерзаців). Однак, це дивно лише на перший погляд. Здається, що закони грошового обігу з введенням грошей-знаків стають з ніг на голову. Металеві гроші могли бути в обігу тому, що мали вартість, яка визначалася затратами праці на їх виробництво. Гроші-знаки навпаки отримують «вартість» (купівельну спроможність) тому, що перебувають в обігу. У табл. 1 в загальній формі показано еволюцію структури грошового обігу в основних країн за півтора століття.

Таблиця 1.
Структура грошової маси в США, Великобританії і Франції (в %)

	1815	1872	1913	1970	1980
Золото	33	28	10	0	0
Срібло	34	13	3	0	0
Банкноти і розмінна монета	26	32	19	26	25
Поточні рахунки в банках	6	27	68	74	75
Всього	100	100	100	100	100

Розраховано на основі: Triffin R. The Evolution of the International Monetary System: Historical Reappraisal and Future Perspectives Princeton, 1964; International Financial Statistics, 1975, Dec. 1982, Jan.

До Першої світової війни жоден серйозний економіст не міг навіть у думках допустити сумнів щодо добротності золотого стандарту. Він видавався вінцем цивілізації,

вищим економічним досягненням, символом порядку і свободи. Тим самим, можна сказати, що відбулося наближення до створення практично єдиної міжнародної валюти. Майже впродовж півстоліття аж до 1914 р. золото використовувалось для залишкової заборгованості у міжнародних розрахунках і таким чином служило стабілізатором світової валютної системи. Спроби повернутися до такого механізму у міжвоєнний період, коли дестабілізація валютної сфери і міжнародних розрахунків призвела до вибуху протекціонізму і згортання міжнародної торгівлі, виявилися безуспішними.

Лише в 1944 р. вдалося сконструювати новий механізм валютної стабілізації – так звану Бреттон-Вудську систему. Період Бреттон-Вудської системи можна вважати періодом становлення та формування архітектури світової валютно-фінансової системи із притаманними їй інституціями (створення міжнародних фінансових інституцій МВФ, МБРР, а згодом ГАТТ). Протрималася така система лише чверть століття. Сам хід подій в економічному житті країн вимагав заміни Бреттон-Вудсу новою системою функціонування, незважаючи на те, що цей етап дозволив досить м'яко перейти до системи так званих нерозмінних кредитних грошей. Контури такої валютної системи були визначені на нараді представників країн членів МВФ у Кінгстоні на Ямайці в січні 1976 року – період Ямайської валютної конференції. Важливим фактором у розвитку міжнародної валютної системи в 70-х роках ХХ ст. був вимушений перехід від твердих валютних паритетів до плаваючих курсів – постійних і значних коливань, які відбувалися на ринку обмінних співвідношень між валютами.

Віками вважалося, що у сфері золота і валют повинна панувати стабільність. Тепер ненормальність стала нормою, нестійкість – єдиним стійким явищем. Систему було відмінено і на тлі принципової зміни сутності грошей розпочався період нерозмінних кредитних грошей, гнучких валютних курсів. Настала епоха вільного плавання валют і пошуку нових методів стабілізації їх курсів. Ямайську модель міжнародної валютно-фінансової архітектури називають, і справедливо, «несистемною», оскільки в ній практично відсутній дієвий механізм регулювання валютних режимів та чітка система валютних курсів.

Світова валютна система пройшла великий шлях за тисячоліття історії людства, але без сумніву сьогодні в ній відбуваються значні, і раніше немислимі, зміни. Дві головних зміни визначають нові риси світової валютної системи:

а) гроші цілковито відділені тепер від будь-якого матеріального носія;

б) потужні інформаційні та телекомунікаційні технології дозволили об'єднати грошові системи різних країн в єдину глобальну фінансову систему, яка не визнає кордонів.

Розкриваючи вектори реструктуризації світової валютної системи доцільно акцентувати увагу на таких проблемних питаннях:

1) чи можна очікувати найближчим часом дієвих рішень з реформування валютної системи?

2) наскільки обґрунтованими є ідеї щодо повернення до принципів «Бреттон-Вудса II»?

3) як вирішити проблему інваріанту світових грошей? І чи потрібні світові гроші як відокремлена грошова одиниця взагалі?

4) чи можливе реформування світової валютної системи у напрямку її регіоналізації і формування валютних блоків?

5) який режим валютних курсів є більш адекватним у світовій економіці зі значними платіжними дисбалансами? Як вирішити проблему спекулятивного капіталу, пов'язану з валютними флуктуаціями?

Аналіз трансформаційних процесів у світовій економіці та світовій валютній системі в контексті глобального розвитку свідчить про те, що вони відбуваються когерентно у певній логічній послідовності (немов по спіралі – кінцева фаза одного етапу завжди виступала у якості відправної точки для наступного), а основним їх напрямом в еволюційній ретроспективі було перманентне удосконалення логіко-історичної схеми розвитку форм обміну, еволюція вартості з урахуванням інтернаціоналізації економічних відносин й генези грошей як форми прояву інтернаціоналізованої вартості в міжнародному обміні.

Аналізуючи еволюцію світової валютної системи в контексті основних етапів генези грошей, доводиться визнати, що основу подальшої логіки її розвитку формуватиме ідея мультивалютних відносин. Уже зараз, незважаючи на те, що долар США відіграє роль основної валюти міжнародних трансакцій, валютні розрахунки між центральними та транснаціональними банками (Continuous Linked Settlements) здійснюються у сімнадцятих валютах, через банківську установу (CLS International Bank), створену за законодавством США з правом обслуговування міжнародних операцій лише нерезидентів [7]. Кількість цих валют поступово змінюється. Разом з тим помітною є ще одна тенденція. Йдеться про п'ятисторонню «Генеральну угоду про спільний порядок відкриття кредитних ліній у національних валютах БРІКС», підписану на саміті країн БРІКС 29 березня 2012 року в Делі. Ці події розкривають потенціал «нових гравітаційних центрів» і засвідчують перехід до принципів мультивалютності у розвитку гео економічного простору. Відповідно, світова валютна система має реструктуризуватися шляхом вдосконалення механізмів існуючої Ямайської системи, що базується на принципах мультивалютних відносин.

Відкритим залишається не менш важливе питання – чи потрібні в умовах мультивалютних відносин світові гроші, як відокремлена грошова одиниця? Останнім часом, у контексті реформування світової валютної системи і врегулювання проблеми глобальних дисбалансів у світовій економіці, висловлюються офіційні позиції (зокрема, Росії та Китаю) щодо «створення наднаціональної резервної валюти», емісія якої має здійснюватися міжнародними фінансовими інститутами. У ролі наднаціональної («суперрезервної») валюти може виступати СПЗ – «спеціальні права запозичення», як розрахункова одиниця в рамках МВФ. Але для цього при формуванні курсу СПЗ необхідно відмовитися від домінуючої ролі долара США, який складає 41,9% в кошику валют, на основі яких формується курс СПЗ і загалом диверсифікувати кошик валют. Проте ця пропозиція не відповідає існуючим реаліям, оскільки резервною може бути лише та валюта, яка задіяна в реальних трансакціях і виконує функцію платіжного інструментарію.

Відповідно, щоб умовно-розрахункова одиниця МВФ – СПЗ запрацювала як інваріант світової валютної системи і «наднаціональна» («суперрезервна») валюта, потрібна, щонайменше, її трансформація із вузькоспеціалізованого засобу розрахунку між урядами і міжнародними організаціями у «широко використовуваний інструмент платежів у міжнародній торгівлі і фінансових трансакціях» [10], а загалом – глибока інституційна реформа світової валютної системи на принципах «міжнародної справедливості й толерантності», «демонтажу політичного та економічного гегемонізму».

Відкритою залишається проблема світових грошей в умовах мультивалютних відносин. Передусім зазначимо, що після «дефолту» американського долара в 1971 році, дефакто вже майже 30 років не існує офіційно визнаних світових грошей. У сучасній світовій валютній системі функцію «світових грошей» (у розумінні статусу резервної) може взяти на себе будь-яка національна грошова одиниця – все залежить від довіри до неї і її стабільності. Поки що в світі домінують чотири валюти, що репрезентують «старі гравітаційні центри» і мають неофіційний статус інваріанту резервних: долар США, євро,

меншою мірою англійський фунт стерлінгів і японська єна. Саме на базі цих чотирьох валют формується курс СПЗ; у них здійснюється більше 80% розрахунків у міжнародній торгівлі, номінується близько 95% офіційних резервів і світових фінансових активів (рис. 1).

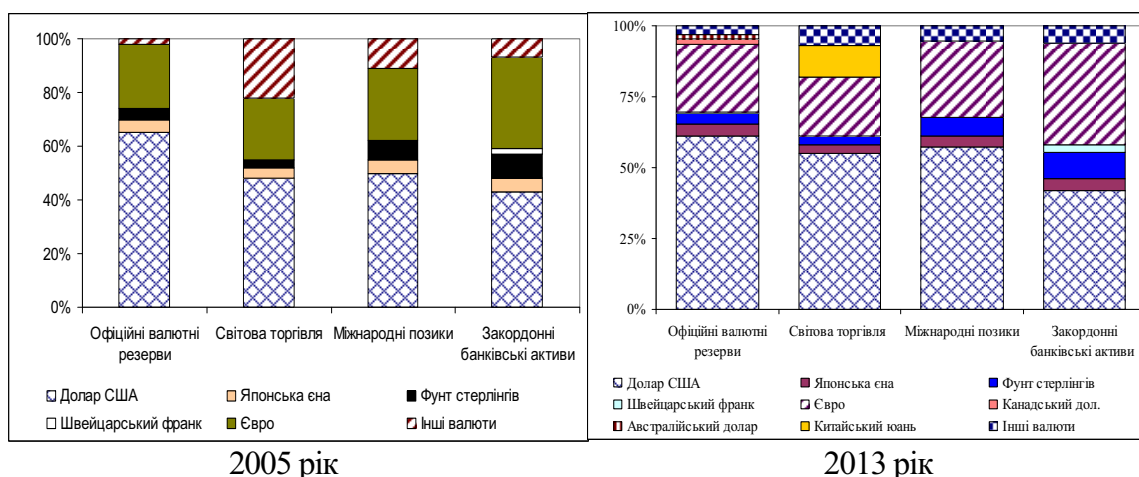


Рис. 1. Частка національних валют у світовій торгівлі, офіційних резервах, міжнародних запозиченнях і закордонних банківських активах.

Джерело: 2005 рік за [11, с. 16]; 2013 рік – розраховано автором.

Асиметричне глобальне лідерство у валютній сфері – один із ключових факторів збереження геоекономічних і геополітичних позицій «старих гравітаційних центрів» у глобальному економічному і фінансовому просторі, що дозволяє їм замикати на собі основні глобальні потоки капіталу. Так, зокрема, США упродовж уже багатьох років активно використовують статус долара як ключової резервної валюти для фінансування хронічного дефіциту свого платіжного балансу, розміщуючи серед іноземних інвесторів доларові боргові зобов'язання. У такий спосіб постійно зростаючий зовнішній борг США, створює значні загрози для глобальної фінансової стабільності, а надто для стабільності економік тих держав, які широко застосовують доллар як для обслуговування зовнішньоекономічних операцій, так і у внутрішніх фінансових трансакціях. Таким чином, американські борги – це проблема не тільки США, а й усіх суб'єктів геоекономічного простору, що ще більшою мірою актуалізує питання формування поліцентричної світової валютної системи.

Проблема демонтажу політичного та економічного гегемонізму у сфері валютних відносин, реформування інституційної архітектури геофінансового простору на принципах паритетності й справедливості – ключова тенденція XXI століття. У цьому контексті динамічне зростання національних економік «нових гравітаційних центрів» глобального і регіонального масштабу створює передумови для розширення їхньої присутності у геофінансовому просторі – збільшення питомої частки у світових фінансових активах і обсягах імпорту інвестицій. Проте поки що роль «нових гравітаційних центрів» у світовій валютній системі залишається незначною. Як правило, інтернаціоналізація валют «нових гравітаційних центрів» стримується багатьма факторами і, зокрема: валютними обмеженнями; недостатнім рівнем розвитку їх внутрішніх фінансових ринків (в т. ч. валютних); високим рівнем інфляції, які в сукупності підривають довіру до національної валюти як у резидентів, так і в нерезидентів. Хоча треба зазначити, що останнім часом у більшості країн ці бар'єри значною мірою послаблені, а це створює передумови для активнішого просування їх валют до статусу резервних.

Для отримання статусу резервної валюти, країна, що емітує цю валюту має відповідати за (Ф. Бергстеном) п'яти критеріям (інваріантам), що характеризують її економічний потенціал: розмір та структура економіки; масштаби зовнішньої торгівлі і стан платіжного балансу; ємність внутрішнього фінансового ринку капіталів і стан міжнародної ліквідності; внутрішня стабільність валюти (цінова стабільність); форми застосування валютного контролю. За даними критеріями найбільший потенціал у перетворенні на нову резервну валюту, здатну успішно конкурувати з існуючими, має китайський юань. Про це свідчать такі аргументи:

- по-перше, масштабність економіки Китаю;
- по-друге, масштабні зовнішньоторговельні зв'язки країни;
- по-третє, сильний платіжний баланс і висока курсова стабільність юаня;
- по-четверте, відносно низький рівень інфляції, що забезпечує стійку купівельну спроможність юаня;
- по-п'яте, достатньо високий рівень ємності внутрішнього фінансового ринку; пошосте, накопичені найбільші у світі міжнародні резерви¹.

Водночас варто звернути увагу на основні форми застосування валютного контролю, що стримують становлення юаня як світової резервної валюти і міжнародної розрахункової одиниці: обмежена конвертованість юаня; жорстке регулювання конверсійних операцій з юанем. Таким чином, валютні обмеження дозволяють підтримувати курс юаня на необхідному рівні й забезпечувати стабільне функціонування внутрішнього валютно-фінансового ринку, але разом з тим, створюють перешкоди на шляху становлення юаня як світової резервної валюти. Щоправда, останнім часом органи влади Китаю вдаються до поступових кроків щодо інтернаціоналізації юаня і, зокрема: починаючи з 2004 року дозволено проводити з юанем окремі операції поточного і капітального характеру на території Гонконгу; застосовуються також заходи щодо активного залучення юаня в обслуговування прикордонної торгівлі з Росією та Японією; важливим кроком до становлення юаня як міжнародної розрахункової одиниці стало підписання Народним банком Китаю угоди про валютний своп з центральними банками окремих країн (в т. ч. Аргентини, Білорусі, Індонезії, Малайзії, Республіки Корея, Гонконгу), які передбачають обмін юаня на національні валюти контрагентів із проведенням через встановлений час зворотних конверсійних операцій.

Серед інших «нових гравітаційних центрів» глобального масштабу, національні валюти яких можуть у перспективі претендувати на міжнародне визнання експерти називають Індію з її динамічною економікою (4 місце за реальним ВВП і має достатньо розвинутий фінансовий сектор) та Бразилію (9 місце за обсягом ВВП). Останнім часом багато аналітиків і експертів у контексті вибору інваріантів глобальної фінансової стабільності акцентують увагу на неминучій регіоналізації світової валютної системи. На перший погляд такого роду перетворення найбільшою мірою відповідають логічній послідовності й загальним принципам гетерогенізації глобально-центричної економіки на сучасному етапі глобального розвитку: від послаблення домінуючої ролі долара США – через поступове зміцнення регіональних валют і створення кошика резервних валют на базі євро, юаня та інших – до створення єдиної світової резервної валюти нового типу, не прив'язаної до будь-якої національної валюти.

У цьому контексті країни з «нових гравітаційних центрів» розглядають можливі вектори зміцнення своїх позицій у гео економічному просторі і світовій валютній системі

¹ Обсяг яких лише за 2009 рік збільшився на 23,3% і до початку 2010 року перевищив 2,4 трлн. дол. США; за 2012 рік міжнародні резерви зросли ще на 37,5%, досягнувши позначки у 3,3 трлн. дол. США.

через створення ними наднаціональних валют у рамках міждержавних об'єднань регіонального чи іншого характеру. Сучасна глобальна криза лише підсилила помітний інтерес у світі до ідеї запровадження колективних валют². Фундаментальне протиріччя світової валютної системи полягає у намаганні зберегти ієрархічну цілісність світової економіки на основі глобального лідерства і системної підпорядкованості усіх держав резервному центру за умов руйнування вертикально-ієрархічних і лінійно детермінованих систем. Також має місце загострення протиріч між новими і старими гравітаційними центрами щодо зміцнення позицій нових гравітаційних центрів у гео економічному просторі і світовій валютній системі. Це протиріччя стало визначальною детермінантою продукування асиметрій і дисбалансів не лише у світовій валютній системі, а й у гео економічному просторі загалом

Разом з тим, проблема вибору режиму валютного курсу залишається предметом перманентного дискурсу серед економістів і політичних діячів. І це природно, адже кожен із альтернативних режимів має свої сильні та слабкі риси. Причому як апологети гнучких курсів, так і прихильники фіксованих курсів мають свої вагомі аргументи «за» і «проти», які важко або зовсім неможливо довести чи спростувати. Так, скажімо, валютні спекуляції можуть відіграти як стабілізуючу, так і деструктивну роль; фіксовані курси валют можуть сприяти стабільній міжнародній торгівлі, але так само впливають і плаваючі курси, підтримуючи конкурентоспроможність країни на міжнародному рівні. Щодо економічної політики, то вона може бути більш або менш стабільною саме за режиму фіксованого валютного курсу. Проте можливість здійснення незалежної монетарної політики гарантує саме режим плаваючих валютних курсів.

Підсумовуючи вищезазначене, можемо виділити щонайменше п'ять альтернативних варіантів реформування світової валютної системи, що останнім часом активно дискутуються у наукових колах:

по-перше, повернення до золотовалютного стандарту;

по-друге, формування мультивалютних відносин з одночасним створенням єдиної світової резервної валюти – свого роду інваріанту, у якості якого найчастіше розглядають СПЗ;

по-третє, регіоналізація світової валютної системи, яка базуватиметься на регіональних валютах і регіональних емісійних центрах;

по-четверте, перехід до мультивалютної системи на основі великої кількості резервних валют;

по-п'яте, тимчасове збереження моновалютної системи на базі долара США.

Усі ці зміни мають не стільки інституційний, скільки концептуальний характер, який визначає загальні підходи до валютної політики. Жодна із зазначених тенденцій, взята окремо, не зможе привести до кардинального оздоровлення валютної сфери. Незважаючи

² Найактивніше така ініціатива набула розвитку в Перській затоці, де чотири країни – Саудівська Аравія, Бахрейн, Кувейт і Катар, – які входять у Раду співробітництва арабських держав Перської затоки, навесні 2009 року підписали угоду про єдину валюту. Питання валютної інтеграції неодноразово піднімалися в країнах Південно-Східної Азії в рамках регіонального блоку АСЕАН, а також в Латинській Америці. Зокрема, в квітні 2009 року країнами – учасницями Боліваріанської ініціативи (ALBA), що об'єднує Венесуелу, Кубу, Болівію та інші держави Центральної і Південної Америки, було прийнято рішення про введення з 2010 року умовної одиниці для взаєморозрахунків – «сукре». Спочатку вона мала б обертатися у формі віртуальної валюти, а в майбутньому – стати повноцінною валютою. Окрім цього, наміри про створення в майбутньому єдиної валюти були задекларовані в травні 2009 року в ході саміту Південноамериканського союзу націй (УНАСУР) – найбільшої групи латиноамериканських країн, що об'єднує країни МЕРКОСУР, Чилі, Гаяну і Суринам.

на розширення кола сурогатних світових грошей, що використовуються у вигляді національних резервних валют у поєднанні з вдосконаленням адаптивних механізмів міжкраїнних платіжно-розрахункових взаємовідносин поки що ще дозволяє міжнародній валютній системі, хоч і не безпроблемно, виконувати свої основні функції.

Висновки. Підсумовуючи проведений комплексний аналіз, констатуємо – глобальна макроекономічна стабільність базується на стабільності світової валютної сфери, її системності, а не коливній рівновазі. Ключова проблема реформування світової валютної системи полягає не в тому валюта якої країни стане резервною, а в тому, які саме критерії (фундаментальні фактори) використовуватимуться у якості економічного інваріанта своєчасного врегулювання дисбалансів у світовій валютній системі. Допоки такого інваріанту не існує, а глобальним лідером посткризового світу залишаються США, то пропозиції щодо створення нової резервної валюти, яка могла б стати альтернативою американському долару, мають виключно теоретичне значення.

Список використаної літератури

1. Портной М. А. Тенденции развития мирового рынка капиталов и адаптационные возможности России // США: Экономика, политика, идеология, 1997. – № 1. – С. 20-32.
2. Вожжов А. Про причини створення регіональних резервних валют і зміни у світовій валютній системі / А. П. Вожжов // Фінанси України. – 2009. – № 3. – С. 56-65.
3. Красавина Л. Тенденции и перспективы реформы мировой валютной системы / Л. Н. Красавина // Век глобализации. – 2011. – № 1 (7). – С. 29-43. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [http://www.intelros.ru/pdf/Week%20globalizastii/2011_1\(7\)/029-043.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/Week%20globalizastii/2011_1(7)/029-043.pdf).
4. Піфаретті Н. Реорганізація міжнародної валютної системи: уроки з Плану Кейнса / Надя Ф. Піфаретті // Банки та банківські системи країн світу, том 4. – № 1, 2009. – С. 46-54.
5. Смыслов Д. Доллар на рубеже веков / Д. В. Смыслов // Мировая экономика и международные отношения. – 2005. – № 6. – С. 14-21.
6. Шаров О. Глобалізація валютної системи / Олександр Шаров // Журнал європейської економіки. – Том 6 (№ 4). – Грудень 2007. – С. 432-454.
7. Шаров О. Глобалізація валютної системи / Олександр Шаров // Журнал європейської економіки. – Том 7 (№1). – 2008. – С. 76-93.
8. Швайка М. А. До питання про шляхи подолання світової фінансової кризи, запровадження світової резервної валюти і організації для управління нею міжнародного банку / М. А. Швайка // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 1. – С. 192-200.
9. Барсегян А. Г. Перспективы реформирования мировой валютной системы / А. Г. Барсегян // Ученые записки Таврического национального университета имени В. И. Вернадского. Серия «Экономика и управление». Том 24 (63). – 2011. – № 1. – С. 20-27.
10. Габайдулин П., Соколова Ю. Анализ проектов реформирования мировой валютной системы / П. Г. Габайдулин, Ю. О. Соколова // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2009. – № 3. – С. 25-30.
11. Петров М., Плисецкий Д. Трансформация глобальных финансов / Максим Петров, Дмитрий Плисецкий // Мировая экономика и международные отношения. – 2010. – № 7. – С. 3-22.
12. Total reserves (includes gold, current US\$). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD>.

13. Kravchuk N. Geostrategische Divergenzmatrix der globalen Entwicklung / N. Kravchuk // Die Welt in Theorie und Praxis. – Berlin, 2013. – Oktober-Dezember. – S. 34-51.

THE WORLD MONETARY SYSTEM IN SEARCH OF INVARIANTS GLOBAL FINANCIAL STABILITY

Lutsyshyn Z. O.

Doctor of Sciences (ec.), Professor Department of World Economy and International Economic Relations Institute of International Relations Kyiv National Taras Shevchenko University.

Kravchuk N. Ya.

PhD in Economics, associated professor, PhD student of the Department of International Finance at Ternopil National Economic University.

Abstract. *The current development of world-system requires a comprehensive rethinking of the principles and mechanisms of functioning of the world monetary system. In an era when modern reality proves that the agenda of the economy production of goods has largely been exhausted, a new genotype of economic development based on a new paradigm of economic development, the approaches of modelling the economic development of the world economy are being recognised as such that may not fully take into account the human element, policy, behaviour, and psychology of the individual (R. Lucas, R. Radian) – actually nooeconomy is a matter of upholding geopolitical interests and their financial component, in particular foreign exchange, all that becomes of primary significance. The main object of state intervention in economic processes becomes a sphere of monetary relations, where the Keynesian concept of «managed money» is transformed into a postulate, in which money is treated not only as an important factor of economic development but as the most important component of the market system. This exchange mechanism is becoming more effective in the implementation of the objectives for global financial stability.*

The key problem of reforming the world monetary system is not the currency that will be the backup of the country, but what criteria (fundamental factors) will be used as an economic invariant timely settlement of imbalances in the world currency system.

Key words: *world monetary system; global financial instability; currency invariants; geo-financial sphere; monetary asymmetries and imbalances; geostrategic vectors; reforming the world monetary system, the international financial architecture.*

Referances

1. Portnoi M.A. Tendentsii razvitiia mirovogo rynka kapitalov I adaptatsionnye vozmozhnosti Rossii // SShA: Ekonomika, politika, ideologiya, 1997. – № 1. – С. 20-32.
2. Vozhzhov A. Pro prychny stvorennia regionalnykh valut i zminy u svitoviy valutniy systemi / A. P. Vozhzhov // Finansy Ukrainy. – 2009. – № 3. – С. 56-65.
3. Krasavina L. Tendentsii i perspektivy reform mirovoy valutnoy sistemy / L. N. Krasavina // Vek globalizatsii. – 2011. – № 1 (7). – С. 29-43. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: [http://www.intelros.ru/pdf/Veck%20globalizatsii/2011_1\(7\)/029-043.pdf](http://www.intelros.ru/pdf/Veck%20globalizatsii/2011_1(7)/029-043.pdf).
4. Pifaretty N. Reorganizatsia mizhnarodnoi valutnoi systemy: uroky z Planu Keinsa / Nadia F. Pifaretty // Banky ta bankivski systemy krain svitu, tom 4. – № 1, 2009. – С. 46-54.
5. Smyslov D. Dollar na rubezhe vekov / D. V. Smyslov // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnie otnoshenia. – 2005. – № 6. – С. 14-21.
6. Sharov O. Globalizatsia valutnoi systemy / Oleksandr Sharov // Zhurnal yevropeyskoi ekonomiky. – Tom 6 (№ 4). – 2007. – С. 432-454.
7. Sharov O. Globalizatsia valutnoi systemy / Oleksandr Sharov // Zhurnal yevropeyskoi ekonomiky. – Tom 7 (№1). – 2008. – С. 76-93.
8. Shvayka M. A. Do pytannia pro shliakhy podolannia svitivoi finansovoi kryzy, zaprovadzhennia svitivoi rezervnoi valuty i organizatsii dlia upravlinnia neu mizhnarodnogo banku / M. A. Shvayka // Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy. – 2011. – № 1. – С. 192-200.

9. Barsegian A. G. Perspektivy reformirovaniya mirivoy valutnoy / A. G. Barsegian // Uchenye zapiski Tavricheskogo national'nogo universiteta imeni V. I. Vernadskogo. Seria «Ekonomika i upravlenie». Tom 24 (63). – 2011. – № 1. – С. 20-27.
10. Gabaidulin P., Sokolova Y. Analiz proektov reformirovaniya mirivoy valutnoy sistemy / P. G. Gabaidulin, Y. O. Sokolova // Vestnik Omskogo universiteta. Seria «Ekonomika». – 2009. – № 3. – С. 25-30.
11. Petrov M., Plysetskiy D. Transformatsiya global'nykh finansov / Maksim Petrov, Dmitriy Plysetskiy // Mirovaya ekonomika i mezhdunarodnie otnoshenia. – 2010. – № 7. – С. 3-22.
12. Total reserves (includes gold, current US\$). [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://data.worldbank.org/indicator/FI.RES.TOTL.CD>
13. Kravchuk N. Geostrategische Divergenzmatrix der globalen Entwicklung / N. Kravchuk // Die Welt in Theorie und Praxis. – Berlin, 2013. – Oktober-Dezember. – S. 34-51.

МИРОВАЯ ВАЛЮТНАЯ СИСТЕМА В ПОИСКАХ ИНВАРИАНТ ГЛОБАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СТАБИЛЬНОСТИ

Луцишин З. О.

Доктор экономических наук, профессор кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Кравчук Н. Я.

Кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры международных финансов Тернопольского национального экономического университета.

Аннотация. *Нынешнее развитие миросистемы требует комплексного переосмысления постулатов, механизмов функционирования мировой валютной системы. В эпоху, когда, современная реальность убедительно доводит, что потенциал экономики производства товаров изрядно исчерпан, формируется новый генотип экономического развития, фундамент новой парадигмы дальнейшего развития экономики, поддаются ревизии подходы моделирования экономического развития мирового хозяйства как такие, что не могут полностью учитывать человеческий фактор, политику, поведение и психологию индивида (Р. Лукас, Р. Раджан) – именно ноостичность экономики - вопрос защиты геополитических интересов и их финансовой составляющей, особенно валютной, выходят на первое место. Главным объектом государственного вмешательства в экономические процессы стала сфера денежных отношений, где кейнсианская концепция «управляемых денег» трансформировалась в постулат, согласно которому деньги это определяющее звено рыночной системы, а не только важный фактор развития экономики. При этом, валютный механизм является более действенным в реализации поставленной цели по отношению к глобальной финансовой стабильности.*

Ключевая проблема реформирования мировой валютной системы не в том, валюта какой страны станет резервной, а в том, какие именно критерии (фундаментальные факторы) будут использоваться в качестве экономического инварианта своевременного урегулирования дисбалансов мировой валютной системы.

Ключевые слова: *мировая валютная система; глобальная финансовая нестабильность; валютные инварианты; геофинансовая сфера; валютные асимметрии и дисбалансы; геостратегические векторы; реформирование мировой валютной системы, мировая финансовая архитектура.*

УДК 330.111 : 330.34.014

ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНО-СТРУКТУРОВАНОЇ ПАРАДИГМИ МЕНЕДЖМЕНТУ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ТА ЗАСТОСУВАННЯ ЇЇ ЕЛЕМЕНТІВ В РЕАЛІЯХ УКРАЇНСЬКОЇ ЕКОНОМІКИ

Якубовський В. В.

Доктор технічних наук, професор кафедри міжнародного бізнесу Інституту міжнародних відносин Київського національного університету ім. Тараса Шевченка.

***Анотація.** Проаналізований сучасний стан формування парадигми сталого розвитку та запроваджена узагальнена математична модель її опису з урахуванням основних складових, ступені їх впливовості та взаємозв'язку. Продемонстрована необхідність ешелонованого формування та розгляду моделі сталого розвитку, який охоплює на єдиній платформі глобальний, регіональний, національний, місцевий та корпоративний рівні суспільної ієрархії.*

На прикладі передбачених Кіотським Протоколом проектів спільного впровадження продемонстрована ефективність запроваджених інституційних механізмів зниження антропогенного впливу на екологічну складову сталого розвитку. Ефективність впровадження відповідних проектів може бути оцінена за результатами проведення їхньої детермінації, валідації та верифікації. На основі виконаних з цього напрямку робіт надана узагальнена інформація щодо найбільш вузьких місць, які виявляються при розробки та впровадженні різноманітних проектів спрямованих на запобігання негативних процесів зміни клімату.

Ключові слова: сталий розвиток, довкілля, соціальний розвиток, економічне зростання, зміна клімату, Кіотський Протокол, парникові газі, детермінація, верифікація.

Постановка проблеми. Сучасний етап еволюційного розвитку все з більшою значеністю виділяє найбільш суттєві загальносвітові виклики сталого розвитку, які все тісніше пов'язуються з екологічною деградацією навколишнього середовища та виснаженням природних ресурсів. При цьому стає все більш зрозумілим, що негативні процеси екологічного напрямку, які спостерігаються, мають безпосередній вплив на соціально-економічний розвиток не тільки окремих країн, а і суспільства в цілому.

Сама поява концепції сталого розвитку в її узагальненому вигляді, який був задекларований в доповіді комісії ООН по навколишньому середовищу і розвитку «Наше спільне майбутнє» в 1987 р., була багато в чому обумовлена розумінням необхідності забезпечення збалансованого розвитку суспільства з урахуванням екологічних, економічних та соціальних складових [1]. Тільки на основі реалізації принципу збалансованості цих глобальних компонент суспільного розвитку можлива реалізація головної мети концепції сталого розвитку, яка полягає в забезпеченні потреб сучасності без надмірної шкоди для потреб майбутніх поколінь.

Останні десятиліття висвітлили найбільш суттєві екологічні виклики, з якими міжнародна спільнота стикається на сучасному етапі. В найбільш виразному вигляді їх основний перелік був зафіксований на 3-й конференції міністрів екології європейських країн, яка відбулась в 1995 р. в Софії. В прийнятій на конференції резолюції в якості ключових

з них виділено п'ять головних викликів: зміна клімату, руйнування стратосферного озону, зростання концентрації тропосферного озону, втрата біологічного розмаїття та техногенні аварії з важкими екологічними наслідками [2].

Вже на наступній 4-й такій конференції, яка відбулась в липні 1998 року в м. Охрус, Данія, та отримала загальну назву «Довкілля для Європи», було підкреслено, що зміна клімату стає «найбільш серйозною глобальною екологічною загрозою для сталого розвитку, здоров'я населення та майбутнього процвітання в світі» [3]. У підтвердженні цього в оцінках глобальних ризиків, які щорічно підсумовуються Всесвітнім Економічним Форумом, ризик, пов'язаний зі зміною клімату, незмінно займає одне з провідних місць [4].

Першу офіційну заяву щодо загрози глобальної зміни клімату було зроблено Всесвітньою Кліматичною Організацією (ВКО) в 1976 році. Науково обґрунтовані докази антропогенного та техногенного чинників, як головних причин наростаючих змін клімату, були надані міжнародній спільноті на 1-й Всесвітній Конференції по Клімату, яка відбулась в 1979 р. в Женеві. Одним з підсумків цієї конференції стало створення Міжурядової Групи Експертів з Зміни Клімату (МГЕЗК), яка стала найбільш авторитетним міжнародним науково-технічним органом з питань кліматичних змін.

Видана в 2007 р. 4-та доповідь МГЕЗК, систематизувала дані щодо змін клімату за останню більш як 150-річну історію спостережень та на підставі їхньої обробки надійшла головного висновку про підвищення приземної температури в діапазоні 0,6-1,0° С в залежності від регіону земної кулі [5]. Остання 5-та доповідь МГЕЗК, яка вийшла в 2013 р., підтвердила ці загальні висновки та посилила їх головне спрямування на те, що подальше посилення концентрації парникових газів призведе до подальшого більш загрозового рівня потепління та інших деградуючих змін у всіх компонентах кліматичної системи [6].

Стурбованість міжнародної спільноти негативними процесами зміни клімату, які мають тенденцію до прискорювання, поступово зростає, підтвердженням чого стало проведення останні десятиліття низки загальносвітових конгресів, форумів, конференцій, семінарів та інших масштабних подій присвячених даної проблематики. В першу чергу до них відносяться конференція ООН 1992 р. по довкіллю і розвитку, яка була проведена в Ріо-де-Жанейро, Бразилія, та отримала красномовну назву «Саміт планеті Земля», а також наступні за нею світові конференції Ріо+5, Ріо+10 та Ріо+20 [7-10].

Рішення, прийняті на цих міжнародних форумах, націлені, з одного боку, на формування загальної концепції, основних напрямків діяльності, їх принципів та відповідних міжнародних інституційних структур, а з іншого, на підставі запровадження регулюючих механізмів та добровільно прийнятих зобов'язань, визначають регіональні та національні орієнтири щодо впровадження запобіжних заходів зміни клімату.

Завдяки прийнятим заходам, головним чином в рамках зобов'язань та механізмів Рамочної Конвенції ООН зі зміни клімату [11], а також регуляторних та добровільних схем зниження викидів парникових газів [12], вдалося деякою мірою пригальмувати негативну динаміку процесів цих процесів.

Поряд з наочними успіхами в зниженні антропогенного впливу на клімат, які було досягнуто в останні десятиліття, все більш очевидним є їх недостатність для суттєвого запобігання екологічних перешкод сталого розвитку. Резолюція Генеральної Асамблеї ООН, підсумовуючи результати Конференції ООН зі сталого розвитку Ріо +20, зокрема, підкреслює, що наявний прогрес за два десятиліття минулих з Всесвітнього Саміту 1992 року, тим не менш, не забезпечує реалізацію прийнятої стратегії сталого розвитку перш за все в її екологічній складовій [13]. Подібний же висновок відносно негативних змін клімату було зроблено в підсумковій доповіді Європейської Екологічної Агенції «Довкілля

для Європи – 2010» [14]. Все це вказує на необхідність подальшого переосмислення та удосконалення загальної моделі сталого розвитку з урахуванням останніх тенденцій та формування на цій основі пропозицій щодо стратегії, механізмів та інструментів її реалізації.

Мета статті – проведення аналізу окремих елементів концепції сталого розвитку та її загальної моделі, обґрунтування математичного підходу до опису цієї моделі і розгляд пов'язаних зі зміною клімату питань сучасного стану впровадження елементів даної концепції в умовах української економіки.

Основні результати дослідження. В своїй основі зародження концепції сталого розвитку, яке відноситься до початку 70-х років минулого століття, полягає в спробі пошуку компромісу між потребами в подальшому глобальному економічному зростанні та соціальному розвитку і обмеженістю наявних природних ресурсів необхідних для цього. Базові концептуальні основи глобальної моделі сталого розвитку були закладені в процесі роботи, сформованої в 1983 р. Всесвітньої Комісії ООН з Довкілля та Розвитку, яку очолила прем'єр-міністр Норвегії Гро Харлем Брундланд. Вони лягли в основу загального звіту цієї комісії, який отримав назву «Наше спільне майбутнє» та був опублікований в 1987 році.

Протягом останніх десятиліть загальна модель сталого розвитку постійно розвивалась та вдосконалювалась. Але ключовою ідеєю незмінно залишалась збалансованість трьох основних сфер: економічної, екологічної та соціальної.

При цьому поетапно трансформувалось і графічне зображення базової моделі сталого розвитку. Якщо на початковому етапі вона зображувалась у вигляді стовпчастої схеми (рис. 1а), то в подальшому спостерігався перехід до більш виразної схеми концентричних кругів (рис. 1б), в якій вже враховується фактор взаємодії основних складових цієї моделі [15].

Взаємодія та взаємовплив окремих складових концепції сталого розвитку є однією з характерних особливостей, яка повинна бути врахована в загальній моделі сталого розвитку. Ця особливість є досить очевидною, оскільки соціум являє собою продукт загальної природи. В свою чергу економіка з'явилась і розвивається всередині того ж соціуму та виступає однією з його матеріальних сфер, яка базується на прийнятих механізмах та правилах обміну товарів та послуг.

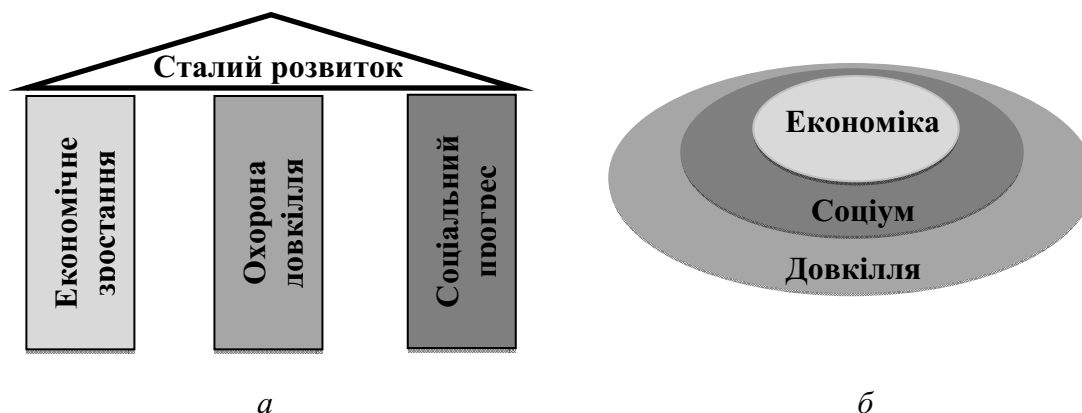


Рис. 1. Схеми моделі сталого розвитку у вигляді стовпчастої діаграми (а) та концентричних кругів (б).

В якості одного з практичних підтверджень тісного взаємозв'язку основних складових сталого розвитку можуть виступати узагальнені результати оцінки впливу зміни клі-

мату на глобальну економіку, які були наведені в підготовленому в 2006 р. на замовлення уряду Великої Британії звіті спеціально створеної комісії під керівництвом Ніколаса Стерна [16]. Отримані комісією результати свідчать, що в залежності від сценарію розвитку подій діапазон зниження питомого світового валового продукту до кінця нашого століття може досягти щонайменше 3-5% з подальшою ескалацією цього процесу (рис. 2). В будь-якому випадку найголовнішим є підтвердження прямого взаємозв'язку чинників зміни клімату з глобальною економікою.

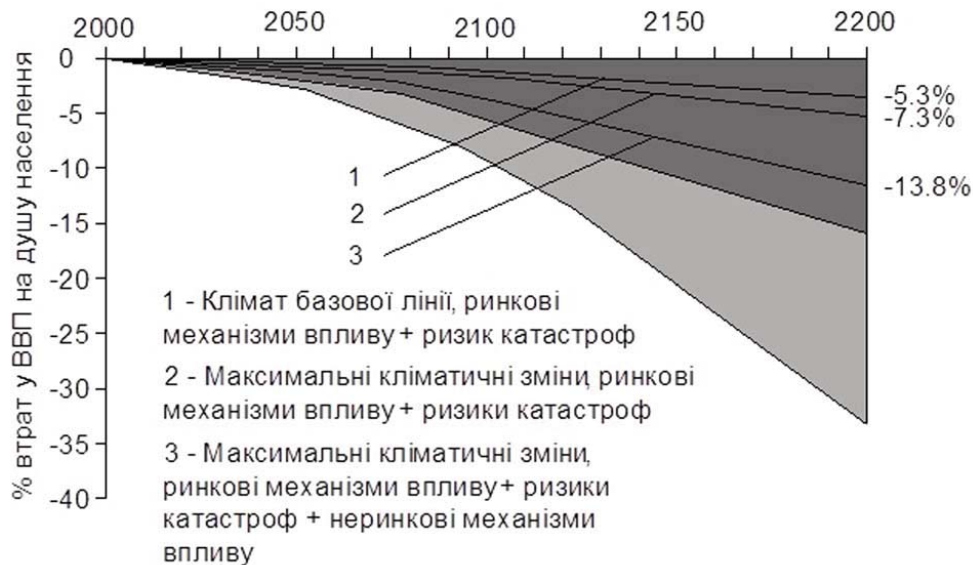


Рис. 2. Вплив змін клімату на глобальну економіку для різних сценаріїв розвитку [16].

Більш чітке відображення взаємозв'язку загальної моделі сталого розвитку надає схема 3-х кіл, які перехрещуються (рис. 3). При цьому повне дотримання принципу сталого розвитку забезпечується тільки усередині перехрестя всіх кіл, які відповідають екологічній, соціальній та економічній складовим.

Значущість окремих складових може бути описана розміром відповідного кола, тоді як ступені взаємовпливу складових має відповідати рівень їхнього перехрещення. Важливим моментом є також часова динаміка основних складових сталого розвитку, яка може бути відображена відповідною зміною розміру та зміщенням положення зображених на рис. 3 кіл.

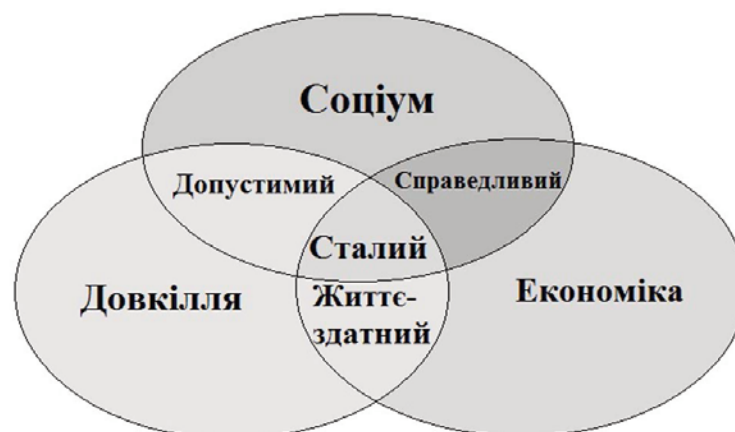


Рис. 3. Схема моделі сталого розвитку в формі перехресних кіл [15].

Така картина є досить зрозумілою, оскільки під впливом природних та антропогенних чинників стан довкілля безперервно змінюється. Теж саме трапляється і з економічною і соціальною компонентами сталого розвитку. Це призводить до відповідних змін обрису та розмірів зони перехрестя на рис. 3, яка описує загальний стан рівня сталого розвитку.

Одна з основних проблем полягає в кількісній оцінці рівня сталого розвитку. Кожна з основних складових даної моделі сталого розвитку має описуватись сукупністю найбільш презентативних критеріїв, які достатньо повно характеризують відповідну сферу. Сам вибір цих критеріїв не є легким завданням. На сьогодні в економічній сфері в якості інтегрованих показників найчастіше використовують об'єм валового продукту на душу населення, рівень дебіторських або кредиторських зобов'язань, загальний рівень оподаткування та ін.

Більш складною є ситуація в двох інших сферах, оскільки вони включають широку гаму різноманітних за своїм характером та менш формалізованих за описом галузей. Так, для відображення соціальної сфери використовують середній очікуваний вік населення, середню кількість років навчання, рівень середньої та вищої освіти, гендерний стан, загальний рівень бідності, рівень персональної безпеки та деякі інші.

Зі свого боку екологічна складова сталого розвитку може бути представленою в моделі сталого розвитку такими параметрами як: викиди парникових газів на душу населення, рівень використання викопних джерел енергії, загальний рівень виснаження природного капіталу, частота природних епідемій і катастроф та ін.

Ситуація ускладнюється ще тією обставиною, що параметри, які характеризують окремі фактори всередині кожної з сфер, також є взаємозв'язаними, що завдає додаткових труднощів при формуванні кількісної моделі сталого розвитку.

Виходячи з загальної концепції сталого розвитку, її основні складові можуть бути надані в якості функцій відповідних параметрів:

- для екологічної компоненти – $Ecol(x_i, t)$, $i = 1, \dots, i$;
- для соціальної компоненти – $Soc(y_j, t)$, $j = 1, \dots, j$; (1)
- для економічної компоненти – $Econ(z_k, t)$, $k = 1, \dots, k$,

де x_i , y_j , z_k – параметри, котрі характеризують відповідну складову моделі сталого розвитку. Ці параметри мають бути також доповнені змінною t , яка відображає залежність кожної з функцій від часу.

Спираючись на наведене, в загальному вигляді рівень сталого розвитку Sus може бути описаний функцією:

$$Sus = Sus[Ecol(x_i, t), Soc(y_j, t), Econ(z_k, t)]. \quad (2)$$

Загальна формула (2) може служити тільки для опису існуючого рівня сталого розвитку в наданий момент часу t . Критерій забезпечення сталого розвитку має виглядати як не зменшення функції Sus з часом. Тому маємо записати його в наступному вигляді:

$$d(Sus)/dt \geq 0 \quad (3)$$

Формула (3) є ключовою, оскільки вона відображає головний принцип всієї концепції, який полягає в не зниженні існуючого рівня сталого розвитку.

Одну з основних труднощів кількісного опису моделі сталого розвитку на основі загального виразу (2) складає суттєво різний характер параметрів x_i, y_j, z_k , якими описують окремі компоненти цієї моделі. Тому в співвідношенні (2) ці параметри мають бути надані в нормованому вигляді.

В практичному плані таке нормування найчастіше робиться шляхом введення системи індексування [17]. Такий підхід взагалі спрощує проведення кількісних оцінок складних співвідношень, які містять досить різні за характером параметри. Найбільш відомим з існуючих індексів, який має близький до концепції сталого розвитку комплексний характер, є Індекс Розвитку Суспільства Організації Об'єднаних Націй [18].

Зазвичай значущість окремих факторів в основаних на індексуванні підходах визначається шляхом введення коефіцієнтів ваги, які встановлюються на підставі наявних кількісних даних, експертних оцінок та консенсусу [17].

Найбільш зручною формою рівняння (2), яка застосовується найчастіше в подібних випадках, є алгебраїчна. На підставі цього вираз (3) розгортається як:

$$d(\text{Sus})/dt = \{d[\text{Ecol}(x_i, t)]/dt + d[\text{Soc}(y_j, t)]/dt + d[\text{Econ}(z_k, t)]/dt\} \geq 0, \quad (4)$$

де похідні $d[\text{Ecol}(x_i, t)]/dt, d[\text{Soc}(y_j, t)]/dt, d[\text{Econ}(z_k, t)]/dt$

характеризують зміну рівня відповідних основних складових сталого розвитку в часі.

Головний зміст рівняння (4) полягає в тому, що динаміка змін в рівні сталого розвитку визначається алгебраїчною сумою змін його основних складових. Отриманий вираз (4) значно спрощує оцінку часової динаміки інтегрального критерію рівня сталого розвитку. При цьому в випадку зображення залежностей (1) також в алгебраїчній формі, рівняння (4) розгортається далі у вигляді суми похідних окремих параметрів, які характеризують відповідну головну складову.

Як вже вказувалось, значущість окремих параметрів та їх складових в цілому має визначатись коефіцієнтами ваги. По такому ж принципу може бути врахований взаємозв'язок між окремими параметрами та головними компонентами моделі в цілому. В першу чергу це стосується екологічної складової, вага якої у визначенні рівня сталого розвитку є досить суттєвої. З іншого боку можливості розвитку екосистеми є обмеженими. При цьому антропогенний вплив на довкілля призводить до його деградації, що може описуватись в рівнянні (4) у вигляді похідної $d[\text{Ecol}(x_i, t)]/dt$ зі знаком мінус:

$$d[\text{Ecol}(x_i, t)]/dt \leq 0. \quad (5)$$

Наведена ситуація ще раз підкреслює важливість обґрунтованого прийняття значень коефіцієнтів ваги як для окремих параметрів, так і для основних складових моделі сталого розвитку в формі (2), (3). Звідси в узагальненому вигляді вираз (4) отримуємо як:

$$d(\text{Sus})/dt = \{W_{ec}d[\text{Ecol}(x_i, t)]/dt + W_s d[\text{Soc}(y_j, t)]/dt + W_{en}d[\text{Econ}(z_k, t)]/dt\} \geq 0, \quad (6)$$

де W_{ec}, W_s, W_{en} являють собою узагальнені вагові коефіцієнти для відповідних базових складових моделі сталого розвитку. При цьому сама модель описується співвідношенням (6).

Досить важливою є та обставина, що співвідношення (6) однаковою мірою може бути застосованим для оцінки ступені сталого розвитку для різних рівнів суспільства. Справа

в тому, що сама концепція сталого розвитку може бути застосованою для рівнів, серед яких виділяють перш за все: глобальний, регіональний, національний, місцевий і корпоративний або рівень підприємств чи організацій. З урахуванням особливостей та специфічних характеристик кожного з рівнів, включаючи відповідні вагові коефіцієнти, описана модель може бути застосованою для кожного з них.

Наявність декількох рівнів має бути врахованою при формуванні глобальної моделі сталого розвитку. Від цього багато в чому залежить ефективність впровадження принципів сталого розвитку взагалі. Справа в тому, що всі ці рівні тісно пов'язані між собою. Найбільш характерно це для екологічної складової моделі сталого розвитку, оскільки якими би масштабними зміни в екосистемі не були, вони формуються і проявляються локально, охоплюючи послідовно всі рівні або ешелони. Наприклад, антропогенний вплив на клімат, який є основним фактором глобального потепління, формується сукупним викидом парникових газів від діяльності окремих підприємств. Наявність декількох рівнів в моделі сталого розвитку може бути надана схемою рис. 4.

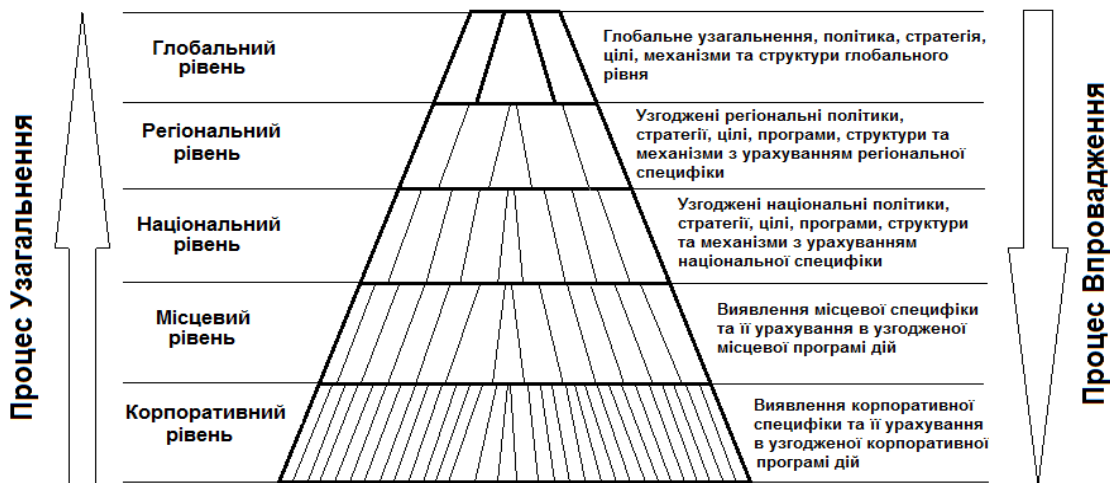


Рис. 4. Багаторівнева схема глобальної моделі сталого розвитку.

Основне призначення найвищого глобального рівня полягає в узагальненні всієї інформації щодо основних компонент та елементів сталого розвитку та формуванні на цій основі загальної стратегії, політики, основних цілей, механізмів та відповідних структур для реалізації всієї концепції. Головна місія цього найвищого рівня сьогодні виконується Організацією Об'єднаних Націй та її спеціалізованими Комісіями.

Наступні регіональний та національний рівні мають бути орієнтовані на врахування їхніх особливостей та специфіки в формуванні політик, стратегій, цілей, програм, механізмів та інституціональних структур відповідного рівня. Найбільш характерним прикладом діяльності на цих рівнях є Європейський Союз та передові за станом загального розвитку країни Заходу.

Аналогічно цьому на місцевому та корпоративному рівнях має бути врахована специфіка відповідного рівня при формуванні програми конкретних заходів забезпечення концепції сталого розвитку.

Головним принципом ефективності реалізації концепції сталого розвитку є забезпечення узгодженості дій на всіх ієрархічних рівнях. Така узгодженість має поширюватись не тільки горизонтально в межах того чи іншого рівня впровадження, але і вертикально, що забезпечує охоплення всіх без винятку суспільних ешелонів. Необхідність реалізації

цього принципу є просто життєво необхідним для самої концепції сталого розвитку, оскільки, з одного боку, формування глобальної політики і стратегії має спиратись на накопиченні і узагальненні інформації, яка отримується на всіх більш низьких щаблях ієрархічної схеми рис. 4. З іншого, реалізація сформульованої загальної політики та стратегії здійснюється пронизуючи всі нижні рівні і доходючи до практичних заходів на місцевому та корпоративному рівнях.

Характерним прикладом успішної реалізації даного принципу може слугувати Рамкова Конвенція ООН зі Зміни Клімату, прийнята на Саміті «Планета Земля» в 1992 р. в Ріо-де-Жанейро [19]. Прийнятий на основі консенсусу, даний міжнародний договір являє собою першу екологічно спрямовану угоду такого рівня, яка охоплює переважну більшість країн світу. За станом на початок 2014 р. 196 країн світу ратифікували цю Конвенцію.

За своїм значенням та змістом Конвенція являє собою політичний документ, підписавши та ратифікувавши який країни підтверджують свої намагання протидіяти негативним процесам зміни клімату. Він не включає конкретних зобов'язань відповідних країн щодо скорочення емісії викидів парникових газів та не описує механізмів реалізації таких зобов'язань. Цьому присвячений прийнятий п'ять років тому Кіотський Протокол до цієї Конвенції, в якому вже зафіксовані кількісні зобов'язання промислово розвинутих країн щодо зменшення викидів парникових газів [20].

Одну з характерних особливостей Рамкової Конвенції ООН зі зміни клімату та Кіотського Протоколу до неї являє собою охоплення всіх основних рівнів моделі, яка зображена на рис.4. Розроблена та прийнята на загальносвітовому рівні, вона включає не тільки регіональний та національний рівні, а і розповсюджується на місцевий та корпоративний ешелони. Останнє забезпечується передбаченими Кіотським Протоколом ринковими механізмами протидії зміні клімату, в основі яких лежить принцип розробки та реалізації природоохоронних проектів, спрямованих на скорочення викидів парникових газів. Такі проекти мають виконуватись на місцевому рівні безпосередньо на підприємствах та в організаціях.

Знаходячись в географічному центрі Європи, Україна не може бути віднесена до країн зі значним прогресом в впровадженні моделі сталого розвитку. За рівнем згаданого вище Індексу Розвитку Суспільства ООН країна посідає лише 83 місце серед 185 країн світу, для яких цей індекс був розрахований за підсумками 2013 р. [18]. Загальний висновок відносно реалізації концепції сталого розвитку на державному рівні полягає в констатації його початкового стану [21].

Найбільш вдалою для України стала участь в передбачених Кіотським Протоколом гнучких механізмах скорочення викидів парникових газів. За кількістю передбачених одним з таких механізмів так званих проектів спільного впровадження вона впевнено займає перше місце з часткою біля 40% серед країн, в яких такі проекти можуть виконуватись (рис. 5). Досить велику кількість проектів спільного впровадження здійснено також в Росії, за якою з суттєвим відставанням слідують інші Східноєвропейські країни з перехідною економікою.

Враховуючи масштабність кількості проектів спільного впровадження суттєвий інтерес викликає накопичений досвід їх підготовки та реалізації. Найзручніше такий аналіз провести на основі результатів експертизи проектів, яка проводиться в процесі детермінації або валідації відповідних проектів та їх наступної верифікації.

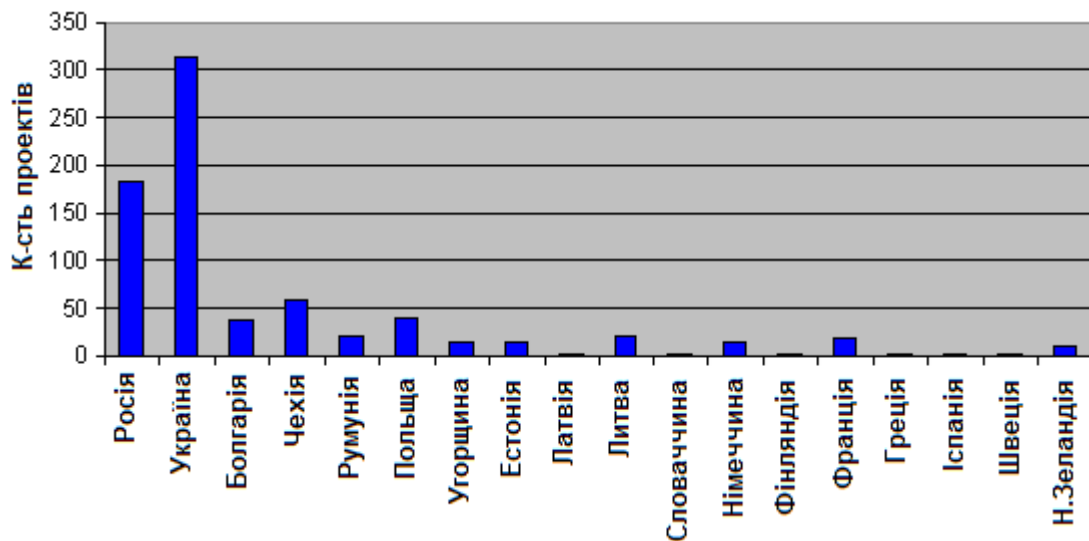


Рис. 5. Розподіл по країнах за кількістю проектів спільного впровадження за станом на 01. 01. 2013 р.
Джерело: UNEP RISO Centre.

При проведенні таких експертиз проектів Кіотського Протоколу невідповідності, які встановлюються, оформлюються в вигляді запитів на роз'яснення (ЗР), запитів на корегувальні дії (ЗКД) або запитів на подальші дії (ЗПД).

Зміст кожного виду запитів відображено в їх назві. Якщо запити на роз'яснення орієнтовані лише на надання тільки додаткової інформації, то корегуючі дії вимагають проведення додаткових робіт. В свою чергу запити на подальші дії передбачають отримання підтверджуючої інформації на наступних стадіях проекту.

На підставі проведених робіт по детермінації/валідації і верифікації 55 проектів, які були виконані головним чином в Україні, а також в Росії, Казахстані і Молдові в таблиці наданий загальний аналіз кількості запитів вищезгаданих видів. Роботи по відповідній експертизі проектів Кіотського Протоколу виконувались в рамках діяльності міжнародних технічних інспекційних організацій ТЮФ Рейнланд, Бюро Верітас і ТЮФ Норд, які акредитовані на право проведення таких робіт виконавчими органами Рамкової Конвенції ООН з зміни клімату.

Загальна кількість запитів всіх видів досягає в середньому 47,6 для детермінації і 20,7 для верифікації, тобто більш ніж в 2 рази менше. Скоріше за все досвід розробників проектів, які вони накопичують на стадії детермінації чинить позитивний вплив протягом наступних стадій верифікації проектів. В цілому, судячи з середніх оцінок, кількість запитів є досить значною.

Таблиця 1.

Кількість запитів різних видів по результатах експертизи проектів Кіотського Протоколу

Запити	Кількість ЗР	Кількість ЗКД	Кількість ЗПД
Детермінація			
Середнє на проект	13,50	33,30	1,10
Діапазон	1-28	0-4	10-118
Верифікація			
Середнє на проект	4,60	16,00	0,10
Діапазон	1-11	8-28	0-2

Порівняння різних видів запитів за їх кількістю свідчить про значні переваги запитів на корегувальні дії в співвідношенні з двома іншими більш «м'якими» видами запитів.

Оскільки найбільшу значущість для проектів має початкова стадія їх експертизи, якою є детермінація, аналіз розподілу зауважень по ключових її елементах доцільно провести саме для неї. Як демонструє рис. 6 основна частина зауважень сконцентрована на трьох ключових елементах проектів: загальному опису проектів, визначенні базової лінії, включаючи обґрунтування дотримання принципу додатковості, і розробки плану моніторингу.

Інші елементи проектної документації на стадії детермінації проекту особливих труднощів у розробників не викликають.

При цьому на стадії верифікації проектів основні складнощі зустрічаються в таких елементах як відповідність плану моніторингу проекту, наявність ефективної системи менеджменту якості і повнота ступені впровадження проекту.

Отримані результати визначають відповідні орієнтири у відношенні найбільш «проблемних» елементів, які потребують особливої уваги в процесі розробки і обґрунтування проектів Кіотського Протоколу. В цілому накопичений досвід розробки і реалізації проектів спільного впровадження підтвердили життєздатність передбачених Рамочною Конвенцією ООН зі Зміни Клімату гнучких механізмів Кіотського Протоколу та їх ефективність в скороченні викидів парникових газів.

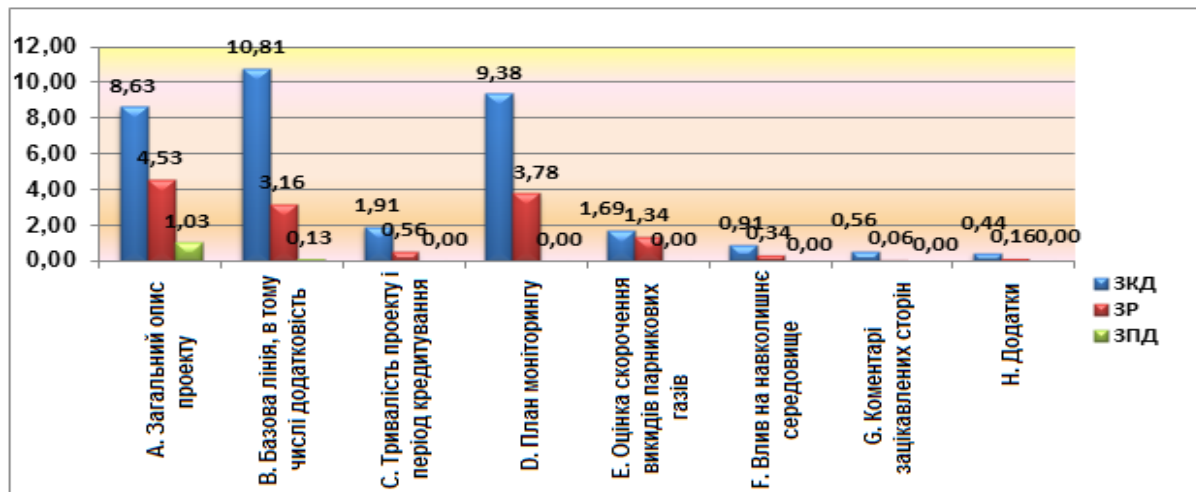


Рис. 6. Розподіл запитів по окремих елементах детермінації проектів Кіотського Протоколу.

Суттєвим імпульсом в подальшій активізації та консолідації зусиль в напрямку впровадження концепції сталого розвитку має стати підписання Угоди про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [22]. В цьому масштабному документі, який носить програмний характер, викладені основні зобов'язання, що стоять перед державою на європейському шляху. Вони багато в чому сконцентровані на основних складових сталого розвитку, які в інтегрованому вигляді поєднують екологію, суспільство та економіку.

Висновки. З моменту появи концепції сталого розвитку в 70-х роках минулого століття її подальша розробка головним чином полягала в деталізації окремих складових. Запропонований в загальному вигляді математичний опис моделі сталого розвитку дозволяє провести представлення цієї концепції в формалізованому вигляді з урахуванням окремих складових, їх вагомості та взаємодії.

Реалізація концепції сталого розвитку в сучасних умовах української економіки знаходиться на початковому рівні. Найбільших успіхів досягнуто в рамках робіт по реалізації проектів Кіотського протоколу орієнтованих на зменшення антропогенного впливу на довкілля. Підписання Угоди про асоціацію з Європейським Союзом має стати необхідним стимулом для більш активної діяльності на шляху переходу до принципів сталого розвитку.

Список використаної літератури

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future / United Nations, UNED. – 1987. – 347 p.
2. Declaration by the Ministers of Environment of the Region of the United Nations Economic Commission for Europe (UNECE). – 25 October, 1995, Sofia, Bulgaria, – 11 p.
3. Declaration by the Ministers of the Environment of the Region of the United Nations Economic Commission for Europe (UN/ECE) / Fourth Ministerial Conference «Environment for Europe, Aarhus, Denmark», 23-25 June 1998. – 24 p.
4. World Economic Forum (WEC), 2010. Global Risks Report 2010 / WEF, Geneva, 2014. – 54 p.
5. Изменение климата, 2007: Физическая научная основа. – Межправительственная группа экспертов по изменению климата. Ред. С. Соломон, Ч. Чин, М. Мэннинг. – 164 с.
6. Climate Change 2013: The Physical Science Basis. Summary for Policy Makers / IPCC Secretariat, WG1 AR5, 2013. – 28 p.
7. United Nations Conference on Environment and Development [Електронний ресурс] / UNCED, UN Secretariat, Rio de Janeiro – June 1992. – Режим доступу: <http://www.un.org/esa/earthsummit/ga92.rep.html>.
8. United Nations Conference on Environment and Development [Електронний ресурс] / UNCED, UN Secretariat, New York – June 1997. – Режим доступу: <http://www.un.org/earthsummit/ga97.html>.
9. United Nations Conference on Environment and Development [Електронний ресурс] / UNCED, UN Secretariat, Johannesburg. – 2002. – Режим доступу: <http://www.un.org/jsummit.html>.
10. United Nations Conference on Sustainable Development [Електронний ресурс] / UN Secretariat, Rio de Janeiro. – 2012. – Режим доступу: <http://www.unccd2012.org/about.html>.
11. The United Nations Framework Convention on Climate Change [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.unfccc.int/essentials_background/items/1533/php.
12. Федоров Ю. В., Аверченков А. А. Национальные системы выбросов парниковых газов. – М. : ЗАО «НОПППУ», 2011. – 40 с.
13. UN General Assembly Resolution A/RES/66/288, July 2012. – 49 p.
14. EEA, 2010. The European Environment – State and Outlook 2010: synthesis. European Environment Agency, Copenhagen, 2010. – 228 p.
15. Adams W.M. The Future of Sustainability: Re-thinking Environment and Development in the XXI-st Century / Report of the IUCN Renowned Thinkers Meeting, Gland, Switzerland, January 2006. – 18 p.
16. Stern N. The Economics of Climate Change – The Stern Review, 2006. – 712 p.
17. Boulanger P.M. Sustainable Development Indicators: a Scientific Challenge, a Democratic Issue / S.A.P.I.E.N.S, 2008, No. 1(1). – 26 p.
18. United Nations Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience / UNDP, 2014. – 220 p.
19. The United Nations Framework Conventions on Climate Change [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unfccc.int/essential_background/items/1353.php.
20. The United Nations Framework Convention on Climate Change [Електронний ресурс] / Kyoto Protocol / UNFCCC. – 1995. – Режим доступу: http://www.unfccc.int/kyoto_protocol/items/3145/php.

21. Національна парадигма сталого розвитку України / За заг. ред. акад. НАН України, д. т. н., проф., засл. діяча науки і техніки України Б. Є. Патона. – К. : Державна установа «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України», 2012. – 72 с.
22. Угода про Асоціацію між Україною, з однієї сторони, та європейським союзом, європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344.

FORMATION OF GLOBALLY STRUCTURED PARADIGM OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT NOWADAYS CHALLENGES MANAGEMENT AND ITS ELEMENTS IMPLEMENTATION IN UKRAINIAN ECONOMY REALITIES

Yakubovsky V. V.

Doctor of Science, Professor of international business of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *Current status of sustainability paradigm formation is analyzed, generalized mathematical model of its description is proposed which reflects main components, degree of their influence and interrelations. Necessity of multi-layers formation and consideration of sustainability model that covers within common platform global, regional, national local and corporate levels is demonstrated.*

Based on provided by Kyoto Protocol joint implementation projects demonstrated is efficiency of institutional mechanisms of anthropogenic impact decrease in relations to ecological component of sustainable development. Efficiency of respective projects implementation could be evaluated using results of their determination, validation and verification. Based on activities performed in this direction generalized information related to most problematic elements which are revealing during development and implementation of different projects oriented to decrease negative impact of climate change.

Key words: *sustainable development, environment, social component, economy development, climate change, Kyoto Protocol, greenhouse gases, determination, verification.*

Referances

1. Report of the World Commission on Environment and Development: Our Common Future / United Nations, UNED, 1987. – 347 p.
2. Declaration by the Ministers of Environment of the Region of the United Nations Economic Commission for Europe (UNECE), 25 October, 1995, Sofia, Bulgaria, – 11 p.
3. Declaration by the Ministers of the Environment of the Region of the United Nations Economic Commission for Europe (UN/ECE) / Fourth Ministerial Conference «Environment for Europe, Arhus, Denmark», 23-25 June 1998. – 24 p.
4. World Economic Forum (WEC), 2010. Global Risks Report 2010./WEF, Geneva, 2014. – 54 p.
5. Izmneniye klimata, 2007: Fizicheskaya nauchnaya osnova. – Mezhpriavitelstvennaya gruppa ekspertov po izmneniyu klimata. Red. S. Solomon, Ch. Chin, M. Menning – 164 s.
6. Climate Change 2013: The Physical Science Basis. Summary for Policy Makers/IPPC Secretariat, WG1 AR5, 2013. – 28 p.
7. United Nations Conference on Environment and Development [Electronic resource] / UNCED, UN Secretariat, Rio de Janeiro. – June 1992. – Rezhym dostupu: <http://www.un.org/esa/earthsummit/ga92.rep.html>.
8. United Nations Conference on Environment and Development [Electronic resource] / UNCED, UN Secretariat, New York, June 1997. – Rezhym dostupu: <http://www.un.org/earthsummit/ga97.html>.
9. United Nations Conference on Environment and Development [Electronic resource] / UNCED, UN Secretariat, Johannesburg, – 2002. – Rezhym dostupu: <http://www.un.org/jsummit.html>.

10. United Nations Conference on Sustainable Development [Electronic resource] / UN Secretariat, Rio de Janeiro – 2012. – Rezhym dostupu: <http://www.uncd2012.org/about.html>.
11. The United Nations Framework Convention on Climate Change [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.unfccc.int/essentials_background/items/1533/php.
12. Federov Yu. V., Averchenkov A. A. Natsionalnyye sistemy vybrosov parnikovyykh gazov. – M.: ZAO «NOPPPU», 2011. – 40 s.
13. UN General Assembly Resolution A/RES/66/288, July 2012. – 49 p.
14. EEA, 2010. The European Environment – State and Outlook 2010: synthesis. European Environment Agency, Copenhagen, 2010. – 228 p.
15. Adams W.M. The Future of Sustainability: Re-thinking Environment and Development in the XXI-st Century / Report of the IUCN Renowned Thinkers Meeting, Gland, Switzerland, January 2006. – 18 p.
16. Stern N. The Economics of Climate Change – The Stern Review, 2006. – 712 p.
17. Boulanger P.M. Sustainable Development Indicators: a Scientific Challenge, a Democratic Issue. / S.A.P.I.E.N.S., 2008, No. 1 (1). – 26 p.
18. United Nations Human Development Report 2014. Sustaining Human Progress: Reducing Vulnerabilities and Building Resilience / UNDP, 2014. – 220 p.
19. The United Nations Framework Conventions on Climate Change [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: http://www.unfccc.int/essential_background/items/1353.php.
20. The United Nations Framework Convention on Climate Change [Electronic resource] / Kyoto Protocol / UNFCCC. – 1995. – Rezhym dostupu: http://www.unfccc.int/kyoto_protocol/items/3145/php.
21. Natsionalna paradygma staloho rozvytku Ukrainy / Za zag.akad. NAN Ukrainy, d. t. n., prof. Zasl. Diyacha nauky I tehniky Ukrainy B. Ye. Patona. – K. : Derzhavna ustanova «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannya ta staloho rozvytku NAN Ukrainy», 2012. – 72 s.
22. Uhoda pro Asotsiatsiyu mizh Ukrainoyu, z odniyeiy stotrony, ta evropeiskym soiuzom, yevropeiskym spivtovaryystvom z atomnoyi enerhii I yihnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoyi storony [Electronic resource]. – Regym dostutpu: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id=246581344.

ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНО-СТРУКТУРИРОВАННОЙ ПАРАДИГМЫ МЕНЕДЖМЕНТА СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ И ПРИМЕНЕНИЕ ЕЕ ЭЛЕМЕНТОВ В РЕАЛИЯХ УКРАИНСКОЙ ЭКОНОМИКИ

Якубовский В. В.

Доктор технических наук, профессор кафедры международного бизнеса Института международных отношений Киевского национального университета им. Тараса Шевченко.

Аннотация. Проанализировано современное состояние формирования парадигмы устойчивого развития, предложена обобщенная математическая модель ее описания с учетом основных компонент, степени их влияния и взаимосвязи. Продемонстрирована необходимость эшелонированного формирования и рассмотрения модели устойчивого развития, который охватывает не единой платформе глобальный, региональный, национальный, местный и корпоративный уровень.

На примере предусмотренных Киотским Протоколом проектов совместного осуществления продемонстрирована эффективность реализуемых институциональных механизмов снижения антропогенного влияния на экологическую компоненту устойчивого развития. Эффективность реализации соответствующих проектов может оцениваться по результатам проведения их детерминации, валидации и верификации. На основе выполненных работ данного направления приведена обобщенная информация относительно наиболее узких мест, которые выявляются при разработке и внедрении разнообразных проектов, ориентированных на предупреждение негативных процессов изменения климата.

Ключевые слова: устойчивое развитие, окружающая среда, социальное развитие, экономический рост, изменение климата, Киотский Протокол, парниковые газы, детерминация, верификация.

УДК 339.944+338.46(477)

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ІНФРАСТРУКТУРНИХ ОБ'ЄКТІВ В УКРАЇНІ

Румянцев А. П.

Доктор економічних наук, професор кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інститут міжнародних відносин Київський національний університет імені Тараса Шевченка.

Яремович П. П.

Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри «Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності» Київський економічний інститут менеджменту.

Анотація. *В умовах формування глобальної економіки інтернаціоналізація сфери послуг набуває пріоритетного значення, що передусім знаходить свій прояв в інтенсивному розвитку світового ринку послуг, диверсифікації його складових. Одним із важливих, динамічно зростаючих напрямів, що входять до його структури, є розвиток міжнародних інфраструктурних об'єктів, головною ланкою яких є міжнародні господарські логістичні комплекси, роль яких постійно зростає. Це пов'язано з підвищенням їхнього впливу на розвиток міжнародних господарських зв'язків, пошвавлення економічного стану країн та окремих регіонів, процесами розвитку, інтеграції світових транспортно-логістичних систем, вдосконалення механізмів управління об'єктів комерційної діяльності. У зв'язку із зазначеним посилюється науковий інтерес до дослідження розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів і в нашій країні.*

Національні транспортні коридори, у смузі яких розміщуються комунікації вітчизняної транспортної мережі, стикаються із міжнародними транспортними коридорами європейської та азійської транспортних мереж. Світова економічна криза, наслідки якої ще будуть довго відчувати економіки усіх країн, неухильно стимулює вдосконалення технології вантажних перевезень, пов'язаної з концентрацією транспортних потоків та зростанням вантажоперевезень по інтермодальних транспортних коридорах, які повинні стати основою єдиної глобальної транспортно-логістичної мережі XXI століття.

В умовах ринкового конкурентного середовища, дерегулювання та децентралізації економіки вирішення проблеми забезпечення координації та взаємодії в роботі різних видів транспорту, розвитку змішаних перевезень вантажів по міжнародних транспортних коридорах (МТК) при комплексному транспортно-експедиційному обслуговуванні вантажів, актуальним є застосування принципово нових підходів, в основу яких необхідно закласти принципи логістики й логістичного менеджменту, пріоритетність формування та розвитку інтегрованих логістичних транспортно-розподільних систем (ЛТРС) на регіональному, міжрегіональному та транснаціональному рівнях. Тому, для України першочередовим є геополітичне і соціально-економічне значення набуває створення єдиної системи міжнародних інфраструктурних об'єктів, здатної забезпечити надійні економічні зв'язки між усіма регіонами нашої країни.

Ключові слова: міжнародні інфраструктурні об'єкти, міжнародні господарські логістичні комплекси, розвиток, будівництво.

Постановка проблеми. Сьогодні актуальною проблемою є пошук ефективних механізмів розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів в нашій країні. Поряд з цим від-

сутність єдиної державної стратегії розвитку таких об'єктів, надмірне втручання державних органів влади у процеси видачі дозвільної документації для будівництва МГЛК знижують ефективність реагування на потреби часу, стримують надходження іноземних інвестицій у транспортно-логістичну галузь України.

Мета статті – визначення концептуальних підходів розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів в Україні в умовах глобалізації, аналіз передумов та механізму їх розвитку в нашій країні, обґрунтування пріоритетних напрямів реалізації цих процесів у вітчизняній економіці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Сьогодні питання формування та функціонування міжнародних інфраструктурних об'єктів ще не повною мірою досліджені. Зокрема, в економічній літературі недостатньо аналізуються проблеми системного розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів України в умовах глобалізації. До них можна зарахувати і питання розробки механізмів розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів, окремі аспекти організаційно-економічного забезпечення їх функціонування, роль вартісних важелів у підвищенні кон'юнктури ринку міжнародних транспортно-логістичних, девелоперських послуг, формування системи механізму реалізації розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів в Україні. Узагальнюючи праці провідних учених, можна зробити висновок, що, незважаючи на наявність ґрунтовних наукових праць з наведених питань, проблеми розробки механізмів розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів в нашій країні потребують проведення додаткових досліджень.

Основні результати дослідження. Розвиток міжнародних інфраструктурних об'єктів є важливим чинником соціально-економічного зростання України. Їх функціонування забезпечить єдність економічного простору країни, вдосконалення міжрегіональних і міжнародних транспортно-економічних зв'язків, раціоналізацію розміщення продуктивних сил, підвищення ефективності використання природних ресурсів і соціально-економічного потенціалу країни, розвиток підприємництва і розширення міжнародної співпраці, входження України у світову економіку як рівноправного партнера. Розвиток міжнародних інфраструктурних об'єктів передбачає подальшу їх інтеграцію, через вітчизняну мережу міжнародних транспортних коридорів, у світову транспортно-логістичну систему.

Цьому повинно сприяти геоекономічне положення нашої країни, територією якої завжди проходили торгові шляхи, які завжди мали трансконтинентальний характер. Саме в ті часи, коли вони, проходячи по території України, інтенсивно працювали, наша країна розвивалась і набувала високого економічного розвитку, часто випереджаючи інші країни.

Необхідно визначити, що сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України достатньо низький. Це добре помітно на прикладі вертикальної складової «великого хреста», якою є історична транспортна артерія Дніпро, яка зараз майже завмерла. Горизонтальна складова «великого хреста» йде із Європи через Україну та Росію, у східному напрямку до Японії, Китаю та країн Південно-Східної Азії, які мають великі темпи економічного зростання.

Сьогодні першочерговим геополітичним і соціально-економічним значенням для України, на нашу думку, має стати завершення формування єдиної транспортно-логістичної системи, здатної забезпечити надійні транспортно-економічні зв'язки між усіма регіонами країни, приток працездатного населення й інвестицій, підйом економіки і збільшення валового національного продукту, розвиток транзитного потенціалу, підвищення рівня життя та добробуту населення країни. В умовах глобалізації, інтеграція транспортно-логістичних систем окремих держав у світову, сприяє інтенсивному процесу розвитку МГЛК, що забезпечує прискорене пересування великих вантажопотоків між різними країнами і континентами через мережу МТК. У 1996 році Концепцією створення в Україні

міжнародних транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи запропоновано створити 46 логістичних комплексів і спеціалізувати їх по трьох категоріях: 9 прикордонних, 16 сухопутних і 21 водний [2]. Доцільність створення в Україні мережі МГЛК, з визначенням зони обслуговування кожного опорного вузла, обумовлена сучасними тенденціями розвитку міжнародних транспортних коридорів.

Одним з основних напрямів сучасної європейської транспортної політики є перехід до транспортно-термінальних систем вантажних перевезень, що дозволяють удосконалювати організацію перевезень, забезпечувати комплексне обслуговування споживачів транспортних послуг, створювати умови для розвитку комбінованого транспорту, знижувати екологічне навантаження на навколишнє середовище. Таким чином, до ключових завдань, що формують стратегію розвитку транспортно-логістичної системи України та входження її до міжнародних транспортних коридорів, можна віднести, по-перше, доведення механізмів переміщення вантажів та пасажирів по сухопутних транспортних мережах, до європейських стандартів. По-друге, вдосконалення механізмів обробки вантажопотоків, які рухаються по МТК, для чого необхідно розбудувати сучасну мережу міжнародних господарських логістичних комплексів регіонального рівня. По-третє, зниження часу виконання контролю та наглядових функцій до рівня, який відповідає мінімуму втрат прибутку транспортом та вантажовласниками.

Високий рівень монополізму в економіці України, необхідність протекціоністської політики і захисту вітчизняних товаровиробників, торгових, транспортних і експедиторських фірм-посередників, проведення єдиної фінансової, тарифної, податкової, митної політики, завдання ліцензування та сертифікації логістичних фірм вимагають державного регулювання як на федеральному, так і на місцевому, муніципальному рівнях. При цьому, створені макрологістичні системи, завжди будуть важливим засобом реалізації міжнародних, федеральних і регіональних цільових програм. Резюмуючи вищевикладені передумови, вочевидь можна зауважити, що висока ресурсна та енергетична незалежність нашої країни, потужний науково-технічний потенціал, наявність геополітичних переваг в системі міжнародних господарських зв'язків можуть і повинні бути більш ефективно використані, у тому числі за рахунок формування макрологістичних систем різних типів і моделей.

Розвиток транспортно-логістичної системи країни повинен сприяти основному пріоритетному напрямку розвитку України – курсу на євроінтеграцію. Складовою частиною даного питання є співпраця уряду України із міжнародними транспортно-логістичними компаніями, та участь у світових проектах розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів, а курс на європейську інтеграцію, на нашу думку, вимагає відповідної гармонізації транспортної політики з ЄС. Для цього необхідно, по-перше, приймати активну участь у всіх заходах під егідою світових транспортних організацій. Це дасть можливість володіти нагальними аспектами розвитку світової ТЛС на міждержавному рівні. По-друге, розробити технічні регламенти для транспорту, змінивши вимоги його технічних характеристик. По-третє, гармонізувати законодавство в транспортній галузі й сфері послуг. Це дасть можливість вітчизняним учасникам ЗЕД надавати логістичні послуги використовуючи розвинену інфраструктуру. По-четверте, приймати активну участь у світових економічних форумах. Це сприяє залученню інвестицій в економіку країни, що є однією із умов ефективного розвитку МГЛК в Україні.

Виходячи із зазначеного, вважаємо за доцільне виділити найбільш привабливі проекти розвитку міжнародної транспортно-логістичної інфраструктури в Україні. По-перше, модернізація автомобільних доріг Київ – Чоп, Київ – Луганськ, Київ – Ковель – Ягодин, Львів – Кіровоград – Сімферополь, Харків – Сімферополь – Севастополь, доведення до

рівня європейського автобану автомобільної дороги Одеса – Київ – Чернігів – Нові Яриловичі. Це дасть можливість суттєво скоротити терміни руху автотранспорту, стимулює розвиток придорожньої інфраструктури, і саме головне та актуальне для нас – модернізація автошляхів дозволить збільшити транзитний потенціал України, що, в свою чергу, стимулює розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів. По-друге, будівництво та реконструкція контейнерних терміналів у морських портах Іллічівськ, Рені, Одеса, Херсон, Миколаїв, Брянськ. По-третє, будівництво нових міжнародних господарських логістичних комплексів на прикордонній території, які можна назвати «вхідні» МГЛК, оскільки, на нашу думку, вони мають бути розташовані біля митних переходів на основних міжнародних транспортних коридорах, які проходять по Україні. Таке розташування МГЛК дасть можливість міжнародним транспортно-логістичним компаніям проводити митне очищення свого товару безпосередньо при в'їзді на митну територію України, що сприятиме входженню нашої країни в єдину міжнародну транспортно-логістичну систему, та дозволить таким великим міжнародним логістичним операторам як DHL, Raben, FM Logistics повноцінно вийти на український ринок розвитку МГЛК.

Проте, варто зазначити, що увага нашої держави до створення національно-логістичної системи значно менша, ніж у світі. На сьогодні можна констатувати лише окремі спроби створення невеликих в національних масштабах міжнародних інфраструктурних об'єктів, і то, за рахунок приватних іноземних інвестицій. Можливо, на такий розвиток негативно впливає ряд існуючих проблем, серед яких варто виділити, по-перше, слабку інфраструктуру. На сьогодні транспортно-логістичні, дистриб'юторські компанії скаржаться на недостатню інтеграцію логістичних комплексів у транспортну мережу. За винятком основних економічних центрів країни – Києва, Одеси, Донецька, Львова, сектор логістики на сьогодні достатньо низької якості і неефективний, більша частина складських об'єктів не застосовують сучасні технологічні системи.

По-друге, високі транспортні витрати, які при транспортуванні окремих товарів по Україні можуть складати до 50 відсотків від вартості самого товару. Витрати на логістичну обробку оцінюються в два-три рази вище, за аналогічні витрати у Європі [83].

По-третє, неефективне регулювання державою ринку транспортно-логістичних послуг. Немає узгодженої взаємодії між органами державної влади на національному, регіональному та місцевому рівнях, тому умови перевезень часто відрізняються від міста до міста, перешкоджаючи створенню єдиної транспортно-логістичної мережі.

По-четверте, бюрократія і корупція провладних структур. Отримання погоджень і дозвільних документів на будівництво логістичного комплексу досі сильно залежить від сили контактів в рядах української бюрократії.

По-п'яте, регіональні диспропорції. Українська економіка характеризується великою різницею в рівні економічної активності та розвитку, що впливає на ефективність перевезень. З глобального погляду ці диспропорції існують також між Україною та рештою світу, що призводить до труднощів при інтеграції до єдиної транспортної мережі.

Варто окремо виділити кілька проблем, вирішення яких, на нашу думку, є можливим лише на рівні держави. До таких можна віднести розробку Генеральної програми розвитку національної транспортно-логістичної системи з урахуванням комплексу економічних, транспортних, екологічних та соціальних чинників, вдосконалення методичного забезпечення. При цьому, слід удосконалювати і контролювати виконання норм і правил устаткування та експлуатації МГЛК.

Також потрібно зазначити, що розвиток ефективної національної системи зумовлює ряд таких макроефектів як, по-перше, зниження частки сукупних народногосподарських витрат на просування вантажів і товарів у структурі валового внутрішнього продукту,

чому сприяє продумана система постачання товарів у регіони. По-друге, зниження рівня інфляції за рахунок зниження транспортно-логістичних витрат. По-третє, підвищення інвестиційної привабливості проектів по розміщенню виробництва. Таким чином, ми вважаємо, що створення національної транспортно-логістичної системи дозволяє підвищити конкурентоспроможність економіки за рахунок комплексної логістики постачання основних центрів виробництва, оптимізації складських запасів і вивільнення «заморожених» фінансових ресурсів у виробників, комплексної логістики розподілу товарів від центрів виробництва до центрів споживання.

Необхідно відмітити і позитивні фактори впливу на розвиток транспортно-логістичної інфраструктури України, які були виявлені в процесі дослідження. По-перше, розвиток міжнародної транспортної інфраструктури. Перш за все – автомобільних доріг, поєднання державних капітальних вкладень та приватного капіталу вітчизняних та іноземних інвесторів. По-друге, технічна та технологічна модернізація транспорту, направлена на побудову транспортної системи європейського рівня та створення сприятливих умов для залучення інвестицій в у цю галузь. По-третє, гармонізація законодавства в галузі транспорту відповідно до положень міжнародних конвенцій та угод, а також наближення до транспортного законодавства ЄС (*Acquis communautaire*) [4]. По-четверте, активна участь держави у розбудові Пан'європейських транспортних вісей та реалізації Програми розвитку національної мережі міжнародних транспортних коридорів. По-п'яте, сумісний із Євросоюзом розвиток прикордонних пунктів Чоп, Ягодин, із Білорусією – Нових Яриловичів. По-шосте, підтримка урядом сучасних освітніх програм у вищих навчальних закладах, які поступово впроваджуються у навчальний процес. Це дозволить, з часом, підготувати висококваліфікованих спеціалістів у транспортній та будівельній галузях, логістиці, менеджерів-управлінців.

Подальша інтеграція транспортних мереж України у світову стримується через повільне вирішення питань уніфікації норм національного законодавства у сфері транспорту, узгодження його із загальноєвропейськими нормами міжнародного права і технічними стандартами. Основою для подальшої інтеграції транспорту України до світових транспортно-логістичних мереж є розробка концепцій спільного розвитку певних об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури в рамках програм добросусідства. Особливо важливим є взаємовигідне співробітництво і дотримання інтересів усіх учасників процесу переміщення вантажів. Також варто відмітити, що розвиток міжнародних господарських логістичних комплексів стимулює соціально-економічну консолідацію будь-якого регіону нашої країни.

Отже, як показує світовий досвід, створення мережі міжнародних інфраструктурних об'єктів, практично неможливе без підтримки держави, зокрема взаємодії з державними структурами, враховуючи митницю, організації партнерства з транспортно-логістичними компаніями та іншими учасниками, що забезпечують логістичні процеси. Розвиток мережі міжнародних господарських логістичних комплексів в Україні має стати одним з пріоритетних у державній політиці на шляху її інтеграції в міжнародну транспортно-логістичну систему, що сприятиме виходу на новий рівень соціально-економічного розвитку, підвищенню ролі в процесах глобальної і регіональної інтеграції. Разом із тим, зважаючи на всі передумови створення міжнародних господарських логістичних комплексів в Україні, доцільно звернути увагу на механізми державного регулювання їх розвитку в нашій країні.

Висновки. Сьогодні розвиток вітчизняних міжнародних інфраструктурних об'єктів стає однією з найбільш значимих та перспективних складових світової транспортно-ло-

гістичної системи. Ця галузь постійно розвивається, приносить значні прибутки і створює робочі місця. Вітчизняний ринок комерційної нерухомості також має всі передумови для ефективного функціонування й подальшого розвитку, зокрема, за рахунок збільшення об'ємів зовнішньої торгівлі, розвитку промисловості у регіонах, інтеграції транспортної системи країни у світову. З точки зору розвитку транспортно-логістичної системи наша країна володіє великим активом – транзитним потенціалом. Через Україну проходить ряд транспортних коридорів, що сприяє ефективному розвитку міжнародних господарських логістичних комплексів.

Ефективний розвиток міжнародних інфраструктурних об'єктів практично неможливий без підтримки держави, зокрема взаємодії з державними структурами, враховуючи митницю, організації партнерства з транспортно-логістичними компаніями та іншими учасниками, що забезпечують логістичні процеси. Розвиток мережі міжнародних господарських логістичних комплексів й міжнародних транспортних коридорів країни має бути одним з пріоритетних у державній політиці на шляху її інтеграції в міжнародну транспортно-логістичну систему.

Список використаної літератури

1. Закон України «Про транскордонне співробітництво». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
2. Організаційно-економічний механізм розвитку регіону: трансформаційні процеси та їх інституційне забезпечення: Монографія / кол. авт.; за ред. А. Ф. Мельник. – Тернопіль : Економічна думка, 2003. – 608 с.
3. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів. [Електронний ресурс]. // Комітет з питань науки і освіти. – 2013. – Режим доступу: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920.
4. Угода про асоціацію між Україною та європейським союзом і його державами-членами / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://comeuroint.rada.gov.ua/comeuroint/doccatalog/document?id=56219>.
5. Журба І. Є. Транскордонне співробітництво країн Центральної та Східної Європи в умовах розширеного ЄС (питання теорії та практики): монографія / І. Є. Журба. – Хмельницький : ХНУ, 2008. – 311 с.
6. Філіпенко А. С. Політекономія світового господарства / А. С. Філіпенко // Журнал європейської економіки. – 2012. – № 1. – С. 3-13.
7. Шнирков О. І. Політика Європейського союзу у сфері міжнародної торгівлі: особливості сучасного етапу / О. І. Шнирков // Економічний часопис XXI. – 2010. – № 5. – С. 9-16.

PROBLEMS OF INTERNATIONAL INFRASTRUCTURE FACILITIES IN UKRAINE

Rumyantsev A. P.

Doctor of Economics, Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations from Institute of International Relations of Taras Shevchenko Kyiv National University.

Yaremovych P. P.

PhD of Economics, Senior lecturer of International Management from Kyiv Economic Management Institute.

Abstract. *Against a backdrop of global economic internationalization of services takes priority, which is primarily manifested in the intensification of world market and diversification of its components. One of the most important, fastest-growing areas within its structure, is to de-*

velop international infrastructure projects. The main point of which is international business logistic systems, whose role is growing constantly. This is due to the increase of their influence on the development of international economic relations, recovery and economic situation of individual regions, development, integration of global transportation and logistic systems, improving governance arrangements of commercial activity. In connection to the enhanced scientific interest in the development of international infrastructure facilities in our country.

National transport corridors, which are placed in the band communication of national transport networks are joined with international transport corridors of European and Asian transport networks. The global economic crisis, whose consequences are still reflected for a long period of time the economies of all countries, has been steadily improving technology that stimulates transportation related to the concentration of traffic flow and the growth in intermodal freight transport corridors that should be the basis of a single global transport and logistic network of XXI century.

According to competitive environment of market, deregulation and decentralization of the economy, solution of the problem of ensuring coordination and cooperation in various modes of transport, multimodal transport of goods in international transport corridor (ITC) in an integrated freight forwarding goods movement, topical application of innovative approaches, based which should lay the principles of logistics and logistics management, priority formation and development of integrated transport and logistic distribution system (TLDS) at regional, interregional, and international levels. Therefore, in Ukraine the primary geopolitical and socio-economic importance of creating a single system of international infrastructure projects, capable of providing reliable economic relations between all regions of our country.

Key words: *international infrastructure projects, international business logistic systems, development, and construction.*

Referances

1. Zakon Ukrainy «Pro transkordonne spivrobitnytstvo» [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1861-15>.
2. Melnyk, A. F. (2003), Organizatsiino ekonomichniy mekhanizm rozvytku regionu: transformatsiini protsesy ta jikh instytutsiine zabezpechennia [Organization and economic mechanism of the region's development: transformational processes and their institutional support], textbook, Ekonomichna dumka TNEU, Ternopil, Ukraine, 608 p.
3. Strategy of Ukraine innovation development in 2010-2020 years in the condition of globalization calls. [Electronic resource]. // Komitet z pytan' nauki ta osvity. – 2013. – Rezhym dostupu: http://kno.rada.gov.ua/komosviti/control/uk/publish/article?art_id=47920.
4. Association Agreement between Ukraine and the European Union and its Member States / [Electronic resource]. Mode of access: <http://comeuroint.rada.gov.ua/komevoint/doccatalog/document?id=56219>.
5. Zhyrba I. Transkordonne spivrobitnytstvo krayin Tsentralnoyi ta Shidnoyi Yevropy v umovach rozshyrennoho YS (pytannya teoriiy ta praktyky): monohrafiya / I. Zhyrba. – Kxmel'nyts'kyi : KHNU, 2008. – 311 s.
6. Filipenko A. S. Politekonomiya svitovoho hospodarstva / A. S. Filipenko // Zhurnal yevropeis'koyi ekonomiky. – 2012. – № 1. – S. 3-13.
7. Shnyrkov O. I. Polityka Yevropeis'kogo soiuzu u sferi mizhnarodnoi torhivli: osoblyvosti suchasnoho etapu / O. I. Shnyrkov // Ekonomichnyi chasopys XXI. – 2010. – № 5. – S. 9-16.

ПРОБЛЕМЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЪЕКТОВ В УКРАИНЕ

Румянцев А. П.

Доктор экономических наук, профессор кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Институт международных отношений Киевский национальный университет имени Тараса Шевченко.

Яремович П. П.

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры «Менеджмент внешнеэкономической деятельности» Киевский экономический институт менеджмента.

Аннотация. *В условиях формирования глобальной экономики интернационализация сферы услуг приобретает приоритетное значение, что, прежде всего, находит свое проявление в интенсивном развитии мирового рынка услуг, диверсификации его составляющих. Одним из важных, динамично развивающихся направлений, входящих в его структуру, является развитие международных инфраструктурных объектов, главным звеном которых являются международные хозяйственные логистические комплексы, роль которых постоянно возрастает. Это связано с повышением их влияния на развитие международных хозяйственных связей, оживлением экономического состояния стран и отдельных регионов, процессами развития, интеграции мировых транспортно-логистических систем, совершенствованием механизмов управления объектами коммерческой деятельности. В связи с этим усиливается научный интерес к исследованию развития международных инфраструктурных объектов и в нашей стране.*

Национальные транспортные коридоры, в полосе которых размещаются коммуникации отечественной транспортной сети, стыкуются с международными транспортными коридорами европейской и азиатской транспортных сетей. Мировой экономический кризис, последствия которого будут еще долго ощущать экономики всех стран, неуклонно стимулирует совершенствование технологии грузовых перевозок, связанной с концентрацией транспортных потоков и ростом грузоперевозок по интермодальным транспортным коридорам, которые должны стать основой единой глобальной транспортно-логистической сети XXI века. В условиях рыночной конкурентной среды, дерегулирования и децентрализации экономики решение проблемы обеспечения координации и взаимодействия в работе различных видов транспорта, развития смешанных перевозок грузов по международным транспортным коридорам (МТК) при комплексном транспортно-экспедиционном обслуживании товародвижения, актуальным является применение принципиально новых подходов, в основу которых необходимо заложить принципы логистики и логистического менеджмента, приоритетность формирования и развития интегрированных логистических транспортно-распределительных систем (ЛТРС) на региональном, межрегиональном и транснациональном уровнях. Поэтому, для Украины первостепенное геополитическое и социально-экономическое значение приобретает создание единой системы международных инфраструктурных объектов, способной обеспечить надежные экономические связи между всеми регионами нашей страны.

Ключевые слова: *международные инфраструктурные объекты, международные хозяйственные логистические комплексы, развитие, строительство.*

УДК 339.98

СВІТОВИЙ ДОСВІД КОНТРОЛЮ ЗА РУХОМ ІНОЗЕМНОГО КАПІТАЛУ ТА ШЛЯХИ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

Якубовський С. О.

Доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

Родіонова Т. А.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Одеського національного університету імені І. І. Мечникова.

Анотація. *Постійно зростаючі масштаби міжнародної інвестиційної діяльності та її суттєвий вплив на розвиток національних економік спонукають дослідників приділяти увагу ролі держави у цьому процесі і запропонувати нові заходи для запобігання негативним наслідкам від фінансової глобалізації для національних економік.*

У статті досліджено новітні тенденції державного регулювання руху іноземного капіталу, виявлено потенційно можливі негативні наслідки від участі країн у міжнародному русі фінансових ресурсів, визначено основні джерела незаконних фінансових потоків у світовому господарстві, охарактеризовано масштаби і відмінності прихованого та легального відпливу капіталу з країн з ринком, що формується, проведено аналіз системних недоліків законодавчого регулювання діяльності в інвестиційній сфері в Україні, запропоновано систему заходів регулювання потоків капіталу, які необхідно вживати в Україні, у залежності від умов надходження та походження цих потоків.

Ключові слова: *рух іноземного капіталу, відплив капіталу з країн, трансфертне ціноутворення, країни з ринком, що формується, Україна, державне регулювання.*

Постановка проблеми. Однією із головних рис сучасного розвитку світового господарства є суттєве збільшення обсягів міжнародного руху капіталу, що істотним чином впливає як на динаміку міжнародних економічних відносин, так і на стійкість окремих національних фінансових систем.

Разом з тим результати участі багатьох країн у міжнародному русі капіталу, зокрема країн з ринками, що формуються, не є однозначними і свідчать про те, що у багатьох випадках іноземні інвестори, бажаючи отримати максимальні прибутки, вивозять значні фінансові ресурси з країн та завдають іншу шкоду національним економікам.

Керівники багатьох країн ставлять питання доцільності подальшого поглиблення лібералізації національних економік, заради того щоб залучати більше іноземних інвестицій, і про необхідність розроблення заходів регулювання потоків іноземного капіталу. При цьому формується новий підхід до іноземних інвестицій: не відхиляючи їх, країни в той же час намагаються бути більш обізнаними щодо впливу інвестицій на свій розвиток.

Мета статті – виявити новітні світові тенденції державного регулювання руху іноземного капіталу та запропонувати систему заходів регулювання потоків капіталу, які необхідно запровадити в Україні, у залежності від умов надходження та походження цих потоків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Масштаби міжнародного руху капіталу та значущість його впливу на розвиток світового господарства обумовили інтерес вчених

до цієї проблематики, що сприяло появі у вітчизняній науці значної кількості досліджень, зокрема роботи Н. Лещенко [3], О. Підхомного [2], О. Рогача, Т. Тищука [5], А. Філіпенка, О. Шниркова, які присвячені аналізу особливостей міжнародної інвестиційної діяльності в епоху глобалізації світогосподарських зв'язків. Разом з тим, в існуючих дослідженнях питанням державного контролю над загрозливими для національної фінансової системи діями іноземних інвесторів приділено не достатньо уваги. Саме тому результати дослідження, наведені у статті, щодо виявлення шляхів запобігання легальному та прихованому відпливу капіталу з України є актуальними.

Основні результати дослідження. Результати аналізу експертів ЮНКТАД свідчать про те, що якщо у 2000 році близько 94% заходів, прийнятих державами щодо іноземних інвестицій, мали на меті залучення і просування цих грошових потоків і лише 6% заходів мали обмежувальний характер, то у 2013 році цей баланс перебував на наступному рівні: 73% – заходи щодо лібералізації та 27% – заходи з регулювання. Тобто спостерігається перехід від угод по захисту інвесторів до угод, за допомогою яких держава прагне захистити свою економіку від негативного впливу іноземних інвесторів [1, с. 23].

Нові обмежувальні заходи у сфері регулювання припливу іноземних капіталовкладень включали ряд випадків відмови в реалізації проектів іноземних інвесторів. Одним з нових явищ є зусилля, що вживаються урядами, з тим щоб не допустити вилучення іноземними інвесторами капіталів з національної економіки. Зіткнувшись з наслідками економічних криз і незмінно високим безробіттям, деякі країни запровадили додаткові вимоги щодо схвалення планів компаній по перенесенню виробничої діяльності та скорочення чисельності працівників. Крім того, деякі країни базування ТНК почали стимулювати повернення інвестицій своїх ТНК, розміщених за кордоном [1, с. 24].

Проведені нами емпіричні дослідження підтверджують, що іноземні інвестиції можуть слугувати чинником значного погіршення поточних рахунків, а баланс доходів від інвестицій є причиною від'ємного рахунку поточних операцій та погіршення чистої міжнародної інвестиційної позиції країн. Так, більш важливим за торговельний баланс був постійно зростаючий чистий відтік інвестиційного доходу у таких країнах як Бразилія, Перу, Чилі, Чехія, Угорщина, Словаччина. Постійне вивезення з країн доходів від іноземних капіталовкладень призвело до того, що репатріація прибутків від ПІІ значно перевищила отримані інвестиції у таких країнах як Перу, Чилі, Чехія, Польща та Словаччина. Отже, постає питання, чи достатньо уваги ці країни приділяють до оптимізації використання іноземних інвестицій, і чи можливо її підвищити шляхом посилення державного регулювання деяких аспектів діяльності іноземних інвесторів.

Вже на початку 2000-х років деякі країни поступово почали запроваджувати контроль над потоками капіталу, який вони ж скасовували в 80-х роках минулого століття. Після кризи 2008 р. ця тенденція стала масовою, адже запровадження обмежень могло б стримати поширення кризи. Ця тенденція найбільш яскраво виражена в деяких країнах Латинської Америки, таких як Бразилія і Уругвай.

Бразилія, яка в 2009 р. оголосила про початок валютних війн, більш за інші країни вжила захисних заходів. У жовтні 2009 р. було запроваджено 2%-й податок на інвестиції в акції, який через рік був збільшений до 4%, а ще через два тижні – до 6%. Це було пов'язано з «валютними війнами»: реал з початку 2009 р. зміцнився на 30% до долара через м'яку монетарну політику ФРС США.

У 2010 р. Таїланд запровадив податок зі ставкою 15% на отримання процентного доходу і доходу за облігаціями. У Перу були збільшені вимоги до обов'язкових резервів для іноземних банків, а Південна Корея обмежила покупки іноземцями валютних опціонів.

Найчастіше за останні роки запроваджувався контроль над потоками капіталу в акції, а також на національний грошовий ринок.

Оцінимо ефективність вітчизняних обмежень на рух капіталу. Основними інструментами Національного банку України щодо контролю за цими операціями є видача індивідуальних ліцензій та реєстрація кредитів. Проаналізувавши вітчизняне законодавство, можна сказати, що в Україні діє більш жорстке регулювання експорту капіталу порівняно з досить ліберальним регулюванням його імпорту. Так, інвестиції в Україну не потребують індивідуальних ліцензій. Залучення кредитів за кордоном згідно з Постановою НБУ «Про затвердження Положення про порядок отримання резидентами кредитів, позик в іноземній валюті від нерезидентів і надання резидентами позик в іноземній валюті нерезидентам» вимагає лише реєстрації кредитного договору в Національному банку, яка повинна бути проведена ще до здійснення кредитної операції [2].

Одне з низки питань, це оподаткування приросту ринкової вартості капіталу, тобто доходів, спричинених зростанням вартості капітальних активів. У більшості досліджених країн доходи від приросту ринкової вартості капіталу оподатковуються або як дохід, або у вигляді окремого податку на приріст ринкової вартості капіталу. Однак існує чимало питань у цій сфері, що викликають непорозуміння та потребують обговорення.

В різних країнах джерела приросту ринкової вартості капіталу визначаються по-різному. Наприклад, у Польщі законодавством щодо прибуткового податку з громадян визначено, що потенційним джерелом приросту ринкової вартості капіталу є такі типи активів: нерухомість, майнові права, рухоме майно та цінні папери [3]. Аналогічне законодавство Франції розрізняє приріст ринкової вартості капіталу, з одного боку, та корпоративні активи, цінні папери і нерухомість, з іншого. Чинне законодавство України містить положення щодо оподаткування доходів від деяких видів корпоративних прав та торгівлі цінними паперами. В Україні в міжнародній інвестиційній позиції зобов'язання за цінними паперами, що дають право на участь у капіталі, відображаються за ринковою вартістю [4].

Як правило, приріст капіталу оподатковується лише в разі його реалізації. Наприклад, у Франції вважається, що власник істотної частки у французькій або іноземній компанії, який протягом не менш як шести із попередніх десяти років був резидентом Франції і виїжджає на проживання за кордон, вже реалізував латентний приріст капіталу від частки в компанії в момент еміграції. Цей приріст капіталу визначається на основі вартості його частки на момент еміграції. Однак існує можливість одержання відстрочки за умови надання адекватного забезпечення чи гарантій. Аналогічно, приріст капіталу, пов'язаний із відстрочкою, за кількома винятками, при еміграції негайно оподатковується.

Прихований вплив капіталу відрізняється від легального, базуючись на різній природі цих процесів. Легальний вплив капіталу пов'язується з досягненням економічного ефекту у межах законодавчого поля країни, у якій цей капітал створюється. На відміну від нього, прихований вплив є наслідком створення штучних схем та трансакцій, які дозволяють уникнути виконання встановлених в країні правових норм шляхом переміщення такого капіталу до іншої економічної території. На відміну від легального впливу капіталу, який відбувається під впливом ринкових чинників та пов'язаний з пошуком сприятливого бізнес-середовища або диверсифікацією активів при дотриманні діючого законодавства, прихований вплив капіталу відбувається під впливом неринкових чинників [5].

Чинники прихованого впливу капіталу пов'язані з прагненням суб'єктів господарювання максимізувати прибутковість бізнесу та оптимізувати ефективність розміщення

власних ресурсів. Податки та витрати, пов'язані з дотриманням окремих регуляторних процедур, зменшують віддачу від інвестицій та терміни їх окупності, тому з метою мінімізації цих витрат бізнес переводить капітали у законодавче поле, яке дозволяє у законний спосіб уникнути цих витрат.

За даними опублікованого наприкінці 2011 р. дослідження Світового фінансового співтовариства (Global Financial Integrity є авторитетною установою у сфері дослідження тіньового впливу капіталу), за десятиріччя з 1998-го по 2008-й включно з України нелегальним шляхом виведено 86 млрд. дол. При цьому найбільший відтік коштів спостерігався у 2006-2007 рр. – по 18 млрд. дол. [6]. Експерти GFI визначають незаконні фінансові потоки як капітал, який є незаконно заробленим, переведеним або використаним і охоплює усі невраховані приватні фінансові потоки, які призводять до накопичення іноземних активів резидентами, що порушує існуючу нормативну базу та межі контролю над капіталом [6]. Проте вагома складова прихованого впливу капіталу формується за рахунок легальної діяльності, при здійсненні якої використовуються прогалини в законодавстві. Прибуток як база оподаткування, може переказуватись за кордон з порушеннями чинного законодавства (наприклад, без сплати відповідних корпоративних податків або з порушеннями правил валютного контролю та регулювання), що робить відповідний відтік незаконним.

Джерелами незаконних фінансових потоків поміж інших є доходи у вигляді ухилення від сплати податків та маніпуляція цінами у зовнішньоекономічних операціях – трансфертне ціноутворення, яке є найбільш ваговою складовою таких потоків. За відсутності чітких норм та правил трансфертного ціноутворення, спотворення цін експорту та імпорту часто не є прямим порушенням законодавства, проте здійснюється з наміром зменшити базу оподаткування та вивести кошти поза межі вітчизняної економіки. Трансфертне ціноутворення складає в середньому 54,7% сукупних незаконних потоків з країн, що розвиваються [5].

Взагалі, незаконний відтік коштів з країн, що розвиваються, склав 7,28 трлн. дол. за період 2000-2008 рр., з середньорічним незаконним відтоком від 725 млрд. до 810 млрд. дол. на рік за період протягом 2000–2008. Велика частина незаконних потоків відбувається з країн Азії – майже половина трильйона доларів в 2008 році. За дев'ять років, з 2000 по 2008 рік, обрані кумулятивні потоки склали: Китай – 2,2 трлн. дол., Малайзія – 291 млрд. дол., Філіппіни – 109 млрд. дол., а Індонезія та Індія – 104 млрд. дол. Україна входить до ТОП-20 країн чия економіка страждає від незаконного вивезення капіталу.

Оцінки GFI дуже близькі до розрахунків експертів Національного інституту стратегічних досліджень, згідно з якими тіньовий вплив капіталу з України в 2000-2008 рр. становив 82 млрд. дол.

Згідно з результатами дослідження, проведеного спеціалістами Tax Justice Network (створена у 2003 р. за ініціативою парламенту Великої Британії для боротьби з ухилянням від сплати податків), Україна входить у першу двадцятку країн, резиденти якої накопичили найбільші офшорні капітали. Їхня оціночна сума становить 167 млрд. дол. [5], що понад втричі перевищує весь обсяг зафіксованих Держстатом на початок 2014 р. ПІІ в Україну (58,2 млрд. дол.) та може бути порівняна із розмірами ВВП за 2013 р. – 161 млрд. дол. (за курсом 1 дол. = 9 грн.) І хоча саме іноземні інвестиції компаній з офшорних юрисдикцій займають провідне місце в загальному обсязі ПІІ в Україну (понад 40%), обсяг повернутих і працюючих на Україну капіталів навряд чи набагато перевищить одну восьму частину прихованого там.

У докладі «Глобальна конкурентоспроможність 2013-2014» за ефективністю податкової системи Україна займає 145 місце серед 148 держав [7]. Існуючі оптимізаційні схеми

забезпечують можливості створення каналів виведення коштів з національної економіки та є достатньо гнучкими та універсальними для компаній різних видів діяльності. Так, сплата відсотків за користування позиками від контрольованих іноземних компаній може стати зручним каналом для вітчизняних суб'єктів господарювання для прихованого виведення капіталів з країни. Якщо іноземна компанія розташована у країні, з якою Україна підписала угоду про уникнення подвійного оподаткування, та ця країна не міститься у переліку офшорних зон КМУ, відсотки за користування такою позикою належать до витрат української компанії, що, відповідно, дозволяє мінімізувати зобов'язання за податком на прибуток.

Бар'єри, які застосовують країни для прихованого виведення капіталів передбачають створення умов, за яких легальне переведення прибутків у «податкові гавані» супроводжується додатковими платежами до бюджету та витратами, а нелегальне – ризиками притягнення до відповідальності. В Україні зазначені бар'єри майже відсутні, що дозволяє виводити з країни прибутки майже без перешкод.

Інвестиційні потоки в Україну, крім свого традиційного призначення, часто є ланкою схем прихованого виведення капіталу. Показовим прикладом цього є великі обсяги інвестицій з Кіпру, які складають понад 32% від загального обсягу вітчизняних ПІІ. За даними Державної служби статистики, на Кіпр припадає найбільша частка – 19 млрд. дол. – із 58,2 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій, залучених за всі роки незалежності України з 1991 р. Тільки у 2013 р. зареєстровані на Кіпрі інвестори вклали 1,8 млрд. із 3,7 млрд. дол. прямих іноземних інвестицій (у 2012 р. – 3,9 млрд. із 4,1 млрд. дол.) [8].

Кіпр завдяки його не офшорному статусу у законодавстві України, сприятливим умовам оподаткування та забезпеченню конфіденційності інформації до початку кризи, з якою зіткнувся Кіпр нещодавно, був популярною територією для формування схем оптимізації оподаткування та виведення капіталів. Відповідно, значній частці інвестиційних потоків з Кіпру не притаманні традиційні риси ПІІ, зокрема трансферу технологій та кращої практики ведення бізнесу в Україну. Такі потоки, навпаки, призводять до консервації існуючих форм ведення бізнесу та практик мінімізації оподаткування.

Такі тенденції негативно позначаються на стійкості фінансової системи України. Капітали, які виводяться у інші економічні території, а потім повертаються у вигляді портфельних інвестицій або позик у національну економіку, можуть легко вилучатись із національної економіки, що є особливо небезпечним у періоди кризових явищ. Виведення прибутків за межі національної економіки призводить до перерозподілу податкового навантаження з бізнесу на населення України.

Прийнятий 4 липня 2013 р. Закон про трансфертне ціноутворення № 2515 був повинен покращити регулювання незаконних потоків з вітчизняної економіки. За підрахунками ДПСУ, за допомогою трансфертного ціноутворення (ТЦ) з України за кордон виводиться з-під оподаткування до 100 млрд. грн. щороку, у результаті чого держбюджет недоодержує 20-25 млрд. грн. Сутність процесу, на відміну від цінно-паперових схем полягає переважно в тому, що вироблена в Україні продукція продається зв'язаним структурам за заниженими цінами в країні з нижчим, ніж у нашій країні, податковим навантаженням. За оцінками експертів у 2013 році в такий спосіб було реалізовано більше половини (54%) українського товарного експорту [9].

У 2014 р. замість імплементації діючого механізму контролю трансфертного ціноутворення «нова» влада запропонувала лише 50-відсоткове обмеження (від вартості товарів, робіт і послуг, включаючи необоротні активи) витрат на угоди з пов'язаними особами-нерезидентами. При цьому за перші 6 місяців 2014 р. тільки за даними офіційної статистики, українські компанії поставили лише в офіційні офшорні зони товарів і по-

слуг на більш як 3,6 млрд. дол., а за оцінками експертів – на суму у понад 133 млрд. грн. (різниця визначається тим, що в цьому підрахунку враховані і компанії з офшорною юрисдикцією з Швейцарії, Австрії, Ліхтенштейну тощо). Частка подібних офшорних зон в українському експорті у 2014 р. збільшилась до 70-75% [10].

Проблеми трансфертного ціноутворення властиві не тільки Україні. У розвинених країнах бізнес теж користується подібними схемами. В масштабах світової економіки – понад 20 трлн. дол. на рік за такими угодами виводиться з-під оподаткування. Іншим аспектом цього явища в українському контексті є те, що в Україні такими схемами зловживають не тільки компанії вітчизняного походження, а й справжні закордонні інвестори. Трансфертним ціноутворенням користуються насамперед підприємства металургії, хімічної, нафтохімічної галузей [9]. Об'єктами для цінових маніпуляцій стають і нерухомість, неліквідні «сміттєві» акції, об'єкти інтелектуальної власності. Причому такі об'єкти можуть використовуватися і як об'єкти купівлі-продажу, і як об'єкти ліцензійних угод при виплаті роялті їх власнику.

Висновки. Аналіз системних недоліків законодавчого регулювання діяльності в інвестиційній сфері в Україні дозволяє зробити висновок, що у країнах із ринком, що формується, наслідки вивезення інвестиційних доходів іноземними інвесторами не можна оцінити без урахування таких притаманних для кожної країни особливостей, як частка офшорів у загальному припливі іноземних інвестицій та мотивів інвесторів до податкової оптимізації та планування.

Проведений аналіз існуючих підходів до державного регулювання руху іноземного капіталу дозволяє зробити висновок, що тимчасовий контроль за зростаючим припливом категорії активів, які представляють особливу загрозу для стабільності фінансової системи (наприклад, короткостроковий борг, а не довгострокові прямі інвестиції) може бути корисним. Запровадження короткострокового контролю за рухом капіталу може врегулювати неприйнятне зростання цін на активи, а також буми і спади, що за цим слідують.

За результатами дослідження пропонується наступний підсумок заходів регулювання потоків капіталу, які необхідно вживати в залежності від умов надходження цих потоків. Так, за ситуації припливу «гарячих» капіталів доцільно вводити тимчасовий контроль за рухом капіталів, який може здійснювати шляхом запровадження ліміту відкритої валютної позиції інвесторів (для запобігання спекулятивних операцій), відстрочки на покупку іноземної валюти у залежності від мети покупки валюти, збільшення вимог до обов'язкових резервів банків у випадку значного підвищення рівня їх зовнішньої заборгованості; якщо в країні спостерігається значний прихований відплив фінансових ресурсів за кордон, необхідно посилювати захист національної фінансової системи шляхом податкового механізму.

Для підвищення інвестиційної привабливості України потрібно вирішити проблемні питання, які стосуються оподаткування доходів нерезидентів. Необхідно модернізувати механізм оподаткування дивідендів, які сплачують нерезидентам таким чином, щоб податок сплачувався у тій країні, де інвестор отримав дохід і займається реальною підприємницькою діяльністю.

Це стосується насамперед реалізації заходів, спрямованих на диференціацію іноземних інвесторів залежно від країни їх основного місця перебування та податкового статусу їх компаній – дивіденди, які виплачуються володарям компаній з офшорною юрисдикцією, мають бути виключені з міжнародних угод України про уникнення подвійного оподаткування.

Для загальної оцінки впливу іноземних інвестицій на економіки приймаючих країн рекомендовано також доповнити існуючі індикатори для виявлення загроз зовнішньоеко-

номічній рівновазі моніторингом дохідності іноземних інвестицій на макроекономічному рівні з точки зору приймаючих країн.

Список використаної літератури

1. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan [Електронний ресурс]: UNCTAD. United Nations, New York. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_en.pdf.
2. Підхомний О. М. Вплив міжнародних потоків капіталу на фінансову політику країн з неусталеною економікою / О. М. Підхомний, В. А. Вишневський, В. С. Хар // Вісник Хмельницького національного університету. – 2011. – № 2 (1). – С. 153-157.
3. Лещенко Н. Оподаткування приросту ринкової вартості капіталу: запитання та відповіді [Електронний ресурс] / Н. Лещенко // Бюджетний і Податковий Огляд. – 2002. – Режим доступу: <http://budget.fisco-id.com/?module=an&action=preview&id=49>.
4. Міжнародна інвестиційна позиція [Електронний ресурс]: Методологічний коментар НБУ. – Режим доступу: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=7176AE0451A8D5E36A2BDE605ADC59FD?art_id=44467&cat_id=44465.
5. Тищук Т. А. Шляхи протидії прихованому відпливу капіталу з України [Електронний ресурс]: Аналітична доповідь Національного інституту стратегічних досліджень К. : НІСД, 2012. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/901/>.
6. Dev K. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000-2009 [Електронний ресурс] / Dev K., S. Freitas // Washington DC : Global Financial Integrity. – 2011. – Режим доступу: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/.../gfi_iff_update_report-web.pdf.
7. The Global Competitiveness Report 2013-2014 [Електронний ресурс]: // World Economic Forum. – 2014. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
8. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) з країн світу в економіці України [Електронний ресурс] // Державна служба статистики України. – 2014. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. За перше півріччя 2012 року з України нелегально «пішло» близько 5 мільярдів доларів [Електронний ресурс] // «Дзеркало тижня». – 2012 р. – № 36. – Режим доступу: http://dt.ua/ECONOMICS/za_pershe_pivrichchya_2012_roku_z_ukrayini_nelegalno_pishlo_blizko_5_milyardiv_dolariv.html.
10. Самаєва Ю. Податково-реформена епопея: немає межі недосконалості [Електронний ресурс] // «Дзеркало тижня». – 2014 р. – № 34. – Режим доступу: <http://gazeta.dt.ua/finances/podatkovovo-reformena-epopeya-nemaye-mezhi-nedoskonalosti.html>.

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF THE FOREIGN CAPITAL CONTROL MEASURES AND THE WAYS TO IMPLEMENT IT IN UKRAINE

Yakubovskiy S. O.

Doctor of Economics, Professor, Head of the Department of World Economy and International Economic Relations of Odessa I. I. Mechnikov National University.

Rodionova T. A.

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations of Odessa I. I. Mechnikov National University.

Abstract. *Constantly growing volumes of international investments and its significant impact on the development of national economies encourage researchers to investigate the role of the state in this process and propose new ways to avoid the negative effects of financial globalization on national economies.*

This article explores the latest trends in state regulation of foreign capital flows, detects possible negative consequences of countries' participation in the international flow of financial resources and the main source of illicit financial flows in the world economy, defines the scope and differences between hidden and legal capital outflows from emerging markets, analyzes the main shortcomings of the legislative system related to the investment process in Ukraine, proposes the system of measures to improve the effectiveness of capital flows regulation in Ukraine.

Key words: *foreign capital flows, capital flight from countries, transfer pricing, emerging markets, Ukraine, state regulation.*

Referances

1. World Investment Report 2014: Investing in the SDGs: An Action Plan [Electronic resource]: UNCTAD. United Nations, New York. – Rezhym dostupu: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_overview_en.pdf.
2. Pidkhomnyy O. M. Vplyv mizhnarodnykh potokiv kapitalu na finansovu polityku krayin z neustalenyu ekonomikoyu / O. M. Pidkhomnyy, V. A. Vyshnevs'kyy, V. S. Khar // Visnyk Khmel'nyts'koho natsional'noho universytetu. – 2011. – № 2 (1) . – S. 153-157.
3. Leshchenko N. Opodatkuvannya pryrostu rynkovoyi vartosti kapitalu: zapytannya ta vidpovidi [Electronic resource] / N. Leshchenko // Byudzhethnyy i Podatkovyy Ohlyad. – 2002. – Rezhym dostupu: <http://budget.fisco-id.com/?module=an&action=preview&id=49>.
4. Mizhnarodna investytsiyna pozytsiya [Electronic resource]: Metodolohichnyy komentar NBU. – Rezhym dostupu: http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article;jsessionid=7176AE0451A8D5E36A2BDE605ADC59FD?art_id=44467&cat_id=44465.
5. Tyshchuk T. A. Shlyakhy protydyi prykhovanomu vidplyvu kapitalu z Ukrayiny [Electronic resource]: Analitychna dopovid' Natsional'noho instytutu stratehichnykh doslidzhen' K. : NISD, 2012. – Rezhym dostupu: <http://www.niss.gov.ua/articles/901/>.
6. Dev K. Illicit Financial Flows from Developing Countries: 2000-2009 [Electronic resource] / Dev K., S. Freitas // Washington DC : Global Financial Integrity. – 2011. – Rezhym dostupu: http://www.gfintegrity.org/storage/gfip/.../gfi_iff_update_report-web.pdf.
7. The Global Competitiveness Report 2013 - 2014 [Electronic resource]: // World Economic Forum. – 2014. – Rezhym dostupu: <http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2013-2014>.
8. Pryami inozemni investytsiyi (aktsionernyy kapital) z krayin svitu v ekonomitsi Ukrayiny [Electronic resource] // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrayiny. – 2014. – Rezhym dostupu: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
9. Za pershe pivrichchya 2012 roku z Ukrayiny nelehal'no «pishlo» blyz'ko 5 mil'yardiv dolariv [Electronic resource] // «Dzerkalo tyzhnya». – 2012 r. – № 36. – Rezhym dostupu: http://dt.ua/ECONOMICS/za_pershe_pivrichchya_2012_roku_z_ukrayini_nelegalno_pishlo_blyzko_5_milyardiv_dolariv.html.
10. Samayeva Yu. Podatkovo-reformena epopeya: nemaye mezhi nedoskonalosti [Electronic resource] // «Dzerkalo tyzhnya». – 2014 r. – № 34. – Rezhym dostupu: <http://gazeta.dt.ua/finances/podatkovo-reformena-epopeya-nemaye-mezhi-nedoskonalosti-.html>.

МИРОВОЙ ОПЫТ КОНТРОЛЯ ЗА ДВИЖЕНИЕМ ИНОСТРАННОГО КАПИТАЛА И ПУТИ ЕГО ИСПОЛЬЗОВАНИЯ В УКРАИНЕ

Якубовский С. А.

Доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой мирового хозяйства и международных экономических отношений Одесского национального университета имени И. И. Мечникова.

Родионова Т. А.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Одесского национального университета имени И. И. Мечникова.

Аннотация. *Постоянно растущие масштабы международной инвестиционной деятельности и ее существенное влияние на развитие национальных экономик побуждают исследователей уделять внимание роли государства в этом процессе и предлагать новые меры для предотвращения негативных последствий от финансовой глобализации для национальных экономик.*

В статье исследованы новейшие тенденции государственного регулирования движения иностранного капитала, выявлены потенциально возможные негативные последствия от участия стран в международном движении финансовых ресурсов, определены основные источники незаконных финансовых потоков в мировом хозяйстве, охарактеризованы масштабы и различия скрытого и легального оттока капитала из стран с формирующимся рынком, проведен анализ системных недостатков законодательного регулирования деятельности в инвестиционной сфере в Украине, предложена система мер регулирования потоков капитала, которые необходимо применять в Украине, в зависимости от условий поступления и происхождения этих потоков.

Ключевые слова: *движение иностранного капитала, отток капитала из стран, трансфертное ценообразование, страны с формирующимся рынком, Украина, государственное регулирование.*

УДК 330.322

ІНСТИТУЦІЙНІ ЧИННИКИ ФОРМУВАННЯ ЗАГРОЗ ІНВЕСТИЦІЙНІЙ БЕЗПЕЦІ УКРАЇНИ

Мокій А. І.

Доктор економічних наук, професор, проректор з міжнародних зв'язків та стратегічного розвитку Запорізького інституту економіки та інформаційних технологій, м. Запоріжжя, провідний науковий співробітник РФ НІСД у м. Львові.

Гурняк І. Л.

Кандидат економічних наук., доцент Львівського національного університету ім. І. Франка

Дацко О. І.

Кандидат економічних наук., кандидат технічних наук., докторант Національного інституту стратегічних досліджень.

Анотація. У статті окреслено роль інституційних чинників у забезпеченні інвестиційної безпеки держави. Проаналізовано тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України. Визначено, що обсяг їх залучень у розрахунку на одну особу, порівняно з іншими країнами Східної Європи, є надзвичайно низьким.

Підсумовано, що на низький рівень інвестиційної привабливості української економіки істотно впливає нерозвиненість інституційного середовища, зокрема інституту права власності. Наведено аналіз індикаторів «інституції» та «право власності» у глобальному індексі конкурентоспроможності.

Засвідчено, що за індикатором «право власності» Україна впродовж останніх років входить до десятим країн, де захист цього права є найменш ефективним. Виявлено, що фактично в Україні реєстр прав власності здійснюють інституції, засновані в нелегітимний спосіб, право власності на комунальне майно не закріплене за територіальним громадами. Відчуження цього майна здійснюється без згоди безпосереднього власника, органами місцевого самоврядування, які де-юре не є представницькими та виконавчими органами територіальної громади.

Запропоновано розробити і впровадити організаційно-економічні, інформаційні та правові механізми для реалізації положень Конституції України, зокрема реєстрації статутів територіальних громад, прийнятих громадою, закріплення права власності за територіальним громадами на комунальне майно, перезаснування органів місцевого самоврядування та інших суб'єктів інвестиційного процесу згідно вимог чинного законодавства, забезпечити доступ відповідних суб'єктів інвестиційного процесу до державних реєстрів про право власності, сприяти поширенню інформації серед потенційних інвесторів щодо заходів, вжитих для посилення інституту власності, забезпечення єдиного, прозорого і легітимного механізму доступу інвестора до ресурсів.

Ключові слова: інвестиційна безпека, право власності, загрози, комунальне майно, інституції, не легітимність.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується загостренням боротьби за ресурси. Причому, як зазначає В. Кривенко, на глобальному рівні найгостріша конкуренція відбувається за інвестиції, ресурси та ринки [1].

Проблема недостатньо активного залучення іноземних інвестицій в економіку України є однією з найважливіших впродовж усього періоду незалежності України. Втім, науковці

наголошують, що однією із основних проблем низької активності як іноземних, так і українських інвесторів у економіці України є інституційні перешкоди, серед найвагомішими з яких є проблема неналежного гарантування права приватної власності.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізуючи праці вітчизняних дослідників, присвячені інвестиційній безпеці України, констатуємо, що більшість з них зосереджує увагу на недостатності інфраструктурного забезпечення інвестиційного процесу. Так, В. Любімов пише, що низький інвестиційний потенціал економіки з точки зору можливостей формування інвестиційних ресурсів та їхнього ефективного використання, затягування з реалізацією інвестиційних проектів на старті реформ і неритмічне інвестування протягом реформ, гра у фінансові інвестиції з метою перерозподілу власності без створення нових активів, зневага до проблем створення цивілізованої інвестиційної інфраструктури позначаються на рівні інвестиційної безпеки України [2].

О. Яковлева вказує, що проблеми забезпечення інвестиційної безпеки можна розділити на три блоки:

1) проблеми інвестиційної діяльності, що характеризуються самою можливістю і спрямованістю інвестиційних процесів і пов'язані з такими поняттями, як інвестиційний клімат та інвестиційний потенціал;

2) проблеми інвестиційної сфери, що включають питання динаміки інвестиційної діяльності різних рівнів, балансу інтересів різних суб'єктів інвестиційної безпеки, керованість інвестиційних процесів тощо;

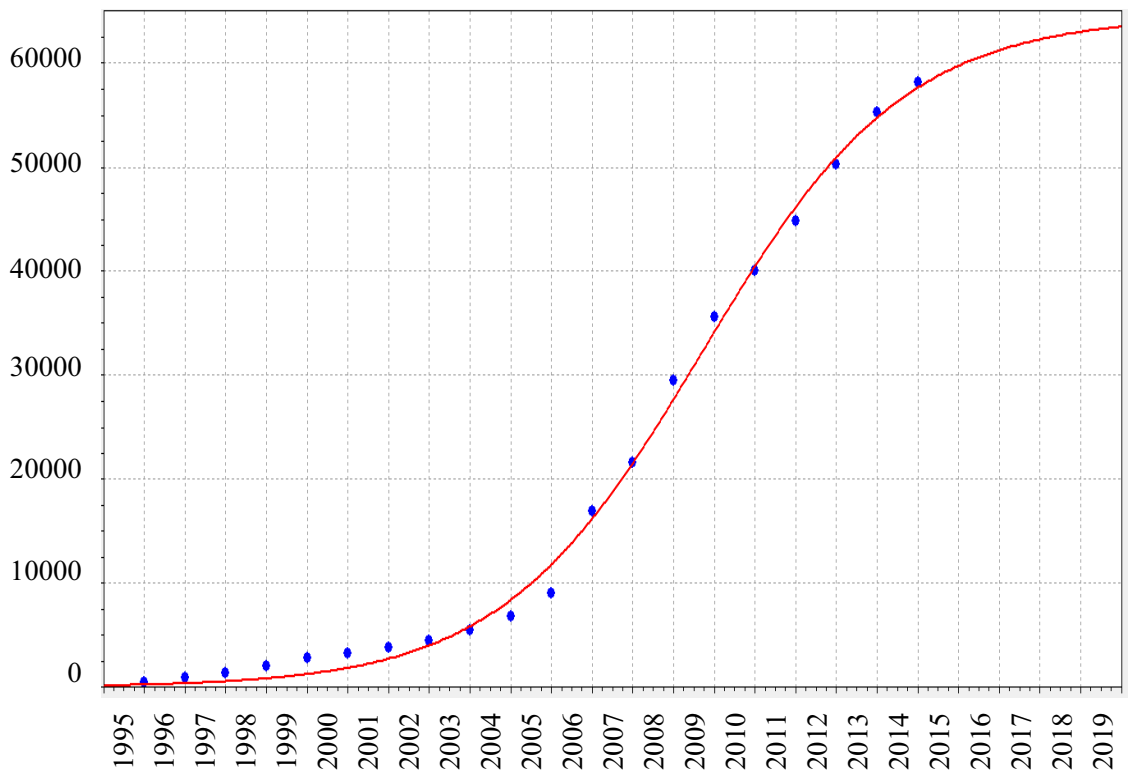
3) проблеми реалізації інвестицій, тобто захист прав суб'єктів інвестиційної сфери, криміналізація інвестиційної сфери, корупційна складова, недобросовісна конкуренція в інвестиційній сфері і т. д. [3].

А. Сухоруков визначає, що основними інституційними засадами стимулювання інвестиційної активності є базовий закон про інвестиційну діяльність; закони щодо іноземного інвестування; законодавство щодо створення інвестиційно-орієнтованих підприємств; законодавство щодо фіскального регулювання інвестиційної діяльності; законодавство, що регулює фінансове забезпечення інвестиційних процесів; законодавство щодо стимулювання інвестиційної діяльності; законодавчі акти щодо інноваційного інвестування; законодавство щодо взаємозв'язку інвестування та приватизації; законодавство щодо управління та організації інвестиційної діяльності; законодавство щодо приватно-державного партнерства та форм міжнародної взаємодії в інвестиційній сфері [4].

Втім, більшість дослідників не визначає, що основоположним інституційним базисом інвестиційної безпеки держави є ефективне функціонування інституту права власності.

Тому метою статті є визначити інституційні чинники формування загроз інвестиційній безпеці України, зокрема пов'язані з гарантуванням права власності. *Завданнями статті* є: проаналізувати тенденції залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України; визначити динаміку індикаторів розвитку інституцій, зокрема субіндекса «право власності» у Звіті з глобальної конкурентоспроможності; окреслити передумови формування ризиків інвестиційній безпеці України, пов'язані з неефективністю інституту права власності; сформулювати рекомендації щодо посилення інституційної спроможності гарантування інвестиційної безпеки України.

Основні результати дослідження. Питання залучення інвестицій у економіку України є одним із важливих завдань влади. Незважаючи на стабільне зростання обсягу прямих іноземних інвестицій в економіку України, їх обсяг не відповідає реальному потенціалу української економіки (рис.1).



Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США	Роки	Прямі іноземні інвестиції в Україну, млн. дол. США
1995	483.5	2008	29542.7
1996	896.9	2009	35616.4
1997	1438.2	2010	40053.0
1998	2063.6	2011	44806.0
1999	2810.7	2012	50333.9
2000	3281.8	2013	55296.8
2001	3875.0	Прогноз	
2002	4555.3	2014	58156.9
2003	5471.8	2015	59781.1
2004	6794.4	2016	61266.0
2005	9047.0	2017	62300.3
2006	16890.0	2018	63011.3
2007	21607.3	2019	63495.6

Рис. 1. Обсяги прямих іноземних інвестицій в Україні за 1995-2013 та прогноз до 2019 р., млн. дол. США. Складено за: [6].

За нашими прогнозами, за умови стабільності політичної ситуації в Україні, обсяг прямих іноземних інвестицій очікувано мав стабільно зростати. Хоча навіть прогнозоване зростання не відображає реального потенціалу України щодо залучення інвестиційного капіталу.

Показовим є той факт, що статистичні дані Державного комітету Статистики і Всесвітнього банку щодо обсягів прямих іноземних інвестицій Україну істотно різняться. За даними Світового Банку, обсяги прямих іноземних інвестицій є значно більшими. Втім,

обсяг цих інвестицій у розрахунку на одну особу, порівняно з іншими країнами Східної Європи є порівняно невеликим (табл. 1).

Таблиця 1.
Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал), тис. дол. США

Країна \ Рік	2009	2010	2011	2012	2013	Населення країни станом на 1 січня 2014 р., млн осіб	Обсяг ПІІ на 1 особу, дол. США
Беларусь	1876500.0	1393400.0	4002400.0	1463600.0	2232700.0	9.3	240.1
Болгарія	3896664.5	1866586.1	2124233.1	1578342.0	1887670.1	7.2	262.2
Боснія і Герцоговина	138511.0	443840.2	468733.7	349607.7	322115.0	3.8	84.8
Грузія	652921.3	869115.7	1084349.6	831254.9	1014803.7	4.3	236.0
Естонія	1866721.1	2051885.3	521041.6	1648454.6	909905.3	1.3	699.9
Латвія	-44000.0	433000.0	1502300.0	1076300.0	880800.0	2.0	440.4
Литва	19120.7	862838.3	1443081.8	574048.5	712435.9	3.0	237.5
Македонія	259530.3	300734.8	495096.9	282676.6	376454.3	2.1	179.3
Молдова	135150.0	201500.0	276420.0	184940.0	251060.0	3.5	71.7
Польща	14388000.0	17074000.0	17357000.0	6701000.0	-5614000.0	38.2	-147.0
Російська Федерація	36583098.4	43167769.1	55083632.5	50587554.7	79261869.5	142.5	556.2
Румунія	4926000.0	3204000.0	2557000.0	2629000.0	3729000.0	21.6	172.6
Словацька Республіка	160521.8	211516.3	3658300.1	1527246.2	2148266.7	5.5	390.6
Словенія	-354386.9	634417.6	816502.7	-227373.1	-418664.9	2.1	-199.4
Угорщина	-2966084.7	-20933509.3	10499937.5	9778689.9	-731893.4	9.9	-73.9
Україна	4769000.0	6451000.0	7207000.0	7833000.0	3771000.0	44.9	84.0
Хорватія	3400982.3	845077.4	1242601.5	1336488.2	588376.1	4.3	136.8
Чеська Республіка	2868837.9	6119064.3	2248932.5	7975891.7	5006911.5	10.7	467.9
Чорногорія	1549312.9	758407.5	556257.9	618367.3	446490.3	0.6	744.2

Від'ємні значення показують відтік акціонерного капіталу.

Складено за: [6; 7].

За даним табл. 1 можемо констатувати, що обсяг прямих іноземних інвестицій в розрахунку на одну особу в Україні є порівняно низьким. Так, за 2013 р. найбільший обсяг інвестицій у розрахунку на одну особу зафіксований у таких країнах Східної Європи як Чорногорія – 744,2 дол. США на особу, Естонія – 699,9 дол. США на особу, Російська Федерація – 556,2 дол. США на особу, тоді як в Україні цей показник в кілька разів нижчий і склав лише 84 дол. США на особу.

Воєнні дій, а також девальвація гривні за останні півроку вже негативно позначилася на обсягах прямих іноземних інвестицій. Станом на 1 липня 2014 р. за даними Державної служби статистики обсяг прямих іноземних інвестицій склав 50021,8 млн. дол. США,

що на 12 % (6,7 млрд. дол. США) менше аналогічного показника 2013 р.. Причому прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) вкладено за січень-червень 2014 р. лише 1298,0 млн. дол. США. Спостерігалось зменшення акціонерного капіталу за цей період на 8 065,6 млн. дол. США, у тому числі за рахунок курсової різниці – 7337,0 млн. дол. США) [8].

Звичайно, що для нової влади в Україні актуальним завданням є активізація залучення іноземних інвестицій для стимулювання розвитку економіки. Втім, крім нагального вирішення воєнного конфлікту, надважливим питанням формування привабливого інвестиційного клімату є формування інституційних засад інвестиційної безпеки України. Приймаючи велику кількість нормативно-розпорядчих актів, формуючи інфраструктуру для залучення інвестицій, істотною проблемою є те, що з боку держави не робиться дієвих кроків для забезпечення економічної безпеки інвестора, найперше, інституціоналізації його прав власності і гарантування механізмів їх дотримання.

Аналізуючи індикатори Глобального індексу конкурентоспроможності, засвідчимо, що Україна за показником розвитку інституцій має стабільно одні з найнижчих показників у світі. Ініціативи щодо реформування економіки держави досі не пропонували дієвих кроків виходу з інституційної кризи, що відображено у надзвичайно низькій позиції України у рейтингу за індикатором «Інституції» (рис. 2).

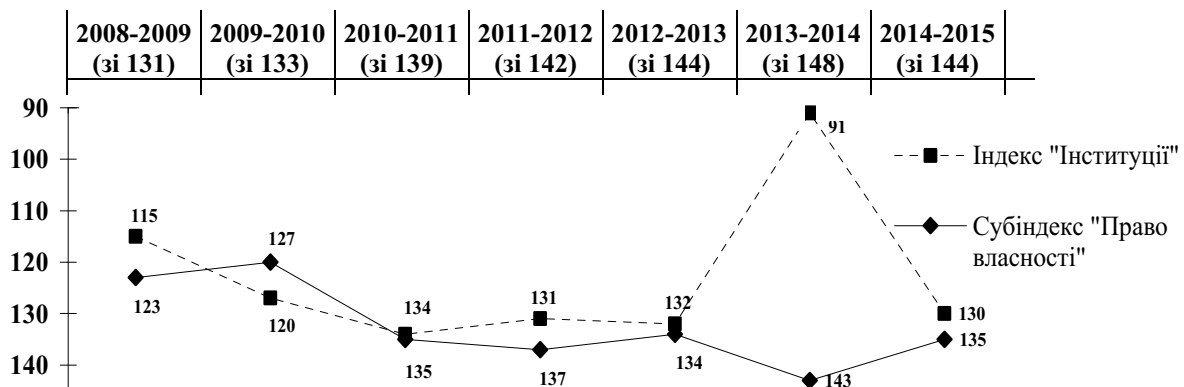


Рис. 2. Позиція України у рейтингу за показниками розвитку інституцій та захисту прав власності Глобального індексу конкурентоспроможності за 2008-2015 рр.

Складено за даними: [9].

Різкий скачок до 91 місця у рейтингу 2013/2014 рр. за індексом «Інституції» був пов'язаний не стільки з реальними наслідками реформування, скільки з очікуваннями і введеннями в дію нового Податкового кодексу, нормативних актів, які мали забезпечити легкість ведення бізнесу і боротьбу з корупцією. Втім щодо реформування системи гарантування права власності досі не зроблено жодних дієвих кроків, що відображається у надзвичайно низьких рейтингах України за цим показником. Причому субіндекс «право власності» є взагалі на критично низькій позиції рейтингу і за останні роки наша держава стабільно входить до десятки країн світу, де захист цих прав є найменш ефективним

Для більшості інвесторів гарантування права їх власності є однією із найважливіших передумов прийняття рішення про розміщення інвестицій.

Втім, ґрунтовного системного аналізу причин загроз інвестиційній безпеці, пов'язаній з неналежним гарантування права власності в Україні досі ні економістами, ні юристами, ні фахівцями з державного управління здійснено не було. А тому першочерговим завданням є виявлення основних загроз і розробка дієвих нормативно-правових та організаційних механізмів гарантування інвестиційної безпеки України.

Вкладення інвестицій передбачає набуття інвестором права доступу або власності на частку національного багатства, яке має бути законодавчо закріпленим. Втім для того, щоб інвестор отримав право придбати або взяти в оренду частку національного багатства (природні ресурси, земля, інфраструктурні об'єкти, підприємства державної чи комунальної власності тощо), спочатку повинне бути закріпленим право власності його конституційного власника – народу України.

Матеріальну основу економічної безпеки держави формує національне багатство. Згідно з Конституцією України, власником цього багатства є народ України [10]. А отже право народу на володіння часткою національного багатства мало би бути відповідним чином засвідчене. Так само мало би бути забезпечене право власника національного багатства на безпосередню участь у реалізації своїх прав: володіння, користування та розпорядження об'єктами цієї власності, у тому числі передачі інвестору права тимчасового користування цими об'єктами чи передача за певну винагороду інвестору їх у право власності (приватизація, викуп).

В контексті гарантування інвестиційної безпеки слід виокремити важливих суб'єктів цього процесу: інвестори; власники ресурсів; інституції, що засвідчують право власності та гарантують його реалізацію.

Проаналізуємо інституційні пастки для інвесторів на конкретних прикладах, які, втім, характеризують ситуацію, яка склалася в Україні загалом. У табл. 2 наведені результати аналізу, які засвідчують, що реальне право власності за конституційним власником національного багатства закріплене не було.

Таблиця 2.
Інституційні пастки щодо передачі, реєстрування і гарантування права громадян України на володіння часткою національного багатства

Власник частки національного багатства	Право власності на частку національного багатства	Інституційні перешкоди, які зумовлюють нелегітимність права власності на частку національного багатства	Інституційні пастки щодо реалізації права власності
Фізична особа, громадянин України	Право приватної власності на землю, нерухоме майно	Право власності конституційного власника комунального майна – територіальної громади де-юре не засвідчене.	Особа де-юре не є власником майна, землі, інших об'єктів, на які має відповідні витяг з реєстрів про набуття нею права приватної власності
		Рішення про передачу земельних ділянок у приватну власність фізичним особам приймають місцеві ради, засновані у неконституційний спосіб	
		Витяг з реєстрів про право власності на землю чи нерухомі об'єкти видають інституції, засновані в неконституційний спосіб, а отже такі витяги не мають юридичної сили	
Член територіальної громади (співвласник комунальної власності)	Право спільної власності на комунальне майно, землю, бюджет, інші ресурси	Право власності конституційного власника комунального майна – територіальної громади де-юре не засвідчене	Територіальна громада де-юре не є власником майна, землі, інших об'єктів, на які визначена як конституційний власник
		Власником комунального майна, бюджетів, землі, водних лісових ресурсів не можуть бути територіальні громади, оскільки ці громади не інституціоналізовані як суб'єкти публічного права. Власником комунального майна землі, інших видів ресурсів тер.громади не оформлені	Комунальним майном володіють юридичні особи, засновані в неконституційний спосіб, які не мають права бути власником комунального майна

Фізична чи юридична особа як власник чи співвласник юридичної особи	Право приватної власності на землю, нерухоме майно, які належать юридичній особі	Рішення про передачу земельних ділянок, нерухомості у приватну власність оренду юридичним особам приймають місцеві ради, засновані у неконституційний спосіб.	Юридична особа де-юре не є власником майна, землі, інших об'єктів, на які має відповідні витяг з реєстрів про набуття нею права приватної власності
		А отже ці рішення є нелегітимними і не мають юридичної сили	
		Реєстрацію юридичних осіб здійснюють органи, засновані в неконституційний спосіб	
Як громадянин України, співвласник державного майна	Частка державного майна, яке підлягало приватизації при проголошенні суверенітету України	Частина громадян України скористалася своїм правом приватизації державного майна. Інша частина – не скористалася. А отже держава має перед цими особами заборгованість у вигляді частки національного багатства, яка може бути цими особами приватизована	Боргові зобов'язання держави перед громадянином ніде не засвідчені [11].

Джерело: авторська розробка.

Отже, можемо констатувати що за 23 роки незалежності в Україні склалася катастрофічна ситуація, коли право власності на землю, будівлі, інші матеріальні об'єкти фактично, ні за ким не закріплене. Більшість інституцій, які забезпечують облік, реєстрацію, моніторинг, видачу документів про право власності та його дотримання засновані в нелегітимний спосіб, а отже документи, які ці інституції видають, також є нелегітимними. Так само як і рішення про приватизацію (відчуження) чи передачу в оренду комунального майна прийняті органами місцевого самоврядування, які, згідно законодавства України, не отримували таких повноважень від безпосередніх конституційних власників – територіальних громад, також не мають юридичної сили.

Більшість ресурсів для ведення бізнесу інвесторами сьогодні залучається шляхом викупу або взяття у тимчасове користування об'єктів комунальної власності. Тому особливо загрозливими для інвесторів є ризики, пов'язані з набуття ними права власності на об'єкти комунальної власності при приватизації, викупі таких об'єктів.

Ст.16 Закону «Про місцеве самоврядування» чітко визначає «Матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у комунальній власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних і обласних рад». Ст.60 «Право комунальної власності» цього ж закону декларує, що «Територіальним громадам сіл, селищ, міст, районів у містах належить право комунальної власності на рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, землю, природні ресурси, підприємства, установи та організації, в тому числі банки, страхові товариства, а також пенсійні фонди, частку в майні підприємств, житловий фонд, нежитлові приміщення, заклади культури, освіти, спорту, охорони здоров'я, науки, соціального обслуговування та інше майно і майнові права, рухомі та нерухомі об'єкти, визначені відповідно до закону як об'єкти права комунальної власності, а також кошти, отримані від їх відчуження» [12].

Очевидним є такі вимоги та норми законодавства України:

- право власності на об'єкти комунальної власності має бути закріплене за територіальною громадою;
- розпоряджатися комунальним майном від імені територіальної громади мають право її органи місцевого самоврядування.

Згідно з чинним законодавством власником в Україні може бути лише особа (фізична або юридична). Оскільки територіальна громада є конституційним власником комунального майна, то вона має бути створена як юридична особа. Законодавством передбачено, що територіальна громада є юридичною особою публічного права, яка повинна фігурувати в усіх документах на право власності свого комунального майна.

Втім, після прийняття Конституції, та інших нормативно-правових актів, в Україні територіальних громад як юридичних осіб не було створено. Відповідно, засновниками представницьких та виконавчих органів влади де-юре не зафіксовані територіальні громади.

Таким чином, сьогодні власністю територіальних громад користуються, володіють та розпоряджаються де-факто юридичні особи – ради та органи державної влади. Однак, якщо засновником відповідної місцевої ради чи виконавчого органу влади не є територіальна громада (а не будучи зареєстрованою як юридична особа публічного права, вона не могла бути засновником інших органів місцевого самоврядування), то право власності на це майно за територіальною громадою не закріплене навіть опосередковано. Сьогодні право володіння, користування і розпорядження цим майном здійснює рада чи виконавчий орган, який не є заснований територіальною громадою, а отже де-юре такий орган не має жодного відношення до територіальної громади (конституційного власника).

Якщо проаналізувати, яким чином були засновані місцеві ради, а також суб'єкти, які зазначені їх засновниками, право власності на більшість комунальних об'єктів взагалі ні за ким не закріплене. Так, за результатами здійсненого нами аналізу засновницьких документів окремих сіл та селищ Львівської, Івано-Франківської, Хмельницької Дніпропетровської областей, засвідчимо, що усі аналізовані сільські та селищні ради було зареєстровано у 1997 році (найчастіше 21 травня у день прийняття, а не вступу в дію закону «Про місцеве самоврядування»), їх засновником вписаний «Закон України «Про місцеве самоврядування», а реєстрація, фактично, відбулася на паспорт наявного на той момент сільського чи селищного голови. Що свідчить про повну невідповідність Конституції та законодавству України способу заснування цих органів місцевого самоврядування, і відповідно – нелегітимність прийняття ними рішень щодо розпорядження комунальним майном. У багатьох реєстраційних справах таких умовно представницьких органів громад взагалі простежуються дати від 1992 до 1994 року.

Для порівняння зазначимо, що у сусідній Польщі територіальна громада (гміна) є юридичною особою, власником комунального майна, а її органи, зокрема рада гміни, такого статусу не мають. Більше того, є рішення Верховного суду Польщі, згідно з яким «гміна» є суб'єктом підприємницької діяльності. Також юридичними особами публічного права є територіальні громади в будь-якій іншій державі ЄС, що забезпечує реалізацію права територіальної громади бути реальним власником комунального майна.

Тому будь-яка передача інвестору права власності на об'єкти комунальної власності вимагає:

- реєстрації права власності конституційного власника (територіальної громади) на ці об'єкти;
- прийняття і оформлення рішення власника (територіальної громади або уповноваженого нею органу) про передачу (продаж) об'єктів комунальної власності.

Відповідно, якщо досі не було зареєстроване визначене Конституцією право територіальних громад як власника комунальних ресурсів, їх відчуження є взагалі незаконним. Такі передумови формують масштабні загрози перерозподілу, повернення у власність територіальних громад об'єктів комунальної власності, які були незаконно відчужені. Зважаючи на вище викладені факти, констатуємо, що усі рішення представницьких та

виконавчих органів місцевого самоврядування, які засновані в неконституційний спосіб, є нелегітимними. І за умови інституціоналізації територіальних громад і заснування ними представницьких і виконавчих органів у законний спосіб, рішення прийняті органами, які сьогодні виконують представницьку та виконавчі функції місцевого самоврядування, територіальна громада має право визнати недійсними, що відповідно, на певний період часу вкрай негативно позначиться на інвестиційному кліматі України, але після цього матиме однозначно позитивний вплив.

Такі прецеденти в Україні вже є: у смт. Добротвір Кам'яно-Бузького району Львівської області територіальна громада, створена як юридична особа публічного права, як конституційний власник землі в межах адміністративно-територіальної одиниці прийняла рішення про скасування державного акту на землю, згідно з яким вона, на підставі рішення селищної ради (яка не була заснована територіальною громадою) перебувала у постійному користуванні ДП «Західенерго» (тепер це підприємство перейменовано у ДТЕК Західенерго) [13]. Громада готова безпосередньо або через свій представницький орган підписати угоду з компанією на тих умовах, які вважає за потрібне. Відкритим для громади також є питання законності приватизації Добротвірської ТЕС, а також необхідність використання станцією вугілля саме червоноградських шахт. Цікаво, що територіальні громади почали здійснювати безпосереднє управління, комунікуючи одна з одною і враховуючи інтереси одна одної. Зазначимо, що пакет акцій ПАТ «Західенерго» попав до Фонду держмайна (щодо якого до сьогодні відсутній розпорядчий акт про приватизацію) на приватизацію від НАК «Енергетична компанія України», у реєстраційній справі якої засновником записана юридична особа – Кабінет Міністрів України з неіснуючим ідентифікаційним кодом, якої просто не існує.

Подібна ситуація склалася у с. Шульгівка Дніпропетровської області. Згідно з Наказом Головного управління Держземагентства у Дніпропетровській області від 26.11.2013 «Про затвердження документації та надання земельної ділянки у власність» передано ТОВ «Агропромінвест» земельну ділянку з цільовим використанням «під будівництво тваринницької ферми» на підставі рішення Шульгівської сільської ради. Незважаючи навіть на факт, що земельна ділянка є частиною заповідної території, Держземагентство оформило право власності «Агропромінвест» на цю ділянку з грубими порушеннями.

Зазначимо, що згідно з реєстраційною справою Шульгівська сільська рада (код ЄДР-ПОУ 04338189) без зазначення розпорядчого акту та засновника створена 21. 05. 1997 року як юридична особа. На момент заснування цього органу місцевого самоврядування ще не вступив в дію Закон України «Про місцеве самоврядування». У відповідності зі ст. 140, 143 Конституції України та положень Закону України «Про місцеве самоврядування» ця юридична особа мала бути створена територіальною громадою.

Оскільки офіційний засновник Шульгівської сільської ради фактично відсутній, вона не може кваліфікуватися як представницький орган Шульгівської територіальної громади – власника землі в межах адміністративно-територіальної одиниці села Шульгівка.

Тому Держземагентством надано у власність фактично земельну ділянку, власником якої є територіальна громада с. Шульгівка (конституційний власник) без згоди безпосереднього власника. Розпорядником землі є селищна рада, яка фактично є самозваним органом, оскільки, декларуючи себе представницьким органом влади громади, юридично територіальна громада с. Шульгівка не уповноважувала цю раду представляти свої інтереси та здійснювати управління комунальним майном.

Відтак земельна ділянка надана інвестору без згоди територіальної громади, а отже може бути вилучена через суд (у випадку виконання останнім покладених на нього функ-

цій). Бо навіть якщо право територіальної громади не закріплене документально належним чином, згідно Конституції України саме територіальна громада є фактичним власником цих об'єктів комунальної власності. Більше того, виявилось, що ця територія взагалі є заповідною. Аналогічна ситуація склалась у с. Недайвода тієї ж Дніпропетровської області з виділенням землі під будівництво кар'єру.

Ще одна інституційна пастка для інвесторів пов'язана з невизначеністю власника багатьох видів ресурсів, які йому передаються. Для прикладу, згідно зі статтями 20, 64, 80, 81 та ін. Земельного кодексу України введено поняття «земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів», що суперечить Конституції України, якою чітко зазначено, що систему адміністративно-територіального устрою України складають: Автономна Республіка Крим, області, райони, міста, райони в містах, селища і села. Відповідно уся територія (земля) має бути закріплена за юрисдикцією відповідної адміністративно-територіальної одиниці найнижчого рівня або перебувати у спільній юрисдикції, паралельно перебуваючи у державній, комунальній чи приватній власності.

Такі положення Земельного кодексу створюють передумови для зловживань і незаконного вилучення земельних ділянок з комунальної власності, надаючи їм статус «земельні ділянки, розташовані за межами населених пунктів».

Також згідно ст. 173 Земельного кодексу «Межі районів, сіл, селищ, міст, районів у містах» п. 2. Зазначено, що межі району, села, селища, міста, району у місті встановлюються і змінюються за проектами землеустрою щодо встановлення (зміни) меж адміністративно-територіальних одиниць. Проекти землеустрою щодо зміни меж населених пунктів розробляються з урахуванням генеральних планів населених пунктів.

Більшість малих поселень не мають затверджених генеральних планів, а відповідно межі цих поселень є досі не встановленими. Тому для інвестора зрозуміти, у чий юрисдикції знаходиться земельна ділянка, хто приймає рішення щодо її відчуження чи передачі в оренду, залишається одним із найактуальніших питань і документи, які засвідчують право власності на земельні ділянки міськими, селищними радами у багатьох випадках видаються з грубим порушенням законодавства.

Для прикладу, у м. Львові розроблений Генеральний план розвитку міста, який охоплює території, які входять до меж адміністративно-територіальної одиниці: с. Зубра Пуштомитівського району. У Генеральному плані міста частина земель с. Зубра позначена як територія адміністративно-територіальної одиниці м. Львів, які включені до Генерального плану Львова на підставі акту інвентаризації земель 1998 р. Втім, рішення територіальної громади с. Зубра про передачу частини комунальних земель територіальній громаді м. Львова прийнято не було, як і не було офіційно змінено територіальні межі Львова рішенням Верховної ради України, як того вимагає законодавство. Натомість окремі земельні ділянки, які фактично надалі належать територіальній громаді с. Зубра, продають з аукціону у м. Львові, і розпоряджається ними Львівська міська рада. Такі дії суперечить нормам чинного законодавства України, і порушують, найперше, право власності конституційного власника – територіальної громади с. Зубра. За умови інституціоналізації територіальної громади с. Зубра, і прийняття її членами відповідного рішення, ці землі можуть бути вилучені у їх безпосередніх користувачів, які придбали їх офіційно на аукціоні як такі, які передані їм без законних на те підстав. Причому відповідальність перед інвестором Львівської міської ради, а також окремих посадовців, які здійснюють ці правопорушення, взагалі залишається невизначеною, оскільки де-юре юридична особа «Львівська міська рада» – не є представницьким органом територіальної громади міста Львова. Цікаво, що юридична особа «Львівська міська рада» зареєстрована згідно з реєст-

раційною справою у 1994 році, водночас територіальні громада, чийм представницьким органом остання мала б бути і яка б мала створити свій представницький орган, офіційно стане суб'єктом місцевого самоврядування лише після прийняття Конституції у 1996 р.

Сама наявність таких порушень, неузгодженостей і зловживань формує несприятливе інвестиційне середовище та істотні загрози для потенційних інвесторів. Вже сьогодні окремі інвестори говорять про конкуренцію між територіальними громадами щодо залучення інвестицій. Зафіксовані звернення інвесторів безпосередньо до територіальних громади з пропозицією здійснення довгострокового інвестиційного проекту без залучення до цього процесу органів місцевого самоврядування, які є нелегітимними.

Важливою передумовою формування сприятливого інвестиційного клімату є також прозорість, легітимність, публічність оформлення та гарантування прав власності інвестора. Право власності на майно та землю сьогодні засвідчується у Державному реєстрі речових прав на нерухоме майно, Державному земельному кадастрі та інших реєстрах.

Одним із важливих завдань реформування і забезпечення належних умов дотримання прав власності є вільний доступ до державних реєстрів, які фіксують такі права. На жаль, усі вони сьогодні є закритими. Навіть нотаріуси, які оформляють право власності, не мають вільного доступу до цих реєстрів. Громадські активісти, підприємці, юристи, і Міністерство юстиції вкотре вимагають від Верховної ради України прийняти відповідні законопроекти і відкрити їх, адже для інвестора, це у першу чергу, був би доступ до необхідної інформації про об'єкти, які передбачено залучити до реалізації інвестиційних проектів [14]. Недоступність цієї інформації створює додаткові ризики для інвестора, який, не володіючи інформацією про реальних власників необхідних йому об'єктів, не буде інвестувати у проекти, які мають невизначену матеріальну основу.

Також істотною перешкодою законодавчому закріпленню прав власності сьогодні є те, що органи державної влади та місцевого самоврядування, до повноважень яких віднесені облік, передача, закріплення та гарантування дотримання прав власності, засновані неналежним чином, що ставить під сумнів легітимність їх діяльності.

Наприклад, вертаючись до конфлікту у с. Шульгівка Дніпропетровської області, зазначимо, що територіальні представництва Держземагентства фактично не мали права видавати дозвіл про зміну власника земельної ділянки.

Так, Головне управління Держкомзему у Дніпропетровській області (код ЄДРПОУ 20300572) засноване як державна організація (установа) зареєстрована 28. 07. 2008 року, засновником якої є Державний комітет України із земельних ресурсів, реєстраційний код якого є спільним для трьох інституцій (код ЄДРПОУ 0032632). Припинено її реєстрацію 07. 03. 2013 року. З цієї структури шляхом реорганізації створено Головне управління Держземагентства у Дніпропетровській області.

Цей орган, створений незаконно, не мав права згідно з п. 6-1 Положення про Держземагентство на основі Указу Президента України № 770 від 29. 12. 2012 передавати відповідно до закону безпосередньо або через визначені в установленому порядку територіальні органи земельні ділянки сільськогосподарського призначення державної власності у власність або в користування для всіх потреб.

Істотні непорозуміння є з реєстрацією, реорганізацією і правонаступництвом державних та територіальних органів Держкомзему.

З 14. 08. 2000 року по 13. 04. 2007 в статусі юридичної особи існував Державний комітет України по земельних ресурсах року як орган виконавчої влади (ІК 0032632) без засновника з КВЕД «Управління загального характеру на державному рівні». Дата припинення діяльності цієї юридичної особи: 13. 04. 2007 року.

Іншу юридичну особу, згідно з реєстраційною справою: Державне агентство земельних ресурсів України (Держземагентство) з індивідуальним кодом 0032632 (вдруге) як державну організацію було створено у цей ж день 13.04.2007 року. Засновником виступив господарсько-фінансовий департамент секретаріату Кабінету міністрів України. ЄДРПОУ засновника – 0031101. Однак 14. 04. 2008 року реєстрацію цієї юридичної особи теж припинено. Причому ця юридична особа зафіксована правонаступником Івано-Франківського регіонального центру державного земельного кадастру.

В той же день 14. 04. 2008 року без зазначення розпорядчого акту, без засновника було зареєстровано Державний комітет України із земельних ресурсів (Держкомзем). З тим самим індивідуальним кодом юридичної особи 0032632 (вже втретє). Припинено реєстрацію цієї юридичної особи 15. 07. 2013 року. Її навіть не знято з обліку в ДПІ, про що свідчить запис в реєстраційній справі.

Тобто три юридичні особи з одним і тим ж ідентифікаційним кодом, які мають повноваження здійснювати облік земельних ресурсів.

В той же час 15. 02. 2011 року знову реєструється Державне агентство земельних ресурсів України, щоправда тепер з кодом ЄДРПОУ 37552980. Ця структура стає на облік у Державній службі статистики 16. 02. 2011 р., і в ДПІ Солом'янського району м. Києва 17. 02. 2011 р.

Указ Президента України № 445 «Про державне агентство земельних ресурсів України» від 8 квітня 2011 року був виданий через два місяці після реєстрації самого Держагентства. Аналогічно Положення про його діяльність з'явилося теж 8 квітня 2011 року. Указ відповідно набув чинності з дня його опублікування.

Територіальні органи Держагентства земельних ресурсів створили на виконання Постанови Кабінету Міністрів від 17. 08. 2011 року «Про утворення територіальних органів Державного агентства земельних ресурсів» такі органи створювались як юридичної особи публічного права шляхом реорганізації територіальних органів Держкомзему шляхом приєднання до новоутворених територіальних органів [15]. Нагадаємо, що згідно з вимогами чинного законодавства припинення юридичної особи може відбутися лише за рішенням власника (власників) чи засновника (засновників). Коли приєднується один або кілька суб'єктів, до новоутвореного переходять усі майнові права та обов'язки приєднаного. У разі припинення юридичної особи через приєднання рішення підписують уповноважені особи та правонаступник. З призначенням комісії з припинення до неї переходять повноваження щодо управління правами юридичної особи. Голова комісії з припинення після закінчення процедури припинення повинен подати особисто державному реєстратору заповнену реєстраційну картку, свідоцтво про державну реєстрацію юридичної особи, оригінал установчих документів, нотаріально засвідчену копію передавального акта, тощо. Тобто без засновника чи власника попередньої юридичної особи створити нові, зокрема в областях та районах з точки зору права було неможливо. Територіальні органи (представництва) засновані також у спосіб, який не визначений законодавством.

Згідно з п. 6 Положення про Єдиний державний реєстр підприємств та організацій України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 22. 01. 1996 р. № 118, ідентифікаційний код зберігається за суб'єктом, якому він присвоєний, протягом усього періоду його існування і є єдиним.

У разі перетворення юридичної особи, крім центральних органів виконавчої влади, за правонаступником зберігається її ідентифікаційний код. У разі припинення юридичної особи шляхом приєднання до іншої юридичної особи та створення на базі юридичної особи, що припинилася, відокремленого підрозділу ідентифікаційний код такої юридичної особи залишається за відокремленим підрозділом.

В інших випадках припинення юридичної особи і присвоєння її ідентифікаційного коду новоствореним суб'єктам забороняється. Оскільки:

- згідно з Указом Президента України №34 «Про створення єдиної системи державних органів земельних ресурсів» від 6 січня 1996 року було створено єдину систему державних органів земельних ресурсів у складі Державного комітету України по земельних ресурсах та підпорядковано йому обласні та міські управління, районні відділи;
- згідно з Указом Президента України № 720 «Про вдосконалення системи державного управління земельними ресурсами та контролю за їх використанням і охороною» від 19.08.2002 р. передбачено реформування Державного комітету України по земельних ресурсах, обласних управлінь, районних відділів, Кабінету Міністрів України дано зобов'язання підготувати відповідне положення;
- всупереч Указам Президента Постановою Кабміну № 69 від 31 січня 2007 року Держкомітет по земельних ресурсах реорганізовано у Державне агентство земельних ресурсів України;
- всупереч Указам Президента Постановою Кабміну № 48 від 13 лютого 2008 р. реорганізовано Держагентство земельних ресурсів у Держкомітет із земельних ресурсів;
- лише 9 грудня 2010 р. вийшов Указ Президента «Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади» № 1085, згідно з яким Держкомзем реорганізовано у Державне агентство земельних ресурсів України;
- згідно Указу Президента України № 445 від 8 квітня 2011 р. засвідчено, що Держагентство земельних ресурсів є правонаступником Держкомітету із земельних ресурсів та затверджено положення;
- на даний час в Україні функціонує Державний комітет по земельних ресурсах (без статусу юридичної особи), по всіх інших структурах засвідчено порушення при їх створенні і реєстрації (перереєстрації). Крім того, усі зазначені вище юридичні особи з кодом ЄДРПОУ 0032632 не є правонаступниками попередніх.

Отже, на українському ринку потенційний інвестор зіштовхується з наступними ризиками, при намаганні залучити до реалізації інвестиційного проекту комунальне майно:

- відсутністю зафіксованого права власності конституційного власника комунального майна у статусі юридичної особи в Україні (земля, водні об'єкти, ліс, комунальні приміщення, надра тощо);
- присутністю на ринку інституцій, що від імені власника розпоряджаються комунальними ресурсами, не маючи на те відповідних повноважень. Фактично повна нелегітимність представницьких і виконавчих органів місцевого самоврядування;
- більшість інституцій, до повноважень яких відноситься реєстрація, облік та гарантування дотримання прав власності, засновані в нелегітимний спосіб, що ставить під сумнів законність внесення ними відомостей до державних реєстрів, облік прав власності та видачу відповідних документів, що засвідчують закріплення за певною особою такого права;
- невідповідність окремих положень нормативно-правових актів Конституції України, що створює поле для зловживань службовців та поширення корупції;
- відсутністю будь-яких дієвих кроків з боку держави щодо вирішення означених проблем.

За результатами проведених досліджень, можемо зробити такі висновки:

1. Україна має істотний потенціал залучення інвестицій, втім обсяги залучення іноземних інвестицій є на порівняно низькому рівні, що не дозволяє забезпечити достатній приплив інвестицій для стимулювання економічного розвитку;

2. Серед вагомих чинників, які формують перешкоди і ризики інвестиційній безпеці України нами визначено затяжну інституційну кризу, яка є наслідком, зокрема несформованості інституту права власності, що підтверджується стабільно найнижчими рейтингами України за цим показником у Глобальному індексі конкурентоспроможності за останні роки.

3. Доведено, що в Україні системні загрози інвестиційній безпеці держави формуються внаслідок незакріплення права власності за конституційним власником ресурсів – територіальними громадами. Крім цього, рішення про передачу в тимчасове користування або відчуження на користь інвестора об'єктів комунальної власності приймають органи місцевого самоврядування, засновані в незаконний спосіб, які фактично, не наділені територіальними громадами такими повноваженнями. Уже зафіксовані прецеденти скасування територіальними громадами рішень таких органів.

4. За подальшої активізації первинних суб'єктів місцевого самоврядування – територіальних громад, і заснування ними представницьких органів у визначений законодавством спосіб, очікується погіршення інвестиційного клімату в Україні в короткостроковій перспективі. Втім у довгостроковій перспективі така легітимізація інституту власності сприятиме істотному покращенню індикаторів інвестиційної привабливості і безпеки України.

5. Для нівелювання загроз інвестиційній безпеці, які сформувалися внаслідок кризи інституту права власності, необхідним є реформування системи органів влади в Україні, формування належних передумов реєстрації, обліку та гарантування дотримання прав власності. Для цього потрібно:

- розробити і впровадити організаційно-економічні, інформаційні та правові механізми для реалізації положень Конституції України, зокрема реєстрації статутів територіальних громад, прийнятих громадою, закріплення права власності за територіальними громадами на комунальне майно, перезаснування органів місцевого самоврядування та інших суб'єктів інвестиційного процесу згідно вимог чинного законодавства;
- забезпечити доступ відповідних суб'єктів інвестиційного процесу до державних реєстрів про право власності. Зобов'язати у реєстрах фіксувати не лише чинного власника об'єкта, але і попередніх власників, зі зазначенням нормативно-правових актів на підставі яких ними таке право власності було набуто;
- провести широку інформаційну кампанію щодо необхідності встановлення в Україні інституту права власності, з формуванням відповідних механізмів, які дозволяють вирішувати спірні питання щодо гарантування права власності на об'єкти приватної, державної чи комунальної власності;
- сприяти поширенню інформації серед потенційних інвесторів щодо вирішення вказаних вище проблем і забезпечення єдиного, прозорого і легітимного механізму доступу інвестора до ресурсів.

Список використаної літератури

1. Кривенко В. В світі триває три війни: за інвестиції, за ринки та за ресурси / В. Кривенко // Громадське ТВ. – 22 серпня 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://www.youtube.com/watch?v=oSEx3PJisys&index=10&list=PLPnX89fQLdsmm-neEMFf9PhWK2qphkgDLw>.
2. Любимов В. І. Поняття та критерії інвестиційної безпеки / В. І. Любимов // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2010. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dy.nauka.com.ua/?op=1&z=136&p=1>.

3. Яковлева О. В. Інвестиційна складова економічної безпеки держави// Актуальні питання фінансової безпеки держави: Збірник наукових праць Міжнародної науково-практичної інтернет-конференції; м. Харків, 21 лютого 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/97_yakovleva.pdf.
4. Сухоруков А.І. Інституційні засади розвитку інвестиційної діяльності у промисловості України: аналітична записка/ А.І, Сухоруков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/1577>.
5. Прямі іноземні інвестиції (акціонерний капітал) // Публікація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/zd/pik/pik_u/pik_rik_2014.html.
6. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US\$) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>.
7. Countries in the world (population) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldometers.info/world-population/population-by-country>.
8. За півроку іноземні інвестиції в Україну скоротилися на 8 млрд дол. – Держстат [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2014/08/16/332191>.
9. GCR [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>.
10. Конституція України: Прийнята на 5 сесії Верховної Ради України 28 черв. 1996 р. (зі змінами і доповненнями). – К., 1996. – 119 с.
11. Яремків О. Обкрадена Україна: Економічно-правовий аналіз перехідного періоду в Україні (1991-2001 рр.). Причини кризи [Текст] / О. Яремків; 2-е вид., доп. – Львів ; Полтава : Духовна вісь, 2002. – 115 с.
12. Про місцеве самоврядування в Україні: Закон України № 280/97-ВР від 21.05.1997 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://kodeksy.com.ua/pro_mistseve_samovryaduvannya_v_ukraini.htm.
13. Віче територіальної громади у Добротворі скасовує державний акт на землю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://terhromady.info/page/2>.
14. Мініюст вкотре закликав депутатів відкрити державні реєстри // УНІАН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://economics.unian.ua/realestate/939880-minyust-vkotre-zaklikav-deputativ-vidkriti-derjavni-reestri.html>.
15. Про утворення територіальних органів Державного агентства земельних ресурсів: Постанова Кабінету Міністрів України № 974 від 17 серпня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/974-2011-%D0%BF>.

INSTITUTIONAL FACTORS OF FORMING THE THREATS TO INVESTMENT SECURITY OF UKRAINE

Mokiy A. I.

Doctor of science (economics), professor., Vice-Rector of International Relations and strategic development of Zaporizhskyy Institute of Economics and Information Technologies, Zaporizhzhya, Senior Researcher RF NISS in Lviv.

Gurnyak I. L.

Ph.D., associate professor of Lviv National University by I. Franko.

Datsko O. I.

PhD, National Institute for Strategic Studies.

Abstract. *This article outlines the role of institutional factors in ensuring investment security. The trends in foreign direct investment in Ukraine are analyzed. There is determined that the amount of direct foreign investment per capita in comparison with to other countries in Eastern Europe, is extremely low. There are concluded that underdeveloped institutional environment, including the institution of private property significantly affects on the low level of Ukrainian economy's investment attractiveness. The analysis of indicators of «institutions» and «ownership» in the global competitiveness index showed that the indicator «ownership» of Ukraine in recent years is among list of countries where protection of this right is the least effective. There is shown that Ukraine institution engaged in property registration were established in an illegitimate way, ownership of communal property is not assigned to the local community. The alienation of the property carried out without the consent of the direct owner: local authorities, which de jure is not representative and executive bodies of the local community. There are proposed to develop and implement organizational, economic, informational and legal mechanisms to the demands of the Ukrainian Constitution implementation, including the registration of the local communities statutes, adopted by communities, securing property rights for communities to communal property re-establishing of local governments and other entities of investment process in compliance with the applicable law; to ensure appropriate access of the investment process subjects in the public registers of rights properties, facilitate the information dissemination to potential investors about the measures taken to strengthen the institution of property, providing a single, transparent and legitimate mechanism for investor accessing to resources.*

Key words: *investment security, ownership, threats, municipal property, institutions, not legitimacy.*

References

1. Kryvenko V. (2014), «Three wars lasts in the world: for the investments, markets and resources», Hromadske TV [Public TV], 22 Aug 2014, [Online], available at: <https://www.youtube.com/watch?v=oSEx3PJisys&index=10&list=PLPnX89fQLdsmmneEMFf9PhWK2qphkgDLw> (Accessed 25 Aug 2014).
2. Lyubimov V. (2010), «Concept and criteria of investment security», Public administration: improvement and development (Derzhavne upravlinnya: udoskonalennya I rozvytok) [Online], available at: <http://www.dy.nayka.com.ua/?op=1&z=136&p=1> (Accessed 10 Sept 2014).
3. Yakovleva, O. V. (2014), «Investment component of the state economic security», Current issues of financial security state: Scientific Papers of the International Scientific and Practical Internet Conference; m. Kharkiv, February 21, 2014 [Online], available at: http://univd.edu.ua/general/publishing/konf/finbezpeka/97_yakovleva.pdf. (Accessed 11 Sept 2014).
4. Sukhorukov A. I. (2014), «Institutional framework of industrial investment in Ukraine: Policy Briefing / AI, Sukhorukov [Online], available at: <http://www.niss.gov.ua/articles/1577>. (Accessed 11 Sept 2014).
5. Foreign direct investment (net inflow) , State Statistics Service of Ukraine [Online], available at: http://ukrstat.org/uk/operativ/operativ2014/zd/pik/pik_u/pik_rik_2014.html. (Accessed 9 Sept 2014).
6. Foreign direct investment, net inflows (BoP, current US \$) [Online], available at: <http://data.worldbank.org/indicator/BX.KLT.DINV.CD.WD>. (Accessed 8 Sept 2014).
7. «Countries in the world (population)» [Online], available at: <http://www.worldometers.info/world-population/population-by-country>. (Accessed 10 Sept 2014).
8. «For six months, foreign investment in Ukraine decreased by \$ 8 billion. – State Statistics» [Online], available at: <http://news.finance.ua/ua/~1/0/all/2014/08/16/332191>. (Accessed 4 Sept 2014).
9. GCR [Online], available at: <http://www.weforum.org/issues/global-competitiveness>. (Accessed 10 Sept 2014).
10. Constitution of Ukraine (1996), Kyiv, UA.
11. Yaremiv, O. (2002), «Robbed Ukraine: Economic and legislation analysis of transition in Ukraine (1991-2001). Causes of the crisis», Duhovna vis', Lviv; Poltava, UA.
12. About local authorities in Ukraine: Ukraine Law number 280/97 VR of 21.05.1997» [Online], available at: http://kodeksy.com.ua/pro_mistseve_samovryaduvannya_v_ukraini.htm. (Accessed 12 Sept 2014).
13. Veche territorial community in Dobrotvir repealing the act of state land [Online], available at: <http://terhromady.info/page/2>. (Accessed 9 Sept 2014).

14. The Ministry of Justice has once again called on MPs to open Registers // UNIAN [Online], available at: <http://economics.unian.ua/realestate/939880-minyust-vkotre-zaklikav-deputativ-vidkriti-derjavni-reestri.html>. (Accessed 9 Sept 2014).
15. On the establishment of territorial bodies of the State Agency of Land Resources: Cabinet of Ministers of Ukraine № 974 of August 17, 2011 [Online], available at: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/974-2011-%D0%BF>. (Accessed 9 Sept 2014).

ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ УГРОЗ ИНВЕСТИЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ УКРАИНЫ

Мокий А. И.

Доктор экономических наук, профессор, проректор по международным связям та стратегическому развитию Запорожского института экономики и информационных технологий, г. Запорожье, ведущий научный сотрудник РФ НИСИ в г. Львове.

Гурняк И. Л.

Кандидат экономических наук, доцент Львовского национального университета им. И. Франко.

Дацко О. И.

Кандидат экономических наук, кандидат технических наук, докторант Национального института стратегических исследований.

Аннотация. *В статье обоснована роль институциональных факторов в обеспечении инвестиционной безопасности государства. Проанализированы тенденции привлечения прямых иностранных инвестиций в экономику Украины. Определено, что объем их привлечений в расчете на одного человека по сравнению с другими странам Восточной Европы, является чрезвычайно низким. Подтверждено, что низкий уровень инвестиционной привлекательности украинской экономики существенно влияет неразвитость институциональной среды, в частности института права собственности.*

Приведен анализ индикаторов «институты» и «право собственности» в глобальном индексе конкурентно- способности. Засвидетельствовано, что по индикатору «право собственности» Украина на протяжении последних лет входит в десятку стран, где защита этого права является наименее эффективным. Выявлено, что фактически в Украине реестр прав собственности осуществляют институты, основанные нелегитимным способом, право собственности на коммунальное имущество не закреплено за территориальными общинами. Отчуждение этого имущества осуществляется без согласия непосредственного владельца, органами местного самоуправления, которые де-юре не являются представительными и исполнительными органами территориальной общины.

Предложено разработать и внедрить организационно-экономические, информационные и правовые механизмы для реализации положений Конституции Украины, в частности регистрации уставов территориальных общин, принятых обществом, закрепление права собственности по территориальным общинами на коммунальное имущество, переоснование органов местного самоуправления и других субъектов инвестиционного процесса согласно требованиям действующего законодательства, обеспечить доступ соответствующих субъектов инвестиционного процесса в государственные реестры о праве собственности, способствовать распространению информации среди потенциальных инвесторов о мерах, принятых для усиления института собственности, обеспечения единого, прозрачного и легитимного механизма доступа инвестора к ресурсам.

Ключевые слова: *инвестиционная безопасность, право собственности, угрозы, коммунальное имущество, институты, легитимность.*

УДК 339.13: 332.012

РОЗВИТОК ЕКОНОМІЧНОЇ КОНКУРЕНЦІЇ ЗА УМОВ ПОСИЛЕННЯ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

Уманців Ю. М.

Доктор економічних наук, професор кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.

Дуцька А. С.

Аспірантка кафедри економічної теорії та конкурентної політики Київського національного торговельно-економічного університету.

Анотація. *Конкуренція між учасниками ринкового простору, як відомо, є рушійним фактором розвитку економічної системи і запорукою її прогресивних змін. Питання підвищення конкурентоспроможності національної економіки за умов поширення сучасного рівня глобалізації набуває все більш вагомого значення. Для здійснення успішної фінансово-господарської діяльності суб'єктам господарювання важливо проводити моніторинг конкурентного середовища, в якому функціонують економічні агенти. З огляду на циклічність економічного розвитку, про що беззаперечно свідчить ретроспективний огляд історичного досвіду, доцільно проаналізувати еволюцію поглядів на теорію конкуренції провідних науковців, які приділяли цьому явищу значну увагу. При цьому необхідно виокремити й наявні неоднозначні аспекти прояву конкуренції. Зважаючи на динамічність розвитку конкурентних відносин між економічними агентами, слід виявити основні тенденції взаємодії суб'єктів підприємницької діяльності з урахуванням змін конкурентного середовища внаслідок глобалізаційних процесів та відмінності їх регулювання в країнах ЄС та США.*

Ключові слова: економічна конкуренція, конкурентні відносини, конкурентне середовище, глобалізація, суб'єкт підприємницької діяльності.

Постановка проблеми. Конкуренція є важливим стимулюючим засобом підвищення соціально-економічної ефективності та створення сприятливого клімату для сталого інноваційного розвитку країни. Впродовж тривалого періоду теорія конкуренції привертала до себе увагу значної частини дослідників, то ж постає необхідність в узагальненні та виокремленні основних положень результатів їх досліджень. Особливої актуальності нині набуває виявлення змін у тенденціях взаємодії контрагентів на фоні загострення конкурентної боротьби, що є результатом стрімкої глобалізації.

Мета статті – аналіз становлення та розвитку конкуренції в умовах розгортання глобалізаційних процесів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питанням розвитку конкуренції приділено значну увагу таких науковців, як В. Осіпов [1], Ф. Хайєк [2], С. Светуньков [3], А. Гальчинський [4], О. Диба [10], В. Геєць [11], Б. Кваснюк [11], А. Герасименко [12, 13], Г. Лозова [7], В. Клименко [7], С. Кіреєв [11], В. Талах [11], Г. Филюк [10], О. Шнипко [11], А. Щербак [11], А. Толоконніков [15] та інші.

Основні результати дослідження. Проведений аналіз дає змогу дійти висновку про те, що таке явище, як конкуренція має як своїх апологетів, так й антагоністів, що не можна залишити поза увагою. Частина дослідників, представником якої є, зокрема, Н. Флігстін

відстоюють думку про те, що конкуренція є скоріш за все руйнуючою силою, яка збільшує ризик розриву відносин [1, с. 39]. Деякі ж вчені не проти самої конкуренції як такої, однак мають претензії із приводу ідеалізації досконалої конкуренції. Так, Ф. Хайєк вважав, що «ентузіазм із приводу досконалої конкуренції в теорії на диво часто поєднується з підтримкою монополії на практиці» [2].

С. Светуцьков, розвиваючи підхід Ф. Хайєка, стверджує, про необхідність відмовитися від моделі «досконалої конкуренції» й вивчати конкуренцію на реальних ринках, оскільки висновки, що випливають із дослідження «досконалої конкуренції», є протилежними економічним реаліям [3, с. 62].

А. Гальчинський наголошує на тому, що конкуренція в її «універсальній визначеності» є продуктом індустріальної економіки, економічним механізмом трансформації феодального суспільства в капіталістичне. Вчений протиставляє конкурентному ринку конвергентний, який, на його думку, є базисом постіндустріальної економіки та являє собою простір, на якому контрагенти взаємодіють не на принципах змагальності, а «на принципах паритету і довіри» [4, с. 7-8]. Безсумнівно, кожна з вищезазначених позицій заслуговує на життя, проте більшість дослідників все ж таки наголошують на визначальній ролі конкуренції в процесі економічного розвитку. Слід зазначити, що впродовж XVII-XX ст. увага дослідників приділялася як вивченню конкуренції, так і монополії (рис. 1).

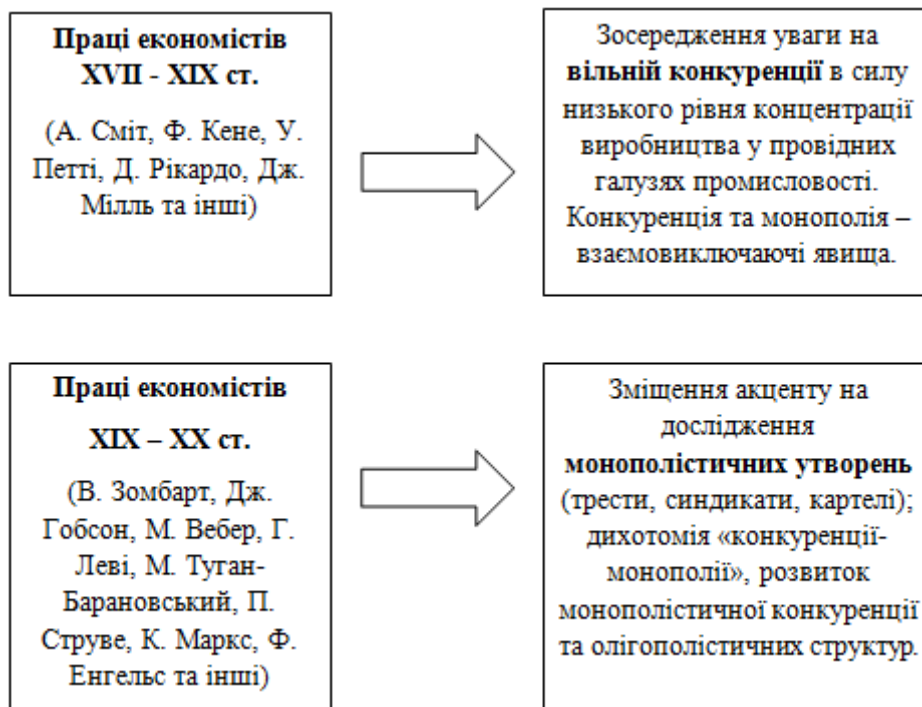


Рис. 1. Фокус дослідження проблем конкуренції провідними економістами XVII-XX ст.

Джерело: складено авторами на основі [5, с. 14-19].

Становлення конкурентних відносин пов'язують із виникненням в економічному просторі суб'єктів підприємницької діяльності, характер розвитку відносин між якими безпосередньо впливає на стан економічної конкуренції в країні. Так, не можна не погодитись з висловлюванням німецького економіста В. Зомбарта, який на початку XX ст., характеризуючи принцип конкуренції, зазначав про те, що немає інших форм, а є тільки постійне творення нового. При цьому творцями нового є окремі суб'єкти, оскільки виключно їхній волі економіка зобов'язана своїм існуванням. Кожному надана повна свобода для застосування його сил і можливостей, а сфера його панування простягається до тієї межі, яка

визначена таким суб'єктом самостійно [6, с. 43]. Не можна не погодитись з думкою Г. Лозової та В. Клименко з приводу того, що на сучасному етапі свого розвитку конкурентні відносини формуються ще й за допомогою механізму адвокатування конкуренції [7, с. 14-15].

Безумовно, конкурентні відносини між суб'єктами економічної діяльності мають тенденцію змінюватись залежно від історичних, економічних, політичних факторів, стану господарської системи в країні тощо. Зі зміною економічних умов розвитку суспільства трансформується й конкурентне середовище, у межах якого функціонують економічні агенти. Оскільки розвиток підприємництва, а надалі й конкурентних відносин між підприємствами, є необхідною умовою для забезпечення прогресивних змін в економіці, доцільно проаналізувати їх особливості в масштабах міжнародного досвіду.

Однак серед негативних проявів конкуренції в економічній літературі кінця XIX – початку XX ст. вказувалося на проблеми нерівноправних стосунків між великим капіталом і дрібними підприємцями і на можливості зниження якості продукції, що зумовило прагнення знизити її собівартість у процесі конкурентного протистояння. Наприкінці XIX ст. спектр наукових пошуків значно розширився. Вчені почали звертати увагу на загострення конкуренції, активізували дослідження її існуючих форм, а також появу нових. Предметом детального і глибокого аналізу економістів стали проблеми переростання конкуренції у монополію, їх співіснування та співвідношення, а також виникнення нового типу ринкових структур монополістичної конкуренції [8, с. 95].

Актуальною проблемою, що аналізувалася українськими економістами, стало питання про те, як саме великі розміри підприємств впливають на організацію виробничого процесу загалом. У працях українського економіста М. Бунге було сформульовано позицію про те, що господарська свобода та приватне підприємництво повинні доповнюватись ідеями державного регулювання з метою вдосконалення ринкової інфраструктури. Економічний лібералізм був притаманний раннім науковим працям дослідника, поволі перетворюючись у позицію, що передбачає поєднання переваг ринкового механізму із цілеспрямованим впливом держави. Існує думка, відповідно до якої М. Бунге належить більше не до захисників вільної конкуренції, а до числа тих українських економістів, що вважали можливим ефективний розвиток ринкових процесів лише за умови їх підтримки державою. Однак така підтримка має відбуватись із забезпеченням правових гарантій захисту приватної власності і підприємництва, врегулювання відносин між працею і капіталом, запровадження механізмів антимонопольного законодавства тощо [9, с. 446-447].

На сьогоднішній день інтенсивність економічної конкуренції між окремими суб'єктами господарювання зростає пропорційно до поширення глобалізаційних процесів [10, с. 22-23].

Необхідно також ураховувати, що в умовах глобалізації змінюється зовнішнє середовище діяльності суб'єктів господарювання, зокрема:

- національні ринки споживчих товарів, капіталів, технології, робочої сили тощо щоразу більше інтегруються один з одним і включаються в єдиний світовий ринок, де іноземні фірми діють на однакових правах з національними, а передача інформації та розрахунки здійснюються у режимі реального часу через Інтернет;
- обсяг та умови реалізації товарів дедалі частіше визначаються не на ринку, як це було раніше, а ще до початку виробництва, на базі довгострокових контрактів з конкретними замовниками;
- у загальному обсязі пропонованої на ринку продукції щоразу більшу роль починають відігравати не стандартні матеріальні блага, а послуги, науково-технічні розробки, а також складні технічні комплекси за індивідуальними замовленнями;

- ціни визначають витратами на одиницю споживчого ефекту, а не на одиницю продукції. В міру насичення ринку зростає роль нецінової конкуренції, спостерігається суттєва деформація цін для різних сегментів ринку;
- у структурі витрат виробництва підвищується частка трансакційних, спрямованих в інші сфери і галузі діяльності та авансованих витрат [11, с. 26].

Слід зазначити, що відносини між суб'єктами підприємницької діяльності базуються на економічній владі, а характер їх розвитку загалом визначається співвідношенням конкуренції та монополії в економічній системі, в якій безпосередньо відбувається взаємодія контрагентів (рис. 2).

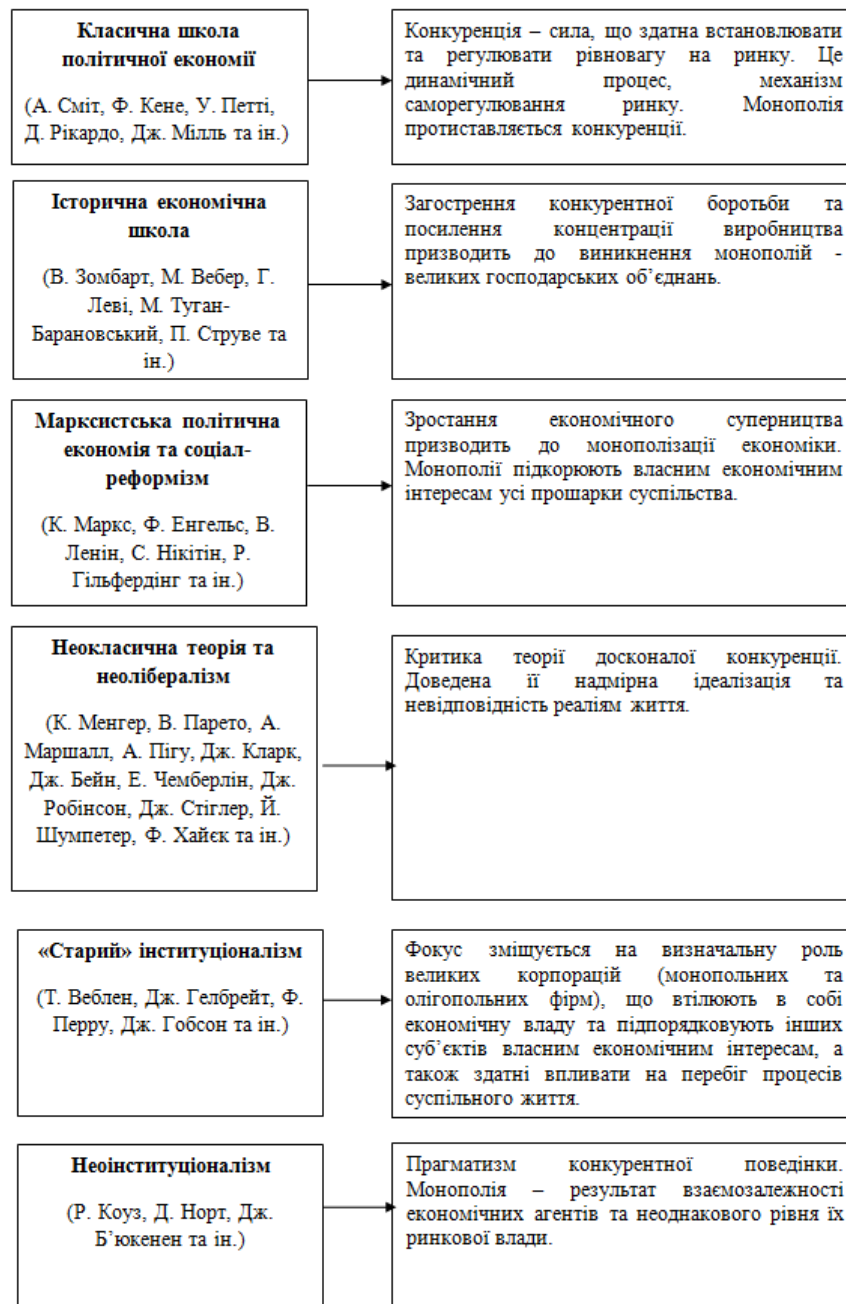


Рис. 2. Еволюція поглядів про конкуренцію та монополію основними науковими течіями.

Джерело: складено авторами на основі [5, 13].

«Епоха вільної конкуренції та монополія капіталістичного періоду економічного розвитку змінилися монополістичною конкуренцією та олігополією як визначальними ринковими структурами ХХ ст.» [12, с. 32]. Варто зауважити, що «монополія являється каталізатором еволюції належної ресурсам економічної влади» [12, с. 34].

Конкурентні відносини мають свої особливості розвитку залежно від територіального принципу, що зумовлено специфічним ставленням суспільства до конкуренції, законодавчим регулюванням конкуренції тощо. Так, наприклад антимонопольне право США, як відомо, засуджує будь-які прояви монополізації та будь-які відносини між суб'єктами підприємницької діяльності, що можуть призвести до монополізації.

Натомість норми антимонопольного законодавства країн ЄС відзначаються більшою ліберальністю з цього приводу і «більш орієнтовані на недопущення зі сторони суб'єктів господарювання свідомих дій, направлених на обмеження конкуренції» [14, с. 78]. Така особливість антимонопольного законодавства країн Європейського Союзу обумовлена тим, що під час розробки та підписання Римського договору в 1957 р. щодо створення Європейського економічного співтовариства найбільшими в світі компаніями були, головним чином, американські. Для зміцнення позицій в світовій торгівлі європейських компаній країни-учасниці Римського договору були зацікавлені в тому, щоб в рамках Спільного ринку ЄС існували достатньо могутні європейські компанії [14, с. 70].

Не можна оминати той факт, що в силу глобалізації основні тенденції розвитку конкурентних відносин зазнали певних модифікацій, оскільки нині наявна ситуація, за якої відбувається як посилення конкуренції на ринках, так і зміцнення монопольних позицій окремих суб'єктів господарювання. Як справедливо зазначає Г. Филлок, це призвело до наступних наслідків: конкуренція, а відповідно і конкурентні відносини, втрачають класичні форми і стають глобальними за характером; посилення процесів монополізації та інтеграції на внутрішніх ринках змінилося на розвиток та створення ТНК, які взаємодіють між собою, утворюючи в результаті традиційні картелі, так звані «карусельні угоди», угоди про спільне використання збутових систем та ін. [5, с. 154-158]. «Така ситуація супроводжується виникненням і зміцненням відносин взаємодії та співробітництва між підприємствами, не властивих «нормальній» конкуренції з її антагонізмом» [5, с. 158].

Оскільки динаміка розвитку конкурентних відносин безпосередньо залежить від наявного стану підприємництва в країні, необхідно зосереджувати зусилля на забезпеченні умов для вільного розвитку середнього та малого бізнесу. Основними проблемами, які стримують розвиток підприємництва, є, зокрема, недосконалість системи оподаткування, стійка тенденція до збереження високих витрат часу на проходження офіційних процедур для започаткування нового бізнесу, зростання витрат підприємців на проходження довільних процедур, збереження значних обсягів витрат, пов'язаних із ліквідацією підприємств, зростання витрат підприємців на реєстрацію власності в Україні, недосконала система співпраці між державою, підприємницькими структурами та громадськими організаціями. [15, с. 8].

Висновки. Посилення глобальної економічної нестійкості актуалізує проблему забезпечення збалансованості між процесами лібералізації глобального переміщення ресурсів, з одного боку, та забезпеченням глобального узгодження національних інтересів і наддержавного регулювання основних структурних пропорцій обміну – з іншого. Конкуренція за домінування на ринку залишається рушійною силою розвитку економіки. За умов глобалізації конкуренція модифікує середовище функціонування економічних агентів та визначає нові підходи до досягнення панівних позицій корпорацій у глобальному просторі.

Список використаної літератури

1. Осипов В. С. Теория конкурентного взаимодействия хозяйствующих субъектов: монография / В. С. Осипов. – М. : ПАЛЕОТИП, 2013.
2. Хайек Ф. А. Индивидуализм и экономический порядок [Электронный ресурс] / Центр гуманитарных технологий // Режим доступа: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6143/6148>.
3. Светуных С. Теория конкуренции: абстрактное и идеализированное / С. Светуных // Современная конкуренция. – 2009. – № 4. – с. 60-66.
4. Гальчинський А. Конвергентний ринок – методологія перспективи / А. Гальчинський // Економіка України. – 2014. – № 1. – с. 4-20.
5. Филлюк Г. М. Конкуренція і монополія в епоху глобалізації: монографія / Г. М. Филлюк. – Житомир: ЖДУ ім. І. Франка, 2009. – 404 с.
6. Зомбарт В. Современный капитализм / В. Зомбарт. – Т. 3. – М.; Л., 1930.
7. Лозовая А. М. Адвокатирование конкуренции в современных условиях: направления и перспективы: монография / А. М. Лозовая, В. В. Клименко. – К.: Центр учебной литературы, 2014. – 160 с.
8. Фещенко В. М. Дослідження проблем становлення та розвитку ринкового господарства в працях економістів України другої половини ХІХ – початку ХХ ст.: монографія / В. М. Фещенко. – К. : КНЕУ, 2003. – 187 с.
9. Бунге М. Сучасний дискурс / М. Бунге; [за ред. В. Д. Базилевича]. – К. : Знання, 2005. – 697 с.
10. Диба О. Вплив глобалізації на соціально-економічний стан України / О. Диба, Є. Осадчий // Ринок цінних паперів України. – 2014. – № 7. – с. 19-28.
11. Стратегічні виклики ХХІ століття суспільству та економіці України: монографія, у 3 т. – Т. 3: Конкурентоспроможність української економіки / за ред. В. М. Гейця, В. П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
12. Герасименко А. Монополія та економічна влада: історико-економічний аналіз / А. Герасименко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2012. – № 3. – с. 23-35.
13. Герасименко А. Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки ХVІІІ-ХХ ст. / А. Герасименко // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2009. – № 1. – с. 102-114.
14. Толоконников А. Запрет на ограничение конкуренции в Евросоюзе / А. Толоконников // Обозреватель. – 2006. – № 12. – с. 70-78.
15. Остафій М. Державна підтримка підприємництва – ефективний механізм впливу на економічні процеси в суспільстві / М. Остафій // Економіка. Фінанси. Право. – 2014. – № 6. – с. 7-9.

THE DEVELOPMENT OF ECONOMIC COMPETITION IN CONDITIONS OF INCREASING PROCESS OF GLOBALIZATION**Umantsiv Y.**

Doctor of Economics, Professor of Economic theory and Competition policy Faculty of Kyiv National University of trade and economics.

Dutska A.

PhD Student of Economic theory and Competition policy Faculty of Kyiv National University of trade and economics.

Abstract. *Competition between participants of market environment is a driving force of economic system development and a guaranty of its progressive changes. In conditions of broadening modern level of globalization the questions of increasing the competitiveness of national economy obtains a great importance. In order to provide successful financial and economic activity of companies it is very important to conduct the monitoring of competitive environment where are functioning the economic agents. To analyze an evolution of the views of leading scientists in the competition theory, who paid great attention to that topic, sounds reasonable with regards to historical experience relating to cyclicity of economic development. At the same time exists a necessity to highlight the negative aspects of competitive appearance. In consideration to dynamism of competitive relations development the main tendency of cooperation between business entities should be discovered by taking into account the changes of competitive environment due to global processes and differences of theirs legal regulation in EU countries and USA.*

Key words: *economic competition, competitive relations, competitive environment, globalization, business entity.*

Referances

1. Osipov V. S. Teoriya konkurentnogo vzaimodeystviya hozyaystvuyuschih sub'ektov: monografiya / V. S. Osipov. – M. : PALEOTIP, 2013.
2. Hayek F. A. Individualizm i ekonomicheskij poryadok [Elektronnyy resurs] / Tsentri gumanitarnykh tekhnologiy // Rezhim dostupu: <http://gtmarket.ru/laboratory/basis/6143/6148>.
3. Svetunkov S. G. Teoriya konkurentsii: abstraktnoe i idealizirovannoe / S. G. Svetunkov // Sovremennaya konkurentsia. – 2009. – № 4 (16). – s. 60-66.
4. Galchynskiy A. S. Konvergentniy rynek – metodologiya perspektivy / A. S. Galchynskiy // Ekonomika Ukrayiny. – 2014. – № 1. – s. 4-20.
5. Fylyuk G. M. Konkurentsia i monopoliya v epohu globalizatsiyi: monografiya / G. M. Fylyuk. – Zh.: Vid-vo ZhDU im. I. Franka, 2009. – 404 s.
6. Zombart V. Sovremennyiy kapitalizm / V. Zombart. – T. 3. – M.; L., 1930.
7. Lozovaya A. M., Advokatirovanie konkurentsii v sovremennyih usloviyah: napravleniya i perspektivy: monografiya / A. M. Lozovaya, V. V. Klimenko. – K. : Tsentri uchebnoy literatury, 2014. – 160 s.
8. Feschenko V. M. Doslidzhennya problem stanovlennya ta rozvitku rinkovogo gospodarstva v pratsyah ekonomistiv Ukrayini drugoyi polovyny XIX – pochatku XX st. : monografiya / V. M. Feschenko. – K. : KNEU, 2003. – 187 s.
9. Bunge M.: suchasniy diskurs / M. Bunge; [za red. V. D. Bazylevicha]. – K. : Znannya, 2005. – 697 s.
10. Dyba O. Vplyv globalizatsiyi na sotsialno-ekonomichniy stan Ukrayini / O. Dyba, E. Osadchiy // Rynek tsinykh paperiv Ukrayini. – 2014. – № 7. – s. 19-28.
11. Strategichni vyklyky XXI stolittya suspilstvu ta ekonomitsi Ukrayini: monografiya, u 3 t. – T. 3: Konkurentospromozhnist ukrayinskoyi ekonomiky / za red. V. M. Geytsya, V. P. Semynozhenka, B. E. Kvasnyuka. – K. : Feniks, 2007. – 556 s.
12. Gerasymenko A. G. Monopoliya ta ekonomichna vlada: istoryko-ekonomichniy analiz / A. G. Gerasymenko // Visnyk Kiyivskogo natsionalnogo torgovno-ekonomichnogo universitetu . – 2012. – № 3. – s. 23-35.
13. Gerasymenko A. G. Evolyutsiya teorii konkurentsii v istoriyi ekonomichnoyi dumki XVIII-XX st. / A. G. Gerasymenko // Visnyk Kiyivskogo natsionalnogo torgovno-ekonomichnogo universitetu . – 2009. – № 1. – s. 102-114.
14. Tolokonnikov A. Zapret na ogranichenie konkurentsii v Evrosoyuze / A. Tolokonnikov // Obozrevatel. – 2006. – № 12. – s. 70-78.
15. Ostafiy M M. Derzhavna pidtrymka pidpryemnytstva – efektyvniy mehanizm vplyvu na ekonomichni protsesy v suspilstvi / M. M. Ostafiy // Ekonomika, finansy, pravo. – 2014. – № 6. – s. 7-9.

РАЗВИТИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ КОНКУРЕНЦИИ В УСЛОВИЯХ УСИЛЕНИЯ ПРОЦЕССОВ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Уманцев Ю. Н.

Доктор экономических наук, профессор кафедры экономической теории и конкурентной политики Киевского национального торгово-экономического университета.

Дуцкая А. С.

Аспирантка кафедры экономической теории и конкурентной политики Киевского национального торгово-экономического университета.

Аннотация. *Конкуренция между участниками рыночного пространства, как известно, является движущим фактором развития экономической системы и залогом ее прогрессивных изменений. Вопрос повышения конкурентоспособности национальной экономики при условиях распространения современного уровня глобализации приобретает все более весомое значение. Для осуществления успешной финансово хозяйственной деятельности субъектам ведения хозяйства важно проводить мониторинг конкурентной среды, в которой функционируют экономические агенты. Учитывая цикличность экономического развития, о чем бесспорно свидетельствует ретроспективный обзор исторического опыта, целесообразно проанализировать эволюцию взглядов на теорию конкуренции ведущих научных работников, которые уделяли данному явлению «львиную» долю внимания. При этом необходимо выделить имеющиеся негативные аспекты проявления конкуренции. Ввиду динамического развития конкурентных отношений между экономическими агентами, следует выделить основные тенденции взаимодействия субъектов предпринимательской деятельности с учетом изменений конкурентной среды в результате процессов глобализации и отличия их правового регулирования в странах ЕС и США.*

Ключевые слова: *экономическая конкуренция, конкурентные отношения, конкурентная среда, глобализация, субъект предпринимательской деятельности.*

УДК 330.341.1:338.432

СТРАТЕГІЯ ДИНАМІКИ АГРАРНОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ У КОНТЕКСТІ СУЧАСНИХ ВИКЛИКІВ ГЛОБАЛЬНОЇ ПРОДОВОЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Казакова Н. А.

Кандидат географічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародних економічних відносин Харківського національного університету імені В. Н. Каразіна.

Анотація. У статті проаналізовано сучасний стан і тенденції аграрного виробництва в Україні. Ідентифіковано, що для України проблема забезпечення продовольчої безпеки має особливо важливе значення, що зумовлюється насамперед сучасним станом розвитку вітчизняного агропромислового комплексу, нарощування виробництва у якому відбувається переважно екстенсивно. Ситуацію загострюють періодичне «ручне» втручання держави у функціонування аграрного сектору та недореформованість земельного ринку. Стратегічною умовою прискореного розвитку аграрних підприємств в умовах вступу до ЄС, безумовно, є формування ефективної інноваційної інфраструктури як системи організацій, які забезпечують реалізацію інноваційного потенціалу аграрних формувань й сприяють активізації інноваційної діяльності. Стратегічною метою розвитку сільського господарства є перетворення території на високотехнологічний експорторієнтований сільськогосподарський регіон.

Як результат реалізації екстенсивної моделі розвитку аграрного сектору, більшість показників продовольчої безпеки України знаходиться за межами порогових значень.

В умовах відкритості національної економіки останні світові тенденції щодо наростання дефіциту продовольства та зростання цін можуть розглядатися як потужний виклик для українського аграрного виробництва. Ці тенденції можуть діяти як активний стимул пожвавлення сільгоспвиробництва та експорту сільгосппродукції, джерело додаткових фінансових ресурсів для розвитку та капіталізації сектору, підґрунтя для розкриття вітчизняного аграрного потенціалу як важливої та досі недостатньо розкритої національної конкурентної переваги.

В умовах посткризового відновлення економіки України необхідно забезпечити базу для стабільного розвитку аграрного виробництва, підвищити його конкурентоспроможність, подолати цінові диспропорції, посилити державну підтримку товаровиробників з використанням надбань європейського досвіду. Антикризові заходи необхідно поєднувати з розв'язанням завдань стратегічного характеру, що дозволить подолати диспропорції розвитку галузі.

На основі проведеного аналізу визначено пріоритети розвитку аграрного сектору в контексті завдань забезпечення продовольчої безпеки України.

Ключові слова: економічний розвиток, продовольча безпека, ринкова економічна система, аграрний сектор, глобалізаційні зрушення, реформування галузі, світовий досвід, відкритість економіки.

Постановка проблеми. На сучасному етапі економічного розвитку агропромисловий сектор України є однією з найважливіших ланок економічних систем більшості країн світу з ринковою економікою.

Загострення світової продовольчої кризи та формування негативних для споживачів прогнозів щодо подальшої цінової динаміки на ринку агропродукції актуалізують питання забезпечення продовольчої безпеки для більшості країн світу.

Для України проблема забезпечення продовольчої безпеки має особливо важливе значення, що зумовлюється насамперед сучасним станом розвитку вітчизняного агропромислового комплексу, нарощування виробництва у якому відбувається переважно екстенсивно. Ситуацію загострюють періодичне «ручне» втручання держави у функціонування аграрного сектору та недореформованість земельного ринку.

Водночас сприятливі природно-кліматичні умови для вирощування більшості сільськогосподарських культур і потужний людський потенціал дозволяють Україні не лише забезпечити власну продовольчу безпеку, а й стати активними гравцем на світовому ринку продовольства. Відтак необхідно прискорити процеси реформування аграрного сектору України, що потребує суттєвої модернізації в напрямі розвитку підприємницької діяльності на селі, запровадження інноваційних технологій у виробництво, забезпечення дохідності товаровиробників, а також розбудови соціальної інфраструктури та розвитку сільських територій.

Стратегічною умовою прискореного розвитку аграрних підприємств в умовах вступу до ЄС, безумовно, є формування ефективної інноваційної інфраструктури як системи організацій, які забезпечують реалізацію інноваційного потенціалу аграрних формувань й сприяють активізації інноваційної діяльності. Стратегічною метою розвитку сільського господарства є перетворення території на високотехнологічний експортоорієнтований сільськогосподарський регіон.

Мета статті – дослідження АПК та визначення стратегії його розвитку в сучасних умовах глобалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблемам державного регулювання, матеріального, фінансового та інформаційного забезпечення інноваційної діяльності в глобалізаційних умовах й розвитку інноваційного підприємництва в агропромисловому виробництві приділяли увагу А. П. Гайдуцький, М. Я. Дем'яненко, М. В. Зубець, М. І. Кисіль, М. Ф. Кропивко, М. І. Крупко, М. І. Малік, Г. М. Підлісецький, М. А. Садиков, В. Г. Ткаченко [2], В. В. Юрчишин та ін.

Основні результати дослідження. Аналіз основних показників економічної діяльності аграрного виробництва за 1990-2012 рр. свідчить, що за роки незалежності цей вид економічної діяльності не набув нових якісних стимулів для зростання. Виробництво валової продукції сільського господарства (у порівнянних цінах 2005 р.) за 1990-2012 рр. знизилося на 45,5 млрд. грн, рослинництва – на 7,9 млрд. грн, тваринництва – на 37,4 млрд. грн, або на 31,1%, 11,8% і 47,2% відповідно [10]. Водночас, починаючи з 2000 р., було подолано негативну тенденцію постійного зниження виробництва валової продукції сільського господарства; приріст виробництва сільськогосподарської продукції у 2012 р. порівняно з 1999 р. становив 41,6%, у т. ч. рослинництва – 65,8%, тваринництва – 17,7%.

Забезпеченість сільського господарства України основними засобами є незадовільною, про що свідчить зменшення їх вартості у 2010 р. відносно 1996 р. на 88,9% (тоді як в економіці України в цілому зменшення вартості основних засобів за цей період становило 30,9%) [10]. Фактична наявність основних засобів з розрахунку на 1 га сільськогосподарських угідь є значно нижчою за їх нормативну потребу, зокрема у рослинництві вона становить лише 14,3%, у тваринництві – 14,7% [10].

Системними чинниками гальмування реформування аграрного виробництва є недостатня реалізація природно-кліматичного та трудового потенціалу в Україні; нерозвине-

ність інфраструктури заготівлі та збуту сільгосппродукції; низька економічна ефективність використання сільгоспугідь; зменшення засівів орних земель; збільшення собівартості і вирощування, і реалізації сільськогосподарської продукції; низький рівень матеріально-технічного забезпечення аграрних підприємств, їх низька капіталоозброєність і капіталооснащеність; високий рівень процентних ставок за кредитами банків; недостатній рівень організаційного та фінансового забезпечення державних закупівель життєво важливих продуктів харчування; кризові явища у тваринництві; відсутність цілісного прозорого ринку сільгосппродукції; парцеляція земель сільськогосподарського призначення; низький рівень інвестування сільськогосподарської галузі; невідповідність вітчизняної продукції сільського господарства міжнародним стандартам якості та санітарним нормам; високе техногенне та антропогенне навантаження на ґрунти, що посилюється дією природних чинників; високий рівень освоєння сільгоспугідь; незавершеність реформування земельних відносин.

Ефективне аграрне виробництво є основою забезпечення продовольчої безпеки держави, задоволення населення різноманітними продуктами харчування в достатній кількості та [10].

Загрозами продовольчій безпеці України на сучасному етапі є: недостатнє споживання продуктів харчування населенням; низький рівень споживання продуктів тваринного походження в енергетичному раціоні населення; висока частка витрат домогосподарств на продукти харчування у структурі їх загальних витрат; висока диференціація вартості харчування за соціальними групами; низька ємність внутрішнього ринку за окремими продуктами харчування; імпортозалежність країни за окремим продуктом; сировинний характер експорту сільськогосподарської продукції; зростання цін на сільськогосподарську продукцію на внутрішньому ринку; повільне запровадження міжнародних стандартів і систем якості продуктів харчування; відсутність контролю за безпечністю продуктів харчування.

Як результат реалізації екстенсивної моделі розвитку аграрного сектору, більшість показників продовольчої безпеки України знаходиться за межами порогових значень.

В умовах відкритості національної економіки останні світові тенденції щодо наростання дефіциту продовольства та зростання цін можуть розглядатися як потужний виклик для українського аграрного виробництва. Ці тенденції можуть діяти як активний стимул поживлення сільгоспвиробництва та експорту сільгосппродукції, джерело додаткових фінансових ресурсів для розвитку та капіталізації сектору, підґрунтя для розкриття вітчизняного аграрного потенціалу як важливої та досі недостатньо розкритої національної конкурентної переваги.

Загальносвітові та національні тенденції розвитку ринків сільгосппродукції обумовлюють необхідність прискорення процесів реформування аграрного сектору України, цілеспрямованих заходів державної політики, спрямованих на стабільність власного продовольчого ринку та використання потенційних вигод від зростання присутності України на світових ринках продовольства.

На сьогодні для України головним пріоритетом забезпечення належного рівня продовольчої безпеки є насичення ринку власною сільськогосподарською та продовольчою продукцією. Цьому сприятиме запровадження складових стратегії аграрного протекціонізму. За оцінкою експертів, державна підтримка галузі є одним з пріоритетних аспектів вирішення проблеми продовольчої безпеки країни на сучасному етапі. Має бути переоцінено значимість АПК в економіці держави та внесено корективи до стратегії його реформування з урахуванням потреби зменшення рівня загроз продовольчій безпеці. Україна має

створити дієвий механізм захисту своїх національних інтересів у відносинах з іншими державами під час вирішення продовольчих проблем [11].

В умовах посткризового відновлення економіки України необхідно забезпечити базу для стабільного розвитку аграрного виробництва, підвищити його конкурентоспроможність, подолати цінові диспропорції, посилити державну підтримку товаровиробників з використанням надбань європейського досвіду. Антикризові заходи необхідно поєднувати з розв'язанням завдань стратегічного характеру, що дозволить подолати диспропорції розвитку галузі. Пріоритетними напрямками розвитку аграрного сектору в контексті забезпечення продовольчої безпеки України мають бути такі:

Забезпечення ефективності внутрішнього ринку та цінового регулювання. У зв'язку з посиленням дії чинників зростання цін на сільгосппродукцію конче необхідно розвинути інфраструктуру та посилити конкурентність ринку, що запобігатиме необґрунтованому підвищенню цін, зловживанню недобросовісними методами конкуренції, знижуватиме непродуктивні та накладні витрати виробників [10].

Сприяння підвищенню ефективності та конкурентоспроможності агровиробництва, захисту інтересів вітчизняних товаровиробників на зовнішніх ринках. Утримання конкурентних переваг українських агровиробників і на світовому, і на вітчизняному ринках вже у середньо-строковому періоді вимагатиме суттєвого організаційного та технологічного оновлення виробництва, посилення його крупнотоварності та індустріалізації, приведення технологічних процесів у відповідність до міжнародних ветеринарних і фітосанітарних вимог тощо.

Забезпечення цільового спрямування коштів від продажу сільгосппродукції на розвиток аграрного сектору економіки. Має бути подолана тенденція, за якої через значне відставання в реформуванні аграрного сектору значна частка доходу від реалізації сільгосппродукції кінцевому споживачеві (особливо це стосується експорту) осідає у торговельно-посередницькому секторі та не використовується для розвитку виробництва.

Активізація інвестиційної діяльності у сільськогосподарському виробництві має спрямовуватися на оновлення матеріально-технічної бази підприємств і запровадження новітніх технологій виробництва сільськогосподарської продукції на інноваційній основі, поліпшення інфраструктури аграрного виробництва.

Оновлення матеріально-технічної бази аграрних підприємств сприятиме нарощуванню виробництва конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції та підвищенню рівня власної продовольчої безпеки, зростанню ефективності аграрної галузі як одного з основних локомотивів розвитку національної економіки.

Реформування земельних відносин і заснована на ньому перебудова всієї системи організації аграрного виробництва мають особливе значення і щодо створення умов для ефективного використання потужного ресурсу зростання національної економіки, і щодо поліпшення умов життя та праці значного прошарку населення України.

Підвищення якості продуктів харчування та їх відповідності міжнародним стандартам має забезпечити виробництво стандартизованої продукції сільського господарства та наповнення внутрішнього ринку високоякісними продуктами харчування.

Охорона земель і підвищення родючості ґрунтів мають спрямовуватися на стимулювання землекористувачів до ведення раціонального використання сільськогосподарських угідь, запровадження систем ґрунтозахисних систем ведення землеробства.

Висновки. Шляхи розвитку агропромислового сектору України передбачають збалансовані та взаємозв'язані структурні перебудови усіх його галузей, максимальне впровадження у виробництво найважливіших досягнень науково-технічного прогресу,

світового досвіду, найбільш прогресивних форм економіки і організації виробництва на основі першочергового розв'язання актуальних проблем: перерозподіл землі та майна, включаючи поглиблення відносин власності на землю та запровадження механізмів реалізації права на власність; приватизація переробних підприємств; реструктуризація підприємств та форм господарювання; розвиток кооперації; впровадження ринкових методів господарювання – менеджменту та маркетингу; державне регулювання аграрної економіки шляхом ефективнішого використання цінових важелів, фінансово-кредитної і податкової систем; розвиток ринків сільськогосподарської продукції, матеріально-технічних ресурсів та послуг; інтенсифікація і диверсифікація зовнішньоекономічної діяльності тощо.

Пріоритетність розвитку агропромислового сектору України і його провідних галузей дає можливість забезпечити населення продовольчими товарами, промисловість – сировиною, а зовнішню торгівлю – експортними товарами.

Список використаної літератури

1. Глобальна економічна безпека: [монографія] / О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ». – 2009. – 486 с.
2. Глобальна економічна безпека: [монографія] / О. Г. Білорус, М. В. Зубець, П. Т. Саблук, В. І. Власов. – К. : ННЦ «ІАЕ». – 2013. – 486 с.
3. Демидов В. А. Региональная инновационная система: потенциал и тенденции развития / В. А. Демидов, Н. Н. Лебедева, О. С. Олейник. – В. : ВолГУ, 2008. – 137 с.
4. Инвестиционные и инновационные процессы в АПК Украины в условиях аграрной реформы / [Ткаченко В. Г., Богачёв В. И., Гончаров В. Н. и др.]; под ред. В. Г. Ткаченко, В. И. Богачёва. – Луганск : «Книжковий світ», 2010. – 272 с.
5. Кундиус В. А. Экономика АПК: [учебное пособие] / В. А. Кундиус. – Б. : АГАУ, 2007. – 669 с.
6. Медынский, В. Г. Инновационное предпринимательство / В. Г. Медынский, Л. Г. Шаршукова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 348 с.
7. Оголева Л. Н. Инновационная составляющая экономического роста / Л. Н. Оголева. – М. : ФА, 2006. – 240 с.
8. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери: наук. доп. / за заг. ред. акад. НААН П. Т. Саблука. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2011. – С. 254-261.
9. Основные задания формирования инновационной системы региона: (итоги 3-й окружн. инновац. конф. «Ектеринбург – 2004») [Электронный ресурс] / В. С. Кортков // Инновации. – 2004. – № 5. – С. 32-35. – Режим доступа: http://www.uran.ru/reports/20053dic_2004/plenar/ppp32.htm.
10. Розвиток аграрного виробництва як передумова забезпечення продовольчої безпеки України: аналіт. доп. / за заг. ред. Я. А. Жаліла. – К. : НІСД, 2013. – 104 с.
11. Сухоруков А. І. Національна економічна безпека / А. І. Сухоруков, С. З. Мошенський, О. М. Петрук / за ред. д. е. н., проф., заслуженого економіста України А. І. Сухорукова. – Житомир: ПП «Рута», 2010. – 384 с. – С. 189.

STRATEGY DYNAMICS OF AGRARIAN SECTOR OF UKRAINE IN THE CONTEXT OF CURRENT CHALLENGES OF GLOBAL FOOD PROBLEM

Kazakova N. A.

Candidate of geographic sciences, professor, Head of Department of International Economic Relations of V. N. Karazin Kharkiv National University.

Abstract. *This paper examines the current state and trends of agricultural production in Ukraine. Identified that for Ukraine the problem of food security is particularly important that is predetermined by current state of development of domestic agriculture, increasing production which is mainly extensive. The situation is being aggravated by periodic «manual» state intervention in the agricultural sector and low effectiveness of the land market. Strategic conditions for accelerated development of agricultural enterprises in the conditions of accession to the EU, of course, is to develop an effective innovation infrastructure as a system of organizations which support the innovative potential of agrarian formations and help to activate innovation. The strategic goal of agriculture is on transformation of high-tech export orientated farmland.*

As a result of the extensive model of the agricultural sector, most of the food security of Ukraine is outside the thresholds.

In terms of openness of the national economy during the last world trends in the growth of food shortages and rising prices can be seen as a powerful challenge for Ukrainian agricultural production. These trends can act as an active stimulus recovery of agricultural production and export of agricultural products, a source of additional financial resources for the development and capitalization of the sector, the basis for the disclosure of domestic agricultural potential as an important and still not open national competitive advantage.

In terms of post-crisis economic recovery Ukraine should provide the basis for sustainable development of agriculture, increase its competitiveness, overcome price distortions, strengthen public support for producers using the achievements of European experience. Anti-crisis measures should be combined with problem solving strategic nature that will help overcome the disparity of the industry.

Based on the analysis, the priorities of the agricultural sector in the context of food security tasks Ukraine have been set.

Key words: *economic development, food safety, market economy, agriculture, globalization changes, reform, international experience, openness of the economy.*

Referances

1. Global economic security: [monograph] / O. G. Bilous, M. Prong, P. T. Sabluk, V. I. Vlasov. – K. : NSC «IAE» – 2009 – 486 p.
2. The global economic security: [monograph] / O. G. Bilous, M. Prong, P. T. Sabluk, V. I. Vlasov. – K. : NSC «IAE» – 2013. – 486 p.
3. Demidov V. A. The regional innovation system: Trends and development / V. A. Demidov, N. N. Lebedev, A. S. Olejnik. – A. : Volga, 2008 – 137 p.
4. Investment and innovation processes in agriculture in terms of Ukraine Agrarian reform / [V. Tkachenko, V. I. Bohachev, V. N. Goncharov et al.] ed. V. Tkachenko, V. I. Bohacheva. – Lugansk : «Book World», 2010 – 272 p.
5. Kundyus V. A. Economy APC: [uchebnoe posobie] / V. A. Kundyus. – B : AHAU, 2007 – 669 p.
6. Medynskyy V. G. Innovation entrepreneurship / V. G. Medynskyy, L. G. Sharshukova. – Moscow : INFRA-M, 1997 – 348 p.
7. Oholeva L. N. Innovation component of the Economic growth / L. N. Oholeva. – M. : FA, 2006 – 240 p.
8. Organizational and economic modernization of agricultural areas: Science. ext. / Under total. eds. Acad. NAAS P. T. Sabluk. – K. : «IAE» NNC, 2011 – P. 254-261.
9. Basic Formation of the innovation job system of the region: (3 Results of the constituency. Ynnovats. Conf. «Ek-teryburh – 2004») [Electronic resource] / V. S. Kortov // Innovations. – 2004. – № 5. – S. 32-35. Mode of access: http://www.uran.ru/reports/20053dic_2004/plenar_ppp32.htm.
10. Development of agriculture as a prerequisite for food security supply in Ukraine: analyt. ext. / Under total. eds. Y. A. Zhalilo. – K. : Nishi, 2013. – 104 p.
11. Sukhorukov A. I. National Economic Security / A. I. Sukhorukov, S. Z. Moshenskyy, O. Petruk / ed. prof., Honored Economist of Ukraine A. I. Sukhorukov. – Exactly : PE «Ruta», 2010 – 384 p.

КОНТЕКСТЕ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ ГЛОБАЛЬНОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ ПРОБЛЕМЫ

Казакова Н. А.

Кандидат географических наук, профессор, заведующая кафедрой международных экономических отношений Харьковского национального университета имени В. Н. Каразина.

Аннотация. *В статье проанализировано современное состояние и тенденции аграрного производства в Украине. Идентифицировано, что для Украины проблема обеспечения продовольственной безопасности имеет особо важное значение, что обусловлено прежде всего современным состоянием развития отечественного агропромышленного комплекса, наращивания производства в котором происходит преимущественно экстенсивно. Ситуацию обостряют периодическое «ручное» вмешательство государства в функционирование аграрного сектора и недореформированность земельного рынка. Стратегической условием ускоренного развития аграрных предприятий в условиях вступления в ЕС, безусловно, является формирование эффективной инновационной инфраструктуры как системы организаций, которые обеспечивают реализацию инновационного потенциала аграрных формирований и способствуют активизации инновационной деятельности. Стратегической целью развития сельского хозяйства является превращение территории на высокотехнологичный экспортноориентированный сельскохозяйственный регион.*

Как результат реализации экстенсивной модели развития аграрного сектора, большинство показателей продовольственной безопасности Украины находится за пределами пороговых значений.

В условиях открытости национальной экономики последние мировые тенденции нарастания дефицита продовольствия и роста цен могут рассматриваться как мощный вызов для украинского аграрного производства. Эти тенденции могут действовать как активный стимул оживление сельхозпроизводства и экспорта сельхозпродукции, источник дополнительных финансовых ресурсов для развития и капитализации сектора, основу для раскрытия отечественного аграрного потенциала как важной и еще недостаточно раскрытой национальной конкурентного преимущества.

В условиях посткризисного восстановления экономики Украины необходимо обеспечить базу для стабильного развития аграрного производства, повысить его конкурентоспособность, преодолеть ценовые диспропорции, усилить государственную поддержку товаропроизводителей с использованием достижений европейского опыта. Антикризисные меры необходимо сочетать с решением задач стратегического характера, что позволит преодолеть диспропорции развития отрасли.

На основе проведенного анализа определены приоритеты развития аграрного сектора в контексте задач обеспечения продовольственной безопасности Украины.

Ключевые слова: *экономическое развитие, продовольственная безопасность, рыночная экономическая система, аграрный сектор, глобализационные сдвиги, реформирования, мировой опыт, открытость экономики.*

УДК 336.71:339.9

ДЕТЕРМІНАНТИ ЕКСПАНСІЇ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОГО БАНКІВСЬКОГО КАПІТАЛУ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЇ СВІТОВОГО ГОСПОДАРСТВА І МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН НА ПОЧАТКУ ХХІ-ГО СТОЛІТТЯ

Батрименко В. В.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *В умовах інтенсифікації та інтернаціоналізації світогосподарських зв'язків посилюється роль транснаціонального банківського капіталу як провідного агента фінансової глобалізації. Однак, процеси транснаціоналізації банківської діяльності супроводжуються зростанням системних ризиків нестабільності фінансового ринку приймаючих країн, зокрема внаслідок поширення на національний ринок негативних тенденцій світової фінансової кон'юнктури, а також ризиками монополізації фінансових ринків банківськими установами з іноземним капіталом.*

Позитивний зв'язок експансії транснаціональних банків на міжнародні фінансові ринки зумовлюється збільшенням обсягів іноземних інвестицій, здатністю місцевих банківських установ залучати зовнішнє фінансування, перейняти сучасний управлінський досвід та банківські інновації тісно перетинається з негативними наслідками присутності міжнародних банківських груп, що пов'язані з виведенням фінансових активів за кордон, офшоризацією міжнародного бізнесу, втратою кваліфікованих кадрів, а також загальним занепадом конкурентної ситуації на ринках транзитивних країн через неспроможність скерування зовнішніх фінансових ресурсів у довгострокові активи реального сектору національної економіки, що дозволить використати конкурентні переваги країни та вийти на траєкторію самопідтримуючого розвитку.

На сучасному етапі посткризового розвитку світової економіки ключовими детермінантами господарського поступу виступають жорсткі урядові заходи щодо неплатоспроможних банківських груп, адже сучасна ринкова економіка повинна спиратися на принципи прибутковості і збитковості, а також національно-господарську систему, де забезпечені умови збалансованості і якості сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, захищеності від зовнішніх негативних факторів.

Ключові слова: *транснаціональні банки, фінансова система, конкурентне середовище, механізм регулювання банківської діяльності, державна політика стимулювання прямих інвестицій, проникнення іноземного банківського капіталу, країни з ринками, що формуються.*

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується глибокими трансформаційними перетвореннями у міжнародних фінансових відносинах, пов'язаними з наслідками останньої хвилі економічної глобалізації на початку ХХІ-го століття, яка відзначалась похваленням руху капіталу між індустріальними країнами та країнами з ринками, що формуються. Наріжним каменем зовнішньої політики країн з ринками, що формуються, стала стратегія повноцінної та послідовної взаємодії з міжнародними ринками капіталу в умовах обмеженості фінансових ресурсів, а розгор-

тання кризових явищ у світовій економіці на початку XXI-го століття актуалізувало наукову проблематику конкурентоспроможності національних економік, рівень якої в умовах глобальної фінансової нестабільності, як правило, знижується. Інтенсивність такого зниження залежить, з одного боку, від рівня розвитку економічного потенціалу, ступеню відкритості національно-господарської в системи, а з іншого боку, від ефективності державної валютно-фінансової політики здатної адекватно реагувати на зовнішні загрози та небезпеки, тим самим мінімізуючи негативний вплив міжнародного руху капіталу на господарський сектор.

Мета статті – обґрунтувати оптимальні шляхи формування трансмісійних механізмів фінансово-кредитного забезпечення стійкого економічного зростання, міжнародної конкурентоспроможності національної економіки та експансії транснаціонального банківського капіталу у сучасних умовах розвитку світового господарства.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Пошуку шляхів розв'язання проблем забезпечення достатніми обсягами фінансових ресурсів, необхідних для всіх суб'єктів господарювання і населення, створення умов збалансованості і якості системної сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, захищеності від зовнішніх негативних факторів, а також здатності національної грошово-кредитної політики забезпечувати захист національних економічних інтересів в умовах проникнення міжнародного банківського капіталу присвячено чимало праць вітчизняних та зарубіжних фахівців. Зокрема, у працях представників західної економічної школи М. Джіаннетті [9], Дж. Кларка [6], П.-Б. Руффіні, Й.-К. Кіма [12], Т. Фроста, Дж. Біркіншоу [8], а також вітчизняних науковців В. Вергуна, А. Кредісова, О. Ступницького [1], Г. Карчевої [3], В. Осецького [5] та ін. розглядаються питання напрямів оптимізації інвестиційної моделі зростання та експансії транснаціональних банків в країнах, що розвиваються, визначені особливості іноземного інвестування міжнародними банківськими групами, а також умови підвищення ефективності. Але цим працям бракує комплексності та системності, а питання оцінки наслідків діяльності транснаціональних банків для економік приймаючих країн майже не розглянуті.

Основні результати дослідження. В умовах гострої необхідності розбудови ефективної моделі взаємодії кредитно-фінансової системи України з транснаціональним банківським капіталом в умовах глобалізації підвищується необхідність використання позитивних наслідків припливу іноземних інвестицій для поліпшення структури експорту, для реалізації завдань інноваційного розвитку, а також для вирішення соціальних завдань сьогодення.

У сучасній економічній теорії існують суперечливі погляди на вплив, який здійснює експансія транснаціонального банківського капіталу на зростання, а саме, до якого ступеня економіка не обмежує здійснення транскордонних операцій. Згідно з одними теоріями, приплив капіталу транснаціональних банківських груп полегшує процес розподілу ризиків і таким чином сприяє спеціалізації виробництва, розміщенню капіталу та економічному зростанню [12]. Більш того, в стандартній неокласичній моделі зростання поглиблення взаємодії кредитно-фінансової системи з транснаціональним банківським капіталом полегшує рух коштів до країн з дефіцитом капіталу. Також дана взаємодія може покращити функціонування внутрішніх фінансових систем шляхом посилення конкуренції та імпорту фінансових послуг, що в результаті позитивно впливає на зростання [4, с. 54].

Ефективним механізмом трансмісії чинників експансії транснаціонального банківського капіталу та зростання міжнародної конкурентоспроможності приймаючих країн виступає одержання закордонним підрозділом світового мандату (world mandate) на продукт

(відповідальність за розробку, надання і продаж банківського продукту у світовій економіці). Отримання світового мандату, його географічного розширення або збільшення продуктової сфери відповідальності реалізується через надання філіям та дочірнім установам статусу дивізійної чи регіональної штаб-квартири.

Таким чином, світовий досвід взаємодії з розвитку місцевих фінансових ринків та експансії транснаціонального банківського капіталу вказує на те, що роль філій і дочірніх компаній у національній економіці дуже різниться в залежності від виконуваних цими підрозділами функцій. Незважаючи на те що набір цих функцій багато в чому залежить від об'єктивних факторів (розміру країни, ємності місцевого ринку, національних особливостей, внутрішньої структури міжнародної банківської групи і т. д.), напрями трансформації філій і дочірніх установ на місцевому ринку, і їх роль у ланцюгу створення вартості стають керованими у результаті застосування комплексу інституційно-економічних заходів. Формування на місцевих ринках регіональних або дивізійних центрів транснаціональних банків, одержання ними світового або регіонального мандата являє собою кумулятивний процес: ефективне виконання даних функцій призводить до зростання інвестицій у цю філію і до збільшення управлінських функцій [8]. Відповідно, збільшення потенціалу взаємодії з транснаціональним банківським капіталом призводить до росту зовнішнього інвестування, зростання людського потенціалу, що виступає дієвим механізмом трансмісії внутрішніх та зовнішніх чинників конкурентоспроможності фінансових ринків, що формуються, в умовах транснаціоналізації банківської діяльності, а також проведення державою відповідної цілеспрямованої політики.

Однак, крім позитивних і негативних ефектів господарської взаємодії з міжнародним банківським капіталом, і вітчизняні й зарубіжні дослідники виділяють і ряд суперечливих каналів впливу взаємодії на конкурентний потенціал нових ринкових економік. Зокрема, вітчизняні дослідники В. А. Вергун, А. І. Кредісов та О. І. Ступницький наголошують на бездоказовості сприяння міжнародних фінансових груп вузькій спеціалізації виробництва як чинника збільшення продуктивності і зростання. Без наявності механізму управління ризиками структура високо спеціалізованого виробництва буде характеризуватися мінливістю обсягів виробництва і таким чином непостійним характером споживання. Перспектива можливого збільшення мінливості може перешкоджати країнам здійснювати спеціалізацію, яка сприяє зростанню; більша мінливість також, як правило, передбачає зменшення сукупного обсягу заощаджень і зниження обсягів інвестицій [1, с. 105].

У західній науковій школі також існують суперечливі погляди на вплив, який здійснює міжнародна фінансова взаємодія на господарське зростання, а саме, до якого ступеня економіка не обмежує здійснення транскордонних операцій. Зокрема, такі дослідники, як М. Обстфельд та Г. Едісон, обґрунтовують положення, що глибоке проникнення міжнародних банківських груп та фінансова лібералізація полегшує процес розподілу ризиків і таким чином сприяє спеціалізації виробництва, розміщенню капіталу та економічному зростанню. Більш того, в стандартній неокласичній моделі зростання міжнародна фінансова інтеграція полегшує рух коштів до країн з дефіцитом капіталу. Також, взаємодія з транснаціональним банківським капіталом може покращити функціонування внутрішніх фінансових систем шляхом посилення конкуренції та імпорту фінансових послуг, що в результаті позитивно впливає на зростання [7; 11].

Сучасні дослідження не виокремлюють стійкої галузевої спеціалізації транснаціональних банків на фінансуванні окремих галузей промисловості або окремих сфер зовнішньоекономічної діяльності приймаючих країн. У розвинутих економіках, іноземні банки змушені компенсувати витрати експансії на зовнішні ринки найчастіше за допомо-

гою специфічних знань і відносин із країною походження. Відповідно їхніми клієнтами спочатку виявляються компанії, що торгують з цією країною певним чином пов'язані з нею. У країнах з ринками, що формуються, транснаціональні банки, з одного боку, мають переваги по вартості зовнішнього фондування, що покриває витрати експансії, і тому можуть вибирати клієнтів; з іншого боку, вони зіштовхуються з певними труднощами при оцінці кредитоспроможності місцевих компаній. У результаті, входячи на новий для себе ринок, іноземні банки в першу чергу орієнтуються на роботу з підприємствами, чий ризик для них легше за все оцінити, тобто з експортоорієнтованими компаніями або підприємствами з іноземними інвестиціями. У залежності від структури національного експорту це означає схильність до роботи з сировинним сектором (Росія, Казахстан), підприємствами машинобудівної галузі (країни ЦСЄ), текстильною промисловістю (Туреччина), трудомісткими переробними галузями (Китай) і т. д. [6].

Незважаючи на певні обвинувачення іноземних банків у кредитній блокаді, у науковій літературі не зафіксовано випадків цілеспрямованої кредитної блокади платоспроможних місцевих виробників іноземними банками, наприклад, з метою їх усунення з ринку і розчищення ринку для іноземного конкурента. Однак очевидно, що існують галузі, у тому числі експортні, котрі не можуть розраховувати на адекватне фінансування з боку іноземного капіталу. Найбільш яскравим прикладом у даному сенсі є військово-промисловий комплекс, а також атомна промисловість і деякі інші специфічні галузі економіки [2, с. 214].

Однак, не всі проекти навіть при наявності комерційної спроможності зможуть одержати фінансування від іноземних банків; з цього випливає, що абсолютне домінування іноземних банків на національному ринку може – у всякому разі теоретично – являти загрозу для реалізації стратегії розвитку держави. Адже, транснаціональні банки у меншій мірі, ніж місцеві, готові прислухатися до рекомендацій уряду країни перебування, що утрудняє їх використання як інструментів промислової політики. Як приклад, можна привести приклади відмови іноземних банків підтримати план уряду Польщі по санації судноверфі в Щецині. Незабаром після приватизації банків, проведеної на користь іноземних стратегічних інвесторів, держави Центральної і Східної Європи зіштовхнулися з тим, що обсяг і напрямки кредитування іноземних банків не задовольняють потреби місцевих підприємств і стратегічних галузей промисловості, а також значно складнішим стало отримання кредитування підприємств сільського господарства [9].

Основною проблемою як України, так і інших країн з ринками з новою ринковою економікою є невідповідність діяльності кредитно-інвестиційних інститутів потребам модернізації економіки, розвитку експорту наукоємної продукції з високим вмістом доданої вартості, що призводить до таких загроз економічній безпеці держав, як закріплення сировинної спеціалізації на світовому ринку, а також занепаду галузей, які забезпечують виробництво кінцевої продукції.

Хоча в теорії не існує суттєвих доказів існування стійкого зв'язку між фінансовою інтеграцією та економічним зростанням, можна стверджувати, що країни, з ринками, що формуються, мають чи не єдиний вибір посилювати свої фінансові зв'язки, щоб у кінцевому рахунку покращувати потенціал зростання у довгостроковій перспективі. Проблема полягає у тому, яким чином управляти короткостроковими ризиками, що пов'язані з фінансовою глобалізацією, яка без створення належних передумов може призвести до виникнення лише декількох переваг зростання та більшої мінливості виробництва і споживання у короткостроковій перспективі.

Економіки, які інтегровані у світове фінансове середовище, залучають непропорційно велику частку прямих іноземних інвестицій, що потенційно може викликати приплив тех-

нологій і бути каналом передачі управлінських знань. Збільшення частки іноземного капіталу у комерційних банках спричиняє прямі макрофінансові позитивні ефекти, зокрема, полегшує доступ на міжнародні фінансові ринки, допомагає удосконаленню структури управління і нагляду за внутрішньою банківською діяльністю, стимулює запровадження великої кількості нових фінансових інструментів та банківських технологій, а також у результаті залучення іноземних банків посилюється конкуренція, котра у свою чергу може покращити як якість внутрішніх фінансових послуг та ефективність розміщення ресурсів, так і загальні конкурентні позиції національної економіки у світі.

Враховуючи загрози сучасної глобалізації, можна позиціонувати чинники конкурентоспроможності фінансових ринків, що формуються, в системі взаємодії з транснаціональним банківським капіталом. По-перше, вони мають різноманітну природу походження та можуть передаватись по різних каналах трансмісії. Так, потенційні загрози проникнення транснаціональних банків можуть походити, як у результаті глобальних факторів, до яких відноситься циклічні зміни та світові відсоткові ставки, так і факторів, специфічних для окремої країни, таких як макроекономічна політика, рівень розвитку фінансової системи тощо. По-друге, загрози фінансової глобалізації можуть переливатись до національних систем шляхом різних каналів трансмісії зовнішніх шоків. До таких каналів можна віднести торгівлі, фінансові зв'язки, які підсилюються в умовах недосконалостей міжнародного фінансового ринку, а саме «інфляційного інфікування», не передбачуваної поведінки інвесторів (особливо під час глобальної фінансової нестабільності), спекулятивних атак, «фінансових бульбашок» тощо. По-третє, в умовах глобалізації відбувається глибока диференціація філій і дочірніх установ міжнародних банківських груп, унаслідок чого виникають загрози втрати конкурентоспроможності національних фінансових ринків приймаючих країн.

Висновки. З урахуванням сучасних викликів глобалізації особливого значення набуває проведення ефективної державної політики для попередження та врегулювання ризиків взаємодії фінансових ринків, що формуються, з транснаціональним капіталом. Серед традиційних механізмів державного регулювання та попередження негативного впливу світового фінансового середовища виділяють, зокрема, заходи пруденційного нагляду, а також політику з підтримки фінансової стабільності.

Політика з підтримки фінансової стабільності визначається моніторингом та оцінкою основних показників фінансової стабільності, таких як макроекономічні умови, фінансові ринки, інститути та інфраструктура, з метою своєчасної ідентифікації потенційних ризиків; оцінкою стану фінансової стабільності на основі такого моніторингу; прийняттям превентивних заходів, та прийняттям заходів по ефективному вирішенню кризових ситуацій. В той же час, серед основних інструментів по врегулюванню кризових явищ, які можуть використовувати держави виділяють механізми залучення допомоги приватного сектору, підтримки необхідного рівня ліквідності через застосування схем кредитуру останньої інстанції, державного втручання у діяльність фінансових інституцій шляхом страхування депозитів фізичних осіб та рекапіталізації активів постраждалих фінансових інститутів.

Ефективна система взаємодії з транснаціональним банківським капіталом має включати достатньо широкий набір організаційно-правових інструментів та господарських важелів, оскільки негативним явищам експансії транснаціональних банків звичайно передують різноманітні економічні, а іноді й політичні проблеми. Національний механізм протидії негативним явищам експансії транснаціональних банків має виявляти ситуації, за яких фактичні або прогнозовані ризиків виходять за межі граничних значень, розроб-

ляти заходи з виходу країни із зони небезпеки, проводити експертизу прийнятих нормативно-правових актів, державних рішень з фінансово-господарських питань, виходячи з національних інтересів.

Список використаної літератури

1. Вергун В. А., Кредісов А. І., Ступницький О. І. Міжнародний бізнес: підручник / В. А. Вергун, А. І. Кредісов, О. І. Ступницький // 2-ге вид. доп. і перероб. – К. : ВПЦ Київський університет, 2009. – 623 с.
2. Верников А. В. Иностранные банки в переходной экономике: сравнительный анализ / А. В. Верников // М. : ИМЭПИ РАН, 2005. – 304 с.
3. Карчева Г. Основні проблеми розвитку банківської системи України в посткризовий період та шляхи їх вирішення / Г. Карчева // Вісник НБУ. – 2010. – № 8. – С. 26-30.
4. Міщенко С. Особливості підходів до визначення ролі фінансового сектору в умовах інтернаціоналізації економіки / С. Міщенко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Економіка. – 2007. – Вип. 92. – С. 53-54
5. Осецький В. Л. Інвестиційна модель зростання економіки / Осецький В. Л. // Фінанси України. – 2003. – № 1. – С. 21-27.
6. Clarke G., Cull R., Martinez Peria M.S. Foreign Bank Participation and Access to Credit Across Firms in Developing Countries / G. Clarke, R. Cull, Peria M. S. Martinez // Journal of Comparative Economics. – 2006. – Vol 34. – № 4. – P. 774-795.
7. Edison H., Levine R., Rici L., Slok T. International financial integration and economic growth / H. Edison, R. Levine, L. Rici, T. Slok // NBER Working Paper. – 2002. – Xs 9164. – 38 p.
8. Frost T., Birkinshaw J., Ensign P. Centers of Excellence in Multinational Corporations / T. Frost, J. Birkinshaw, P. Ensign // Strategic Management Journal. – 2002. – Vol. 23. – № 11. – P. 997-1018.
9. Giannetti M., Ongena S. Financial Integration and Entrepreneurial Activity — Evidence from Foreign Bank Entry in Emerging Markets / M. Giannetti, S. Ongena // ECB Working Paper. – №. 498. – F.-a.-M. : European Central Bank, 2005. – 45 p.
10. Głuch D., Škovranová L., Stenström M. Central Bank Involvement in Macro-prudential Oversight / D. Głuch, L. Škovranová, M. Stenström // ECB Legal Working Paper Series. – № 14 / January 2013. – 31 p.
11. Obstfeld M. The global capital market: benefactor or menace? / M. Obstfeld // Journal of economic perspectives. – 1998. – Vol. 12. – P. 9-30.
12. Ruffini P.-B., Kim J.-K. Corporate strategies in the age of regional integration / P.-B. Ruffini, J.-K. Kim // Edward Elgar Publishing, 2007. – 315 p.

DETERMINANTS THE EXPANSION OF TRANSNATIONAL BANK CAPITAL IN TERMS OF TRANSFORMATION THE WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS IN 21ST CENTURY

Batrymenko V. V.

PhD, Associated Professor of World Economy and International Economic Relations Department of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *In terms of intensification and internationalization of world economic relations strengthens the role of transnational banking capital as a leading agent of financial globalization. However, the processes of transnationalization banking accompanied by increasing systemic risk of financial market instability host countries, in particular due to the spread of the*

national market of the negative trends of the global financial situation and risk of monopolization of the financial markets banking institutions with foreign capital.

Positive communication expansion of transnational banks in international financial markets is conditioned by the increase of foreign investments, the ability of local banks to attract external funding, adopt modern management practices and banking innovation is closely connected with the negative effects of the presence of international banking groups that connected with the withdrawal of financial assets abroad offshoring of international business, loss of skilled workers and the general decline of the competitive situation in the markets due to the inability of transitive referral external financial resources in long-term assets of the real sector of the national economy, which will use the competitive advantages of the country and enter the path of self-sustaining development.

At the present stage of post-crisis development of the world economy the key determinants of economic progress are the tough government measures to insolvent banking groups as a modern market economy should be based on principles of profitability and loss, and the national economic system, which provided conditions as the aggregate balance and financial instruments, technologies and services, protection from external negative factors.

Key words: *transnational banks, financial system, the competitive environment, the mechanism of regulation of bank activity, the state policy stimulation of direct investments, penetration of the foreign banking capital, Emerging Market Systems.*

Referances

1. Vergun V. A., Kredisov A. I., Stupnitskiy O. I. *Mizhnarodniy biznes: pidruchnik* / V. A. Vergun, A. I. Kredisov, O. I. Stupnitskiy // 2-ge vid. dop. i pererob. – K. : VPTs Kiyivskiy universitet, 2009. – 623 s.
2. Vernikov A. V. *Inostrannyye banki v perehodnoy ekonomike: sravnitelnyiy analiz* / A. V. Vernikov // M. : IMEPI RAN, 2005. – 304 s.
3. Karcheva G. *Osnovni problemi rozvitku bankivskoyi sistemi Ukrayini v postkrizoviy period ta shlyahi yih virishennya* / G. Karcheva // *Visnik NBU*. – 2010. – № 8. – S. 26-30.
4. Mischenko S. *Osoblivosti pidhodiv do viznachennya roli finansovogo sektoru v umovah internatsionalizatsiyi ekonomiki* / S. Mischenko // *Visnik Kiyivskogo natsionalnogo universitetu imeni Tarasa Shevchenka. Ekonomika*. – 2007. – Vip. 92. – S. 53-54
5. Osetskiy V.L. *Investitsiyina model zrostannya ekonomiki* / Osetskiy V. L. // *Finansi Ukrayini*. – 2003. – № 1. – S. 21-27.
6. Clarke G., Cull R., Martinez Peria M. S. *Foreign Bank Participation and Access to Credit Across Firms in Developing Countries* / G. Clarke, R. Cull, Peria M. S. Martinez // *Journal of Comparative Economics*. – 2006. – Vol 34. – № 4. – P. 774-795.
7. Edison H., Levine R., Rici L., Slok T. *International financial integration and economic growth* / H. Edison, R. Levine, L. Rici, T. Slok // *NBER Working Paper*. – 2002. – Xs 9164. – 38 p.
8. Frost T., Birkinshaw J., Ensign P. *Centers of Excellence in Multinational Corporations* / T. Frost, J. Birkinshaw, P. Ensign // *Strategic Management Journal*. – 2002. – Vol. 23. – №.11. – P. 997-1018.
9. Giannetti M., Ongena S. *Financial Integration and Entrepreneurial Activity – Evidence from Foreign Bank Entry in Emerging Markets* / M. Giannetti, S. Ongena // *ECB Working Paper*. – №. 498. – F.-a.-M. : European Central Bank, 2005. – 45 p.
10. Głuch D., Škovranová L., Stenström M. *Central Bank Involvement in Macro-prudential Oversight* / D. Głuch, L. Škovranová, M. Stenström // *ECB Legal Working Paper Series*. – № 14 / January 2013. – 31 p.
11. Obstfeld M. *The global capital market: benefactor or menace?* / M. Obstfeld // *Journal of economic perspectives*. – 1998. – Vol. 12. – P. 9-30.
12. Ruffini P.-B., Kim J.-K. *Corporate strategies in the age of regional integration* / P.-B. Ruffini, J.-K. Kim // Edward Elgar Publishing, 2007. – 315 p.

ДЕТЕРМИНАНТЫ ЭКСПАНСИИ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНОГО БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА В УСЛОВИЯХ ТРАНСФОРМАЦИИ МИРОВОГО ХОЗЯЙСТВА И МЕЖДУНАРОДНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ В НАЧАЛЕ XXI-ГО ВЕКА

Батрименко В. В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *В условиях интенсификации и интернационализации мирохозяйственных связей усиливается роль транснационального банковского капитала как ведущего агента финансовой глобализации. Однако, процессы транснационализации банковской деятельности сопровождаются ростом системных рисков нестабильности финансового рынка принимающих стран, в частности в результате распространения на национальный рынок негативных тенденций мировой финансовой конъюнктуры, а также рисками монополизации финансовых рынков банковскими учреждениями с иностранным капиталом.*

Положительная связь экспансии транснациональных банков на международные финансовые рынки обусловлена увеличением объемов иностранных инвестиций, способностью местных банковских учреждений привлекать внешнее финансирование, перенимать современный управленческий опыт и банковские инновации тесно пересекается с негативными последствиями присутствия международных банковских групп, связанных с выводом финансовых активов за границу, офшоризацией международного бизнеса, потерей квалифицированных кадров, а также общим упадком конкурентной ситуации на рынках транзитивных стран из-за отсутствия направленности внешних финансовых ресурсов в долгосрочные активы реального сектора национальной экономики, что позволяет использовать конкурентные преимущества страны и выйти на траекторию самоподдерживающегося развития.

На современном этапе пост-кризисного развития мировой экономики ключевыми детерминантами хозяйственного развития выступают жесткие правительственные меры относительно неплатежеспособных банковских групп, ведь современная рыночная экономика должна опираться на принципы прибыльности и убыточности, а также национально-хозяйственную систему, где обеспечены условия сбалансированности и качества совокупности финансовых инструментов, технологий и услуг, защищенности от внешних негативных факторов.

Ключевые слова: *транснациональные банки, финансовая система, конкурентная среда, механизм регулирования банковской деятельности, государственная политика стимулирования прямых инвестиций, проникновение иностранного банковского капитала, страны с формирующимися рынками.*

УДК 339.97: 338.22

РИНКОВО-КОН'ЮНКТУРНІ ЧИННИКИ ТРАНСФОРМАЦІЇ РОЛІ ДЕРЖАВИ В КОНТЕКСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ НАЦІОНАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ

Резнікова Н. В.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Відякіна М. М.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Сучасний етап глобальної взаємодії закріплює визначену ієрархію країн щодо їхнього стану в системі функціональних зв'язків техносфери із зовнішнім світом, при цьому трансформується місце держави в комплексі міжнародних відносин глобального типу, розмивається традиційний для неї суверенітет. У дослідженні проявів глобалізації теоретично доцільно припустити антиномію між глобальним і національним. Останнім часом дискусія про майбутнє держави загального добробуту зосереджена на наслідках глобалізації, проявляючись у двох протилежних підходах: «песимістичному», який інтерпретує глобалізацію як серйозну загрозу для існування кейнсіанської держави загального добробуту; та «оптимістичний», що пророкує не лише сумісність глобалізації з державою загального добробуту, а й стимулювання її посиленню.*

Критичний аналіз вітчизняних і зарубіжних джерел щодо ролі держави та ринку в реалізації національних економічних інтересів дозволив авторам дослідження виокремити ключові принципи, на яких має базуватися сучасна модель інституціоналізації глобального економічного розвитку, серед яких зокрема: гнучкість інституційної структури; професійна автономність суб'єктів прийняття рішень, перешкодження будь-якому тиску різних груп впливу, зокрема неформальних; економіко-екологічний симбіоз для забезпечення стійкого економічного розвитку і запобігання силовому перерозподілу благ; транспарентність глобальної системи, збереження і стимулювання культурної диференціації як базису стійкого довгострокового розвитку глобального суспільства і водночас механізму запобігання масового ідеологічного зубожіння націй; застосування уніфікованої системи норм, правил і регулюючих стандартів до однорідних учасників глобальної інституційної системи.

Ключові слова: *глобалізація, взаємозалежність, національні економічні інтереси, конкуренція, економічна безпека, держава загального добробуту, ефективна держава, соціально відповідальна держава.*

Постановка проблеми. Становлення нових форм економічної залежності, притаманної сучасному етапу розвитку світового господарства, зумовлене діалектикою національного й глобального. Ринок, генеруючи асиметрії економічного зростання, суттєво модифікує підходи країн до імплементації відповідних соціально-економічних перетворень, які, в свою чергу, повинні відповідати національним економічним інтересам й глобальним тенденціям структурних зрушень. Специфіка реалізації національних економічних інтересів, водночас, відображає роль країн та трансформує місце держави в

комплексі міжнародних відносин. З огляду на це актуалізується потреба теоретичного осмислення трансформаційних тенденцій ролі держави і дії ринково-кон'юнктурних чинників в умовах забезпечення національних економічних інтересів і національної економічної безпеки.

Мета статті полягає у теоретичному осмисленні ролі ринку та держави в контексті реалізації національних економічних інтересів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Важливу роль у теоретичному та емпіричному дослідженні проблематики форм і детермінант трансформації ролі держави як ключового актора у процесі реалізації національних економічних відіграють праці вітчизняних і зарубіжних вчених: Амсден А., Бреннер Р., Валерстайн І., Гражевської Н., Дос. Сантос Т., Єщенко П., Кравчук Н., Лук'яненко Д., Нітсан Дж., Сміт Т., Трофимової В., Файербак Г., Хіршман А.-О. Втім, недостатній рівень концептуалізації питань, пов'язаних з дією ринково-кон'юнктурних обмежувачів функцій держави, що представляють виклик національній економічній безпеці, обумовлює актуальність і мету даного дослідження.

Основні результати дослідження. Досліджуючи різні прояви глобалізації, теоретично доцільно припустити антиномію між глобальним і національним. Саме на цій основі неолібералізм розглядається багатьма його критиками як «глобалізаційний проект», спрямований саме на обхід бастионів колективізму в державі загального добробуту. І це не випадково, адже останнім часом дискусія про майбутнє держави загального добробуту була зосереджена на наслідках глобалізації. З'явилися два протилежні погляди: «песимістичний», який інтерпретує глобалізацію як серйозну загрозу для існування кейнсіанської держави загального добробуту; та «оптимістичний», який пророкує, що глобалізація буде не лише сумісною з державою загального добробуту, а й навіть сприятиме її посиленню.

Песимістичний підхід, який набув поширення в публіцистичній літературі, зводиться до того, що великі держави загального добробуту є несумісними з жорсткою конкуренцією в світовій економіці. Оптимісти, з іншого боку, підкреслюють потенціал для уряду формувати соціальне забезпечення таким чином, щоб воно було сумісним з економічною ефективністю. Більше того, вони стверджують про зростання ризиків соціальної незахищеності, що проявлятиметься у високих показниках безробіття і опосередковано – у тиску на бюджет.

Для доказу попередньої тези можна пригадати провал у пошуку консенсусу щодо розширення ідеї держави загального добробуту в 1960-х і 1970-х роках і розгортання в 1980-х і 1990-х роках запеклих політичних баталій за реформи держави загального добробуту – битви, які, принаймні, риторично, на думку М. Родеса, пов'язані з визнанням примату міжнародної конкурентоспроможності. Насправді зростання державних витрат щільно збігається зі зростанням торгівлі. Стверджувалося, що цей провокуючий зв'язок, який має місце і для лібералізації міжнародного ринку капіталу, відображає причинно-наслідковий зв'язок. Прикметно, що Д. Камерон [6] і П. Катзенштайн [8] ще у 70-х та 80-х рр. минулого століття істотно підтримували систему аргументації, яка пізніше стала основним принципом у сучасній літературі про державу загального добробуту. Така аргументація виходить з того, що інтеграція у світову економіку обіцяє великий потенціал для підвищення добробуту особливо в малих країнах, але така інтеграція загрожує економіці злетами та падіннями світових ринків, підриваючи здатність урядів протистояти циклам ділової активності. Шлях, яким уряди вирішать цю дилему, полягає у прийнятті суттєвих ризиків, пов'язаних з торгівлею та одночасному впровадженні всеосяжних соціальних програм для компенсації серйозних ризиків на ринку праці.

Натомість Т. Іверсен є менш категоричним і фахово доводить, що відсутні не лише переконливі теоретичні підстави сподіватися на зв'язок відкритості торгівлі та витрат на соціальне забезпечення, але й, як він наполягає, такий зв'язок зникає, щойно береться до уваги змінна, що вимірює показники деіндустріалізації. Під деіндустріалізацією він має на увазі тривале та одночасне скорочення зайнятості в сільському господарстві та промисловості, яке розпочалося на початку 1960-х років у більшості країн світу. Ця змінна виявляється потужним передвісником розширення держави загального добробуту з фундаментальних причин, адже зміни на ринку праці, які пов'язані з деіндустріалізацією, є величезними та порівнюються за масштабами з рухом робочої сили із сільської місцевості в місто в період промислової революції. Так, наприклад, як зазначає Т. Іверсен, у 1960-му році близько 59% робочої сили в країнах ОЕСР були зайнятими у первинних секторах економіки, але вже через 35 років цей показник скоротився до 30%, що висвітлювало значне секторальне зрушення як наслідок великих технологічних змін, які збіглися з прогресивним насиченням ринку, інакше кажучи, зі структурно-технологічними умовами, які також змінили сільське господарство [7].

Тому межі та ступінь державної участі в економічному житті (масштаб державної власності, частка держбюджету або його видатків у ВВП, фінансування державою соціальної сфери, проведення макроекономічної політики і регулювання макроекономічного середовища) є найважливішим критерієм типологізації національних, а, отже, й соціальних моделей в їхній структурі. Ще П. Сорокін виокремлював три основні форми соціальної стратифікації: економічну, політичну і професійну. В глобальній стратифікації можна виокремити і додаткові ознаки, класифікуючи країни за приналежністю до певної цивілізації, за чисельністю населення, економічним розвитком (ВВП на душу населення), рівнем освіченості, місцем у міжнародному поділі праці (що рівнозначно професійній стратифікації) і належністю до певних державно-політичних союзів і воєнних блоків (політична стратифікація).

Українська вчена В. Трофимова [4], зазначаючи на певній динамічності економічних функцій держави та модифікації їхньої змістовної наповненості, наполягає на тому, що під впливом чинників транснаціоналізації, що підсилюються в регіональному розрізі, вони опинятимуться під впливом насамперед внутрішніх викликів (рис.1).

Очевидно, що капіталізм соціального ринку носить обов'язково національний характер, коріниться у національних, соціальних підприємствах на базі капіталовкладень, тоді як англосаксонський капіталізм, втілюючи неоліберальну ідеологію, носить глобальний характер і коріниться у багатогранній транснаціональній системі, яка розвивається. Конкуренція між цими двома альтернативними системами і пов'язаним з ними баченням того, що є і як має бути, у цій точці зору замінили конкуренцію холодної війни між капіталізмом і комунізмом у формуванні спектра можливих варіантів майбутнього для всього світу.

Багато авторів ставлять під сумнів те, в який спосіб поняття національне і глобальне пов'язані у популярному дискурсі глобалізації. Сам термін означає процес еволюції від попереднього до останнього, а, отже, здається цілком природно уявити форми соціальної організації, які з'являються спочатку як локалізовані явища у межах певної території, а потім поступово поширюються через широкі зв'язки у культурному і політичному житті, так само як в економіці і технологіях.

Втім, якщо, по суті, немає принципової антиномії між національним і глобальним (якщо мова йде про можливі конфігурації або уникнення напруженості, яка виникає від територіального неспівпадіння), тоді можна посперечатися, що, оскільки неолібералізм більше відповідає новому етапу глобалізації, опозиція неолібералізму повинна набувати форми, яка підтримує відновлення прогресивного національного капіталізму.

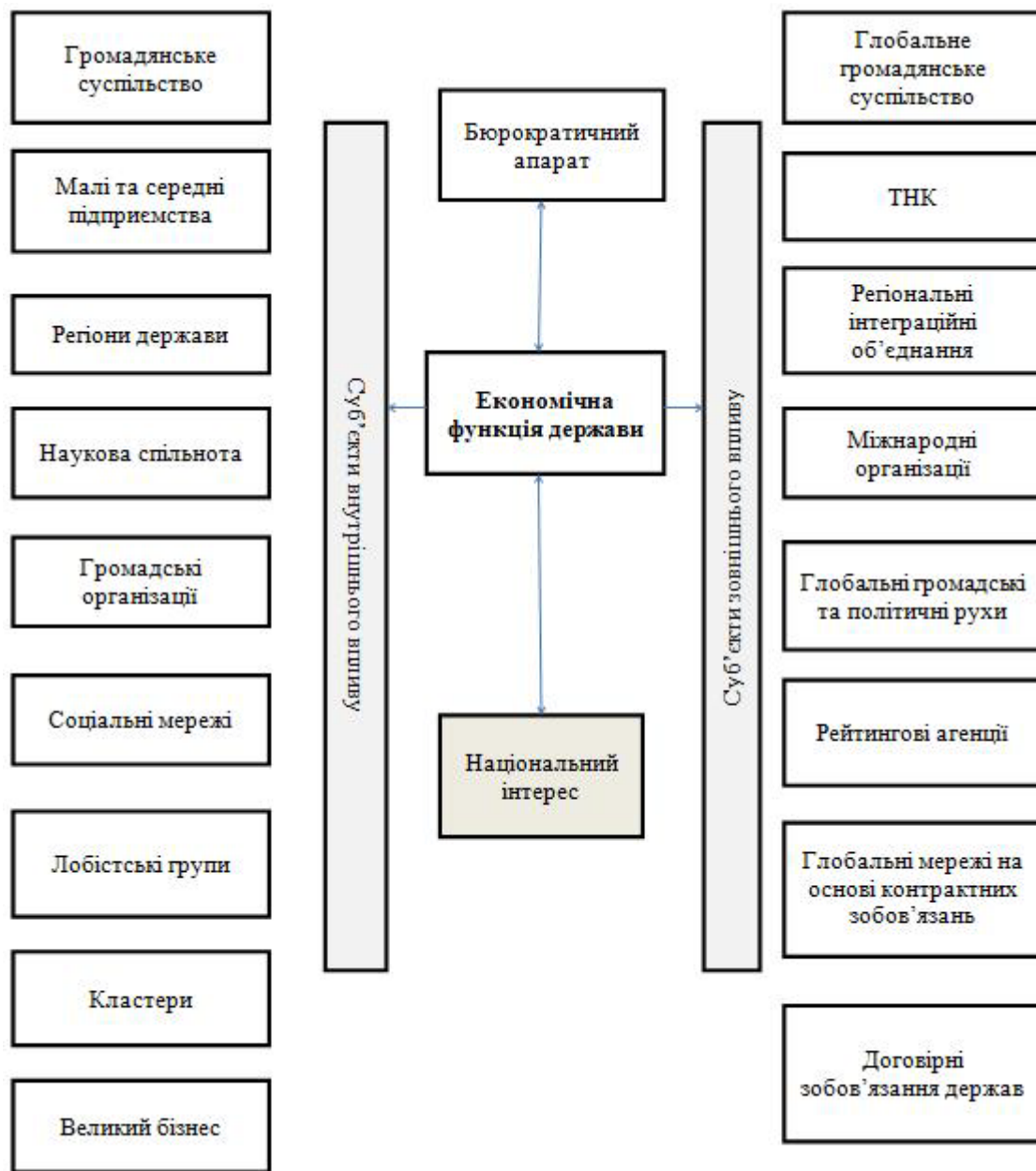


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні суб'єкти впливу на економічні функції держави.

Джерело: [4, с. 101].

Головним аргументом оновлених дискусій було те, що держава у капіталізмі, переду-сім і насамперед, є формою капіталу: тобто, саме її існування як соціальної форми, інституційно відділеної від суспільства, коріниться у соціальному відношенні капіталу. Як пише Н. Пуланцас [9], що стосується відносин між державою й економікою, ця структура капіталістичних виробничих відносин надалі генерує відносно відокремлення держави й економічної сфери. Це розмежування держави і простору відтворення капіталу, яке характерне для капіталізму, скоріше, є особливістю капіталізму, оскільки воно, на переконання Н. Пуланцаса, відображає нові простори для держави й економіки, перетворюючи кожен їхній елемент.

Проблема полягає, однак, у розумінні того, як форма цих нових просторів і їхні взаємозв'язки перетворюються упродовж історичного розвитку капіталізму. Зокрема, поняття «відносної автономії» держави – ідея, яку асоціюють з працею Н. Пуланцаса, – на прак-

тиці не можливо відрізнити від «істотної автономії», яку він заперечує. Переглядаючи класичні позиції на початку ХХ століття, з одного боку, позиція догматичного марксизму прийняла економічно-технологічний редукаціонізм, в якому продуктивні сили стали причиною змін у виробничих відносинах. З іншого боку, ревізіоністи соціал-демократичного марксизму взяли як реальність появу державної автономії і були переконані, що політичним формам буржуазного суспільства могли б надати радикального класового змісту через виборчий успіх робітничих партій. Історичний провал цих двох політичних ідеологій у ХХ столітті слід віднести, принаймні, частково, до їхньої нездатності остаточно відділитися від буржуазної концепції економіки і політики як окремих сфер.

З практичної точки зору, реальною складністю критики капіталізму є те, що переважна ліберальна політична гегемонія, яка формує форму і функції держави, тягне за собою узгодженість ідей, інтересів та інститутів, які формують самовідносну цілісність. Саме тому спроби 1970-х років підштовхнути державу від вбудованого лібералізму до вбудованої соціальної демократії потребували ризикованої та амбіційної стратегії «за і проти держави» одночасно. Розуміння тонких способів, за допомогою яких державне суспільство прагнуло запобігти проблемам дедалі більш вимогливого робітничого класу, мало розпочатися з повернення до витоків – критики політичної економії.

Сучасні критики неоліберального капіталізму, вірні своїм кейнсіанським переконанням, насправді розглядають державу політично нейтральною, якщо існує потенційний предмет для того, щоб захопити особливі інтереси, як-от високе фінансування або радикальні профспілки; вони розглядають ринок як інструмент розміщення ресурсів, а не експлуатації. Для цієї традиції досвід політики регулювання доходів у 1960-х і 1970-х роках служив ілюстрацією небезпеки проведення глибокого державного втручання, щоб схилити чашу терезів «змішаної економіки» на користь фундаментальної відправної точки, в якій вартість робочої сили і галузева структура накопичення капіталу вже не буде результатом конкуренції на ринку, а результатом державних рішень.

Найяскравішою ілюстрацією реальних обмежень, встановлених капіталом, щодо ролі держави у передових промислово розвинених країнах можна виявити у ключових подіях 1970-х років: на глобальному рівні – розпад золотого стандарту долара; у Великобританії – блокування у 1974 р. маніфесту відданості робітничого класу масштабному виробничому плануванню; повстання буржуазії у Швеції проти плану Майднера, відповідно до якого працівники будуть розмішувати свої пенсійні внески для купівлі компаній, які наймали їх, через об'єднані інвестиційні фонди. Тому маємо усвідомити глибинні трансформації у самій природі залежності, коли можливості її конфігурацій – в звичних термінах центру, напівпериферії, периферії, – доповнились комбінаціями держави та капіталу, де, більше того, саме капітал визначав вектор державного розвитку.

Аналіз вітчизняної і зарубіжної літератури дозволив українській вченій Н. Гражевській констатувати про існування двох крайніх поглядів на трактування майбутнього націй-держав в умовах глобалізації економіки [2, с. 278]:

- дослідники, які вважають державу «провідним глобалізатором», акцентують увагу на тому, що постіндустріальний прорив та досягнення успіхів у глобальній конкуренції неможливі без активної ролі національних урядів;
- прибічники протилежного підходу пишуть про «кінець ери держави» та повне її відмирання.

На думку останніх, «національні держави руйнуються або зникають» під впливом сил, що «мають транснаціональну природу», а державне регулювання перетворюється на «віртуальну реальність». Н. Гражевська, роблячи такі узагальнення, бере до уваги, що глобалізація не лише уніфікує та гомогенізує світовий економічний простір на основі но-

вітніх чинників економічного зростання, а й збагачує, урізноманітнює моделі та типи економічного розвитку внаслідок трансформації національно-державного структурування економіки. Отже, вона наполягає: процес глобалізації не «скасовує» державу, а ускладнює, диференціює, наповнює новим змістом її функції, «вбудовуючи» національну економіку в набагато складніші структури загальнопланетарного рівня [2, с.280-281].

Справді, на дев'яності роки ХХ століття припало пропагування тези щодо визнання держави іррелевантною та нездатною забезпечити свою базову функцію, що асоціюється із безпекою. Скорочення індивідуальних властивостей держави позиціонувалось як чи не аргумент на користь її відмирання, що поширювалося на подальше закріплення винятково економічного й комерційного трактування зовнішньоекономічних зв'язків. Втім, ми погоджуємося з позицією Т. Бордачева, Д. Сулова й М.Братерського в частині того, що таке «моноекономічне» твердження не враховує безліч прикладів, які демонструють нелінійність та, часом, обмеженість впливу економічних факторів на зовнішньополітичні рішення держав.

Посилаючись на Дж. Стігліца, К. Оффе, Р. Нуреева, В. Колесова і І. Гладій, Н. Гражевська пропонує розглядати в якості пріоритетних такі функції держави в умовах глобалізації [2, с. 286-287]:

- визначення та реалізація стратегічних національних інтересів, формування національної моделі соціально-економічного розвитку, здатної забезпечити органічне включення економіки країни у транснаціональні відтворювальні цикли;
- сприяння інституційним змінам, спрямованим на утвердження загальноцивілізаційних засад соціально-орієнтованого ринкового устрою, виходячи з того, що за сучасних постсоціалістичних перетворень ринок «не спирається на стихійну» емерджентну еволюцію, що, в основному, була панівним зразком в історії західних капіталів-першопрохідців», а створюється «згідно з проектом, який розробляється політичними елітами» і «залежить у щонайменших деталях від рішень, які вимагають обґрунтування»;
- зміцнення національної конкурентоспроможності, стимулювання інноваційного розвитку, «вирощування підприємств-національних лідерів, конкурентоспроможних на світовому ринку», відстоювання інтересів конкурентоспроможності країни шляхом лобіювання інтересів «своїх» виробників на міжнародних тендерах, участі у міжнародних дебатах щодо принципів і правил світогосподарських відносин, впливу на поточну діяльність міжнародних економічних організацій тощо;
- створення умов для залучення іноземних інвестицій на основі привабливого інвестиційного клімату, стабільного законодавства, чітко визначених прав власності, виваженої податкової та стійкої фінансової систем, місткого споживчого ринку, стабільних зростаючих доходів населення, кваліфікованих кадрів;
- захист національної безпеки, попередження фінансових спекуляцій, контроль за ключовими ресурсами та галузями економіки з метою протидії негативним проявам глобалізації, захисту від бідності та знедолення, міжнародної злочинності та тероризму.

Визнаючи прагнення автора не лише систематизувати існуючі дослідження ролі держави в умовах загострення глобалізаційних викликів, що постають перед нею, але й узагальнити підходи як західних вчених, так і представників економічної науки пострадянського простору, слід визнати дещо ідеалістичний погляд на стан речей. Зокрема, звертаємо увагу на те, що саме по собі продукування стратегічних національних інтересів не може бути позбавлене тиску з боку транснаціональних відтворювальних циклів, а, отже, стає реакцією на існуючі умови світового господарства, що складаються, виходячи, в першу чергу, з інтересів ринку. Більше того, вплив на поточну діяльність міжнародних економічних організацій, як це продемонстрував останній перегляд квот в МВФ,

унеможлиблюється навіть в умовах стрімкого зростання ролі країн, що розвиваються на сучасному етапі розвитку МЄВ.

Щодо ролі держави у захисті національної безпеки, то її місія, запропонована Н. Гражевською у термінах попередження фінансових спекуляцій, контролю за ключовими ресурсами та галузями економіки з метою протидії негативним проявам глобалізації, захисту від бідності та знедолення, міжнародної злочинності та тероризму, є надто амбітною і такою, що приречена на провал. Контроль за ключовими ресурсами та галузями економіки розчиняється у приватизаційних схемах, захист від бідності і знедолення – в прагненні капіталу максимізувати прибуток, а міжнародна економічна злочинність інспірується податковими гаванями.

Ідея попередження фінансових спекуляцій також здається нам нездатною до реалізації, адже ситуація на різних ринках свідчить про неспроможність наявних економічних інструментів, а також методів фінансової та грошової політики запобігати колапсу економічних бульбашок. Окремі аналітики пов'язують таку недієздатність з інтересами тих учасників ринку, які отримують прибуток від таких бульбашок. Саме з позицій таких міркувань пояснюється той факт, що банківське фінансування продовжується без достатнього контролю, сприяючи, тим самим, роздуванню спекуляцій.

Роль держави як агента забезпечення національних інтересів, на переконання В. Трофимової, полягає у визначенні оптимального балансу між глобальним впливом і потребами національного розвитку, що описується в авторській інтерпретації в термінах економічної самодостатності (рис.2).

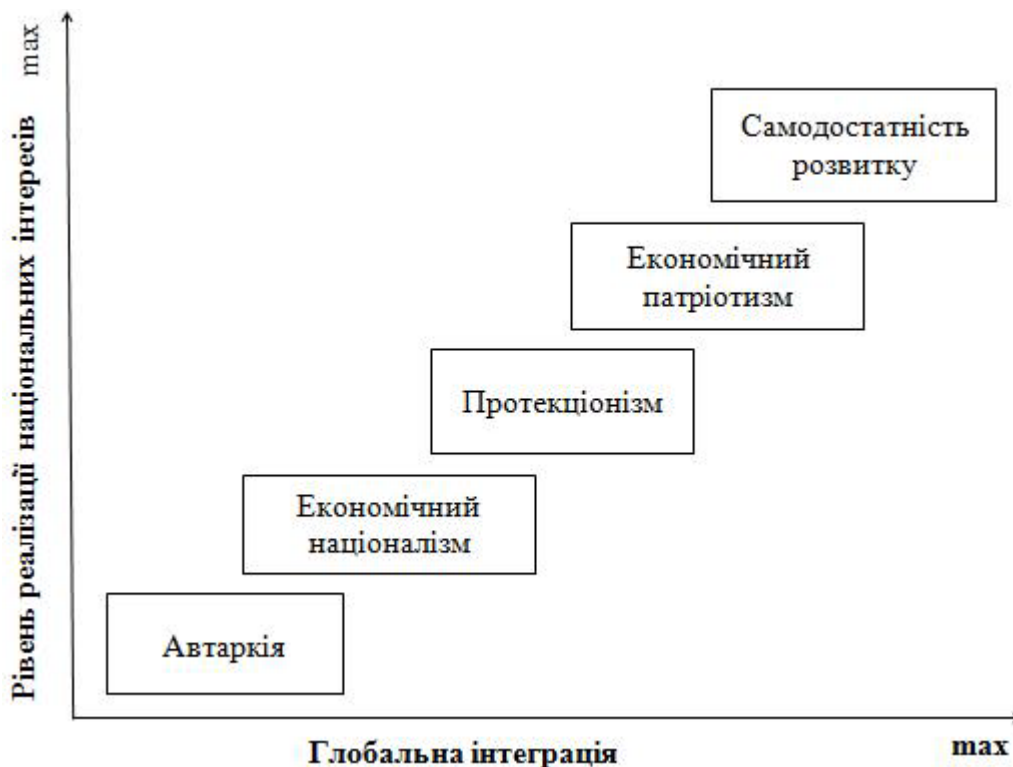


Рис. 2. Можливості щодо реалізації національного інтересу в умовах глобалізації.

Джерело: [4,с.71].

На думку В. Трофимової, самодостатність країни як економічна категорія виникає й формується лише з появою глобального мислення, адже позиціонування себе як спроможної країни відбувається у глобальному економічному середовищі, де об'єктивно іс-

нують глобальні закони, не визнання яких означає економічну ізоляцію та неминучий занепад економічного розвитку.

Економічну самодостатність автор визначає як спроможність країни забезпечити сталість обраної траєкторії розвитку на основі оптимального включення в процеси глобального кругообігу продуктивних сил та використання внутрішніх та зовнішніх ресурсів та механізмів розвитку відповідно до поставленої мети [4, с. 69].

Водночас, вважаємо більш ґрунтовним і таким, що відображає діалектику економічних функцій держави і її регулюючої ролі, підхід української вченої Н. Кравчук (табл.1).

Таблиця 1.
Змістовні характеристики економічних концепцій держави

«Держава загального добробуту»	«Ефективна держава»	«Соціально відповідальна держава»
Значні масштаби перерозподілу ВВП через бюджетну систему	Виконання базових функцій держави (гарантування легітимності та захист прав власності, забезпечення національної безпеки, прав і свобод громадян)	Здійснення інвестицій у соціальний капітал
Велике значення зовнішньої торгівлі (25-50% ВВП)	Надання соціальних гарантій і допомог малозабезпеченим, усунення надмірної соціальної нерівності	Забезпечення економічної стабільності і фінансової стійкості через посилення державного контролю за рухом капіталу, формування ефективної системи протидії вивозу капіталу, зменшення його спекулятивного обороту
Соціальний характер видаткової частини бюджетів: фінансування інвестицій у людський капітал, соціальні компенсації з безробіття та низьких доходів	Створення умов для ефективного підприємництва і регулювання діяльності природних монополій	Вирішення проблеми нерівномірності перерозподілу доходів і нівелювання соціальної напруги в країнах
Формування бюджетних доходів переважно за рахунок прогресивного прибуткового оподаткування фізичних осіб	Поєднання переваг ринку і структур громадянського суспільства у задоволенні суспільних потреб	Сприяння підвищенню соціальної відповідальності бізнесу
Бюджетне субсидування окремих галузей промисловості та сільськогосподарського виробництва	Протидія небажаним зовнішнім соціально-економічним ефектам	Посилення інституційного потенціалу держави, під яким розуміється здатність державних органів діяти в національних інтересах з максимальною вигодою для членів суспільства, забезпечення реалізації інтересів не лише ТНК, але й національних підприємств, держави і її громадян
	Підтримка макро-економічної стабільності і згладжування економічного циклу	

Джерело: [3, с. 603].

Так, автор, немовби маневруючи між імпрефекціями ринку і в більш широкому контексті – глобалізації, закладає підвалини розуміння викликів, що стоять перед державою, трансформуючи її сутнісні характеристики.

Водночас, на переконання А. С. Панаріна, саме поняття «глобалізації» слід позбавити фаталістичного навантаження, інакше кажучи, його трактування як певних фатальних тенденцій, яким немає жодної альтернативи, що несуть в собі приреченість для слабо-розвинених країн [1].

Як зазначає дослідник, глобалізм має внутрішню альтернативу, що пояснюється його антиномічною природою. Перша антиномія полягає в тому, що світ глобалізується швидше як об'єкт, тобто, об'єктивно нарощуються глобальні проблеми, котрі в методологічному плані виступають як загальнопланетарні, розв'язання яких вимагає планетарних зусиль. У світі створюється єдиний простір взаємодії, структура якого дає змогу генерувати сигнали з однієї частини світу та передавати їх на іншу, що впливає на геостратегію та на поведінку різних міжнародних суб'єктів.

У зазначеному об'єктивному сенсі світ справді глобальний. Але якщо розглядати його з точки зору суб'єкта, а саме здатності та готовності народів реально відгукуватися спільними стратегіями на глобальні проблеми, реально кооперуватись, утворювати певні асоціації в цій загальноглобальній ситуації, з цієї точки зору світ лишається парціальним. Проблема полягає в тому, що внаслідок застарілих традицій та амбіцій держав, об'єктивна глобальність і незмінно існуюча суб'єктивна парціальність, невміння людства виступати як єдиний планетарний суб'єкт стають однією із найзагрозливіших дисгармоній сучасності [5]. А тому в довгостроковому прогнозі ми маємо справу з відсутністю альтернативи співіснуванню та нарощуванню здатності окремих держав кооперуватися перед загрозами глобальних проблем, надаючи світу рис планетарного суб'єкта.

Наступна антиномія акцентується на незмінній рисі сучасних міжнародних відносин і найбільш влучно виявляється в економічній сфері їхнього прояву. Йде мова про так званий міжкраїнний обмін швидше дестабілізуючими фактами та негативним досвідом, аніж стабілізуючими або позитивними. З такої точки зору, в світі має ініціюватись утворення та підтримка певних інформаційних фільтрів, що дають змогу проводити обмін досягненнями, а не поразками. Водночас така ідея суперечить основному закону ентропії, за яким хаотичні події, дисгармонія, дестабілізація поширюються світом активніше та швидше порівняно з наслідками економічних досягнень.

Прикметно, що попри розширення і поглиблення міжнародного поділу праці, незважаючи на дедалі більше втягування в процеси інтернаціоналізації національних виробництв у світовий ринок, на міжнародне використання результатів науково-технічного прогресу, все ж таки не відбувається повного розмивання національних господарств і зникнення національних ринків. На думку американського політолога П. Тейлора, і в майбутньому людство представлятиме «мозаїку національних економік, що залишається основою світу всупереч масивній глобалізації не меншою мірою, ніж за часів А. Сміта і Д. Рікардо».

У контексті проголошеного таким, що заслуговує на увагу, може видатися підхід Г. Ф. Тревертона і С. Г. Джонса [10], які в дослідженні «Вимірювання національної могутності» акцентують на зростанні ролі недержавних суб'єктів внаслідок ІТ – революції, що дивним чином збіглося з закінченням холодної війни, перерозподіливши владу від держави до недержавних суб'єктів, щонайменше, через такі важелі:

- Доступ до інформації, коли державна монополія на неї була підірвана.
- Швидкість реакції. Ринки реагують миттєво, тоді як уряди – набагато повільніше.

- Нові канали інформації, внаслідок чого вплив урядів на формування інформаційного простору країни став менш домінуючим.
- Механізм консультацій. Через зменшення витрат на зв'язок консультування на відстані стало набагато дешевшим, сприяючи глибокій координації розділених груп.
- Зміни кордонів у часі і просторі.

Підхід, запропонований Г. Ф. Тревертоном і С. Г. Джонсом, передбачає поділ недержавних акторів міжкраїнового взаємовпливу на шість типів (табл. 2).

Таблиця 2.
Види недержавних структур за підходом Г. Ф. Тревертона і С. Г. Джонса

Тип	Варіанти дії	Заходи	Обмеження
Приватні кооперації	Проведення операцій на ринку	Прибуток, частка на ринку	Держави все ще мають нормативний вплив
Недержавні організації та громадянське суспільство	Надання інформації та допомога	Появи ЗМІ, ресурси	Одиничність організацій; неможливість вести власну політику, тільки захист
Міжнародні організації	Акумулювання коштів, надання сигналів про інвестиційні можливості	Ресурси, паї	Незначний вплив на потужні країни
Регіональні економічні об'єднання	Економічне зростання за рахунок торгівлі	Паї, обсяги торгівлі	Держави, як і раніше, зберігають первинну економічну владу
Терористичні угруповання і злочинні картелі	Використовують терор, займаються незаконною діяльністю	Ресурси, паї, глобальні досягнення	Асиметрія влади порівняно з державами
Віртуальні мережі	Вплив на ідеї та думки користувачів	Відвідування веб-сайтів	Немає військ і важкого озброєння

Джерело: систематизовано та розроблено авторами за [10].

Перший тип включає корпорації, потужність яких може бути виміряна у фінансових ресурсах, людському капіталі, технології та інформації. Держави обмежують владу корпорацій шляхом здійснення нормативного контролю над ними.

Другий тип включає неурядові організації та громадянське суспільство, потужність якого може бути виміряна шляхом вивчення їх впливу на еліту, думку мас і громадянську позицію. Тим не менше, вони обмежені в частині того, що більшість з них не може реалізовувати власної політики, а лише відстоювати її ідеали.

Третій тип міжнародних організацій, як-от Світовий Банк, МВФ, СОТ і ООН. Спосіб здійснення влади для деяких з цих організацій, як Світовий банк і МВФ, включає виділення урядових і приватних фінансових потоків. Засоби влади дещо відрізняються для організацій, як СОТ і ООН, які намагаються досягти консенсусу між державними колективними діями, змінами в політиці та статусом-кво.

Четвертий тип охоплює регіональні економічні асоціації, як Асоціація Південно-Східної Азії (АСЕАН) і ЄС. Ці групи здійснюють владу, визначивши доступ до ринків і працюють з метою досягнення консенсусу для державних дій.

П'ятий тип недержавних суб'єктів включає в себе терористичні угруповання і злочинні картелі. Ці суб'єкти можуть володіти істотною асиметричністю влади залежно від їхньої готовності використовувати насильство, заохочують корупцію і впливають на політику.

Шостий тип охоплює віртуальні мережі, зачіпаючи феномен економічної інформаційної війни, яка, на думку М. Лібіцкі, Б. А. Джексона, Д. Р. Фрелінгера, Б. Е. Лачман, Ч. К. Іп і Н. Калра, виступає похідним від поєднання інформаційної та економічної воен. Вона може набувати одну з двох можливих форм – інформаційної блокади та інформаційного імперіалізму. Концепція інформаційної блокади будується на припущенні, що в майбутньому держави залежатимуть від інформаційних потоків в тій мірі, що нині від матеріального забезпечення та обміну. Інформаційна блокада, в цілому, подібна до блокади економічної, але різниця полягає в тому, що вона ведеться у віртуальному вимірі шляхом блокування інформаційних потоків банків, фірм, підприємств країни-противника. Інформаційний імперіалізм засновується на суті економічного імперіалізму, з якого виходить, що торгівля – це війна. Держави ведуть боротьбу за встановлення домінування своїх економічних систем на світовій арені, і в цих же цілях держави просуватимуть свої інформаційні системи, прагнучи отримати переваги від доступу до інформації. Водночас існують також і гібридні організації, наприклад, Міжнародна організація із Стандартизації, яка розробляє стандарти для компаній та урядів, об'єднує держави, неурядові організації і приватні компанії. Спираючись на окреслений підхід авторів, можемо припустити неможливість обопільного врахування економічних інтересів усіх сторін взаємодії, що зводить нанівець прагнення віднайти їхній баланс.

Отже, наднаціональні структури співіснують разом з національним суверенітетом й істотно підривають суверенітет держав: національний суверенітет і автономія тепер включені в більш широкі межі управління та права, в якому держави стають єдиним місцем для здійснення політичної влади». Виходячи з подібної логіки міркувань, можна зробити висновок, що в постмодерністській світовій економіці суверенітет перестає бути виключно властивістю держави, а самому наднаціональному управлінню буде поставлено в обов'язок врівноважити конфлікт між державою та ринком.

Висновки. Ключовими принципами, на яких має базуватися сучасна модель інституціоналізації глобального економічного розвитку, є такі: гнучкість інституційної структури, тобто формування оперативної економічної системи, здатної своєчасно делегувати необхідні повноваження на рівень найбільш ефективного рішення проблеми, адекватно реагувати на глобальні загрози і залучати експертів; професійна автономність суб'єктів прийняття рішень, перешкоджання будь-якому тиску різних груп впливу, зокрема неформальних; мережевий характер організаційної структури як найбільш сприятливий для підтримки комплексності і системності прийняття рішень на різних рівнях; збереження і стимулювання культурної диференціації як базису стійкого довгострокового розвитку глобального суспільства і водночас механізму запобігання масового ідеологічного зубожіння націй; економіко-екологічний симбіоз для забезпечення стійкого економічного розвитку і запобігання силовому перерозподілу благ; транспарентність глобальної системи, підзвітність її елементів адекватна професійна і неупереджена реакція на суспільні перетворення; полівекторність моніторингу і контролю при виконання рішень, організація доступу у повноважених структур до правдивої інформації; забезпечення справедливої, своєчасної і всебічної обізнаності ключових учасників глобальної інституційної проблеми; чіткий розподіл формальних і неформальних повноважень між різними суб'єктами глобальної системи прийняття рішень з метою уникнення дублювання форм і функцій інститутів; рівний

доступ до суспільних благ і справедливий їх перерозподіл; організація багатобічної, багаторівневої, чіткої і формалізованої системи примусу і покарання на основі економічних санкцій; застосування уніфікованої системи норм, правилі регулюючих стандартів до однорідних учасників глобальної інституційної системи.

Таким чином, сучасний етап глобальної взаємодії закріплює визначену ієрархію країн щодо їхнього стану в системі функціональних зв'язків техносфери із зовнішнім світом, при цьому змінюється місце держави в комплексі міжнародних відносин глобального типу, розвивається традиційний для неї суверенітет.

Список використаної літератури

1. Глобализация: человеческое измерение. – М. : Московский государственный институт международных отношений (Университет); Российская политическая энциклопедия (РОССПЭН), 2003. – 112 с.
2. Гражевська Н. І. Економічні системи епохи глобальних змін / Н. І. Гражевська. – К. : Знання, 2008. – 431 с.
3. Кравчук Н. Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н. Я. Кравчук. – К. : Знання, 2012. – 782 с.
4. Трофимова В. В. Економічна самодостатність країн в епоху глобальної інтеграції: Монографія / В. В. Трофимова. – Сімферополь : ВіТроПринт, 2010. – 450 с.
5. Чешков М. А. Смысл противостояния: не альтернативность, но вариабельность / М. А. Чешков // МЭиМО. – 2002. – № 6. – С. 24-30.
6. Cameron D. The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis / D. Cameron // American Political Science Review. – 1978. – Vol. 72. – P. 1243-1261.
7. Iversen T. The Dynamics of Welfare State Expansion: Trade Openness, Deindustrialization and Partisan Politics [Electronic resource] / T. Iversen // The New Politics of the Welfare State / P. Pierson (ed.). – Oxford: Oxford University Press, 2001. – Mode of access: <http://scholar.harvard.edu/files/iversen/files/introdyn.pdf>.
8. Katzenstein P. Small States in World Markets / P. Katzenstein. – Ithaca: Cornell University Press, 1985. – 288 p.
9. Poulantzas N. The capitalist state: a reply to Miliband and Laclau / N. Poulantzas // NewLeftReview. – 1976. – Vol. 95. – P. 63-83.
10. Treverton G. F. Measuring National Power / G. F. Treverton, G.J. Seth. – Santa Monica CA: Rand Corporation, 2005. – 48 p.

MARKET FACTORS DETERMINING THE TRANSFORMING STATE'S ROLE IN REALIZING NATIONAL ECONOMIC INTERESTS

Reznikova N. V.

PhD, Associate Professor, Department of World Economy and International Economic Relations, Institute of International Relations, Kyiv National Taras Shevchenko University.

Vidiakina M. M.

PhD, Associate Professor, Department of World Economy and International Economic Relations, Institute of International Relations, Kyiv National Taras Shevchenko University.

Abstract. *The present stage of global interaction establishes the hierarchy of states in accordance with their position in the global functional connections of the techno sphere, followed by transformation of the states' place within a complex of international relations and eroding traditional sovereignty. The study of globalization developments theoretically assumes the antinomy between the global and the national. Recent debate on the future of the welfare state focused*

on the effects of globalization is reflected in two opposite approaches, the «pessimistic» which interprets globalization as a serious threat to the existence of the Keynesian welfare state; and «optimistic», predicting the compatibility of globalization with the welfare state along with general promotion of its strengthening.

Critical analysis of the domestic and foreign sources on the role of state and market in the implementation of national economic interests allowed the authors highlight the key principles of the institutionalization model of global economic development, including in particular: the institutional framework flexibility; professional autonomy of decision-making entities, preventing any pressure from various interest groups, in particular non-formal; economic and ecological symbiosis for sustainable economic development and preventing redistribution of power; transparency of the global system, preservation and promotion of cultural differentiation as a basis for sustainable long-term development of the global society and a mechanism for preventing mass ideological impoverishment of nations; application of a unified system of rules, regulations and regulatory standards for homogeneous participants in the global institutional system.

Key words: globalization, interdependence, national economic interests, competition, economic security, the welfare state, effective state, the state of social responsibility.

Referances

1. Globalizatsiya: chelovecheskoye izmereniye. – M. : Moskovskiy gosudarstvennyy institute mezhdunarodnykh otnosheniy (Universitet); Rossiyskaya politicheskaya entsiklopediya (ROSSPEN), 2003. – 112 s.
2. Hrazhevskaya N. I. Ekonomichni systemy epokhy hlobal'nykh zmin / N. I. Hrazhevskaya. – K. : Znannya, 2008. – 431 s.
3. Kravchuk N. Y. Dyverhentsiya hlobalnoho rozvytku: suchasna paradyhma formuvannya heofinansovoho prostoru / N. Y. Kravchuk. – K. : Znannya, 2012. – 782 s.
4. Trofymova V. V. Ekonomichna samodostatnist krainy v pokhu hlobalnoyi intehratsiyi: Monohrafiya / V. V. Trofymova. – Simferopol : ViTroPrynt, 2010. – 450 s.
5. Cheshkov M. A. Smysl protivostoyaniya: ne al'ternativnost', no variabel'nost' / M. A. Cheshkov // MEiMO. – 2002. – № 6. – S. 24-30.
6. Cameron D. The Expansion of the Public Economy: A Comparative Analysis / D. Cameron // American Political Science Review. – 1978. – Vol. 72. – P. 1243-1261.
7. Iversen T. The Dynamics of Welfare State Expansion: Trade Openness, Deindustrialization and Partisan Politics [Electronic resource] / T. Iversen // The New Politics of the Welfare State / P. Pierson (ed.). – Oxford: Oxford University Press, 2001. – Mode of access: <http://scholar.harvard.edu/files/iversen/files/introdyn.pdf>.
8. Katzenstein P. Small States in World Markets / P. Katzenstein. – Ithaca: Cornell University Press, 1985. – 288 p.
9. Poulantzas N. The capitalist state: a reply to Miliband and Laclau / N. Poulantzas // NewLeftReview. – 1976. – Vol. 95. – P. 63-83.
10. Treverton G. F. Measuring National Power / G. F. Treverton, G. J. Seth. – Santa Monica CA: Rand Corporation, 2005. – 48 p.

РЫНОЧНО-КОНЪЮНКТУРНЫЕ ФАКТОРЫ ТРАНСФОРМАЦИИ РОЛИ ГОСУДАРСТВА В КОНТЕКСТЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИНТЕРЕСОВ

Резникова Н. В.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Видякина М. Н.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. Современный этап глобального взаимодействия закрепляет определенную иерархию стран по их состоянию в системе функциональных связей техносферы с внешним миром, при этом трансформируется место государства в комплексе международных отношений глобального типа, размывается традиционный суверенитет. В исследовании проявлений глобализации теоретически целесообразно предположить антиномию между глобальным и национальным. В последнее время дискуссия о будущем государства всеобщего благосостояния сосредоточена на последствиях глобализации, проявляясь в двух противоположных подходах: «пессимистическом», интерпретирующем глобализацию как серьезную угрозу для существования кейнсианского государства всеобщего благосостояния; и «оптимистическом», предсказывающем не только совместимость глобализации с государством всеобщего благосостояния, но и стимулирование его усиление.

Критический анализ отечественных и зарубежных источников о роли государства и рынка в реализации национальных экономических интересов позволил авторам исследования выделить ключевые принципы, на которых должна базироваться современная модель институционализации глобального экономического развития, среди которых в частности: гибкость институциональной структуры; профессиональная автономность субъектов принятия решений, препятствования любому давлению различных групп влияния, в частности неформальных; экономико-экологический симбиоз для обеспечения устойчивого экономического развития и предотвращения силового перераспределения благ; транспарентность глобальной системы, сохранение и стимулирование культурной дифференциации как базиса устойчивого долгосрочного развития глобального общества и одновременно механизма предотвращения массового идеологического обнищания наций; применение унифицированной системы норм, правил и регулирующих стандартов в отношении однородных участников глобальной институциональной системы.

Ключевые слова: глобализация, взаимозависимость, национальные экономические интересы, конкуренция, экономическая безопасность, государство всеобщего благосостояния, эффективное государство, социально ответственное государство.

УДК 339.98

СТРУКТУРНІ ЕЛЕМЕНТИ ВІДНОСИН ЕКОНОМІЧНОЇ СИЛИ МІЖ КРАЇНАМИ

Чугасєв О. А.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. Уряді досліджень структура відносин економічної сили розглядається на абстрактно-теоретичному, як правило, субнаціональному, рівні з використанням терміну економічна влада. Реалізація економічної сили на міжнародному рівні має свою специфіку, що вимагає коригування понятійного апарату. Економічна сила країни передбачає м'який або жорсткий вплив однієї країни на іншу економічними засобами в інтересах першої країни (суб'єкта сили), як правило, проти волі іншої країни (об'єкта сили). Водночас, відносини економічної сили можуть виходити за межі усвідомленого економічного примусу. Автор також розглядає джерела економічної сили, систему вигод і витрат суб'єктів і об'єктів від застосування економічної сили, що визначає мотиваційний механізм для вибору країнами свої поведінки у міжнародних економічних силових відносинах.

Ключові слова: економічна сила, економічна влада, економічний примус, сила країни.

Постановка проблеми. Найбільш повно структурні елементи відносин економічної сили досліджені в рамках концепції економічної влади. Проте дослідники цієї концепції абстрагуються від особливостей міжнародного економічного середовища і реалізації економічної сили на рівні багатьох країн. Не заперечуючи справедливості застосування терміну економічна влада на теоретично-абстрактному або субнаціональному рівні, у відносинах між формально незалежними країнами ми надаємо перевагу терміну економічна сила. Також поняття економічної сили, на наш погляд, є більш широким за поняття економічної влади. В найбільш загальному вигляді економічна сила може розглядатися як економічний вплив або впливовість суб'єкта сили на інших учасників, незалежно від ступеня навмисності, усвідомлення та відмінності від інтересів таких учасників.

Мета статті полягає у визначенні співвідношення понять економічної сили і економічної влади та структурних елементів відносин економічної сили.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Влада передбачає здатність суб'єкта влади примусити об'єкта влади до нееквівалентних витрат для максимізації корисності влади суб'єкта [1].

О. М. Мойсеєнко зазначає, що внаслідок нерівності всі економічні одиниці розподіляються на домінуючі та підлеглі. При цьому залежні одиниці мають враховувати прямий або непрямий примус домінуючої одиниці [2].

Т. С. Ухалова зазначає, що відносини економічної влади виникають, коли у однієї сторони угоди (об'єкта) на відміну від іншої (суб'єкта) обмежені або відсутні альтернативи вибору чи обмежена інформація про результати вибору. Владні відносини проявляються у відносинах власності, обміну, найму, управління виробництвом, агентських відносинах, державному економічному регулюванні. Відносини економічної влади включають елемент підпорядкування [3].

А. Берлі характеризує економічну владу як здатність приймати рішення про початок або відмову від діяльності та встановлювати умови та ціни угод відносно виробництва, купівлі-продажу товарів та послуг, найму на роботу [4].

А. Мовсеян і А. Лібман розглядають економічну владу як відносини між економічними інституціями, соціальними групами та індивідами в сфері економічної діяльності, за яких суб'єкт влади генерує власний простір, а об'єкти влади змушені слідувати інтересам і волі суб'єкта влади, поступаючись певною мірою власними інтересами та цілями [5].

Т. А. Виголко розглядає економічну владу подвійно. З одного боку, це влада суб'єкта господарства в сфері економіки, з іншого боку це влада, яка досягається економічними засобами [6].

А. А. Пилипенко майже ототожнює відносини підпорядкування і влади, в основі чого лежить дія агента в межах чужих інтересів [7].

Основні результати дослідження.

Суб'єкт і об'єкт економічної сили. Як бачимо, економічна влада розглядається на субнаціональному рівні або абстрагуючись від рівня економічних суб'єктів. Проектуючи силові відносини на міжнародний економічний рівень, можемо сказати, що економічна сила країни передбачає м'який або жорсткий вплив однієї країни на іншу економічними засобами в інтересах першої країни як правило проти волі іншої країни. Перша країна при цьому розглядається як суб'єкт економічної влади, а інша – як об'єкт.

Суб'єкт сили також можна називати центром сили. В широкому розумінні центр сили М. Улмер визначає як фізичну особу, організацію, групу фізичних осіб або організацій, рішення яких здійснюють помітний вплив на національну економіку [8, с. 344]. Проте на міжнародному економічному рівні ми будемо розглядати як центр економічної сили країну або інтеграційне утворення, яке досягло достатньо високого рівня інтеграції, допускаючи при цьому можливість розгляду як таких центрів субнаціональних, транснаціональних суб'єктів та міжнародних організацій. Те ж саме стосується об'єкта сили.

Об'єкт влади може бути таким внаслідок або відсутності засобів до існування або внаслідок наявності власності, яку він ризикує втратити [9, с. 88]. В будь-якому випадку він має менше ресурсів для спротиву застосування економічної сили.

Але у парі суб'єкт – об'єкт влада може бути не тільки сконцентрована в одних руках. Часто відбувається баланс влади суб'єктів відносно один до одного. Це залежить від співвідношення їх владних потенціалів [9, с. 104-106]. Із цим пов'язане поняття інтеркурсивної влади як відносин двостороннього примусу, взаємодії сторін, де кожна одночасно є і суб'єктом і об'єктом влади [7]. Дійсно, залежно від конкретних кон'юнктурних умов і конфігурації угруповань у міжнародних відносинах в різних епізодах застосування економічної сили одна й та сама країна може бути і суб'єктом і об'єктом.

Проблема наявності примусу. В.В. Дементьев, розглядаючи поняття економічної влади, виділяє наступні ознаки влади:

- вплив, детермінація поведінки іншого, примус;
- спрямованість впливу завдяки цілям, інтересам, волі, вигодам;
- дія проти волі об'єкту застосування влади [9, с. 23].

З іншого боку, він все ж зазначає, що обмеження свободи для об'єкта може мати для об'єкту влади:

- явний характер, коли відбувається примус до дій;
- прихований характер – зміна величини витрат від вибору альтернативних варіантів без явних наказів, що може створювати ілюзію відсутності влади [9, с. 90-91].

М. Г. Капітоненко зазначає, що бажання об'єктом сили тих самих результатів як і суб'єкта ставить під сумнів наявність факту застосування сили. Без знання цілей та справжніх інтересів, а лише вимірюючи ресурси та спостерігаючи за поведінкою міжнародних акторів, неможливо відчутти їх силу [10].

Проте, на нашу думку, умова дії економічної сили проти волі об'єкту є дискусійною. На рівні країни-об'єкту може бути різне ставлення до такого впливу серед державних службовців, населення, бізнес-кіл або інших груп. До того ж фізичні особи країни-об'єкта можуть, введені в оману засобами інформаційного впливу або внаслідок нестачі ефективної інформації, можуть свідомо діяти проти власних інтересів, розцінюючи свої дії як правильні. Нарешті, іноді застосування економічної сили може врешті-решт бути й в інтересах країни-об'єкта. В такому випадку країна-суб'єкт сили може діяти в умовно альтруїстичних цілях, поступатися малим для досягнення більш важливих і широких для неї цілей в глобальному масштабі, займатися кооперацією на вигідних для неї умовах, або так само намагатися досягнути для себе хибних цілей. Це вже не говорячи про те, що короткострокові і довгострокові цілі для країни можуть бути не одне й те саме.

Окрім відносин економічної влади В. В. Дементьєв також виділяє схожі, але інші відносини:

- обмін між рівними суб'єктами на вільному ринку;
- кооперація робітників;
- випадкова незапланована взаємодія, яку не можна передбачити заздалегідь при плануванні максимізації корисності;
- ненавмисний вплив;
- взаємодія при якій один з агентів несе витрати, але інший агент не є причиною витрат, тобто не є джерелом примусу [9, с. 41-42].

Розглядаючи проблему економічної сили на міжнародному рівні, в цілому ми погоджуємося з таким виокремленням, але з застереженнями, що силові відносини можуть бути присутніми і в цих випадках.

1. Вільний ринок і рівність суб'єктів – це швидше виняток ніж правило. Навіть якщо фірми різних країн за власними параметрами є ідентичні, вони розташовані у різних країнах, які мають різні можливості щодо захисту інтересів своїх фірм у випадку необхідності.

2. Кооперація між країнами передбачає виділення ресурсів на цей вид взаємодії, і пропорції витрат не обов'язково можуть відповідати пропорціям можливостей та інтересів країн-учасників. Наприклад, країни ЄС в сукупності мають непропорційно більше голосів у МВФ, ніж багато інших країн. З іншого боку, в подібних випадках іноді спостерігається ефект сили слабшого, коли менші країни представлені непропорційно більшою мірою або їм видається пільгове фінансування. В цілому тут ми погоджуємося з тезою про те, що система влади визначає структуру розподілу доходів і витрат між агентами, коли пропорція доходів і внеску агентів відхиляються одна від одної [7].

3. Виняткова незапланована взаємодія може мати неоднакові наслідки для країн з різною економічною силою.

4. Ненавмисний вплив є чи не найбільш дискусійним пунктом у цьому переліку. Наприклад, економічна криза у великій країні може сильно відобразитися на малій економіці, особливо з не диверсифікованою економікою, а така сама за глибиною криза у малій економіці мало відобразиться на великій країні (остання швидше за все й не опиниться у рецесії). І хоча навмисного примусу не відбувається, швидше за все відбуватиметься перерозподіл ресурсів або відносних можливостей на користь економічно більш сильної країни. Інший приклад, суб'єкти слабшої країни можуть бути самі готовими укладати

угоди на менш вигідних умовах з суб'єктами сильнішої країни, наприклад, з міркувань нестачі ліквідності. В такому випадку реалізація економічної сили з боку сильної країни виявляється ненавмисною, але наслідки є схожі до таких, якби економічна сила використовувалася навмисно.

З цих міркувань ми також розглядаємо поняття економічної сили у більш широкому розумінні ніж економічна влада.

Джерело економічної сили. Це аспект розглядається з різних боків. Основою формування відносин влади, як зазначає Т. А. Виголко є:

- асиметричний розподіл ресурсів між економічними агентами;
- використання ресурсів суб'єктом влади для створення витрат для інших акторів;
- безальтернативність вибору для об'єкта влади;
- наявність у об'єкта ресурсів, корисних для суб'єкта влади [6].

Д. І. Дєдов розглядає такі явища як права власності, ринкові залежності (в рамках технологічного чи логістичного ланцюга), спільні інтереси та авторитет [11].

А. Р. Кронберг умовно покладає в основу потенційної влади залежність, авторитет, примус і вплив, а в основу реалізованої влади контроль і панування [12].

Як вказує В. В. Дементьєв, влада реалізується, зокрема, завдяки обміну ресурсами на заданих умовах або управлінню діями об'єкта (включаючи контроль мотивації об'єкту, його поведінки, використання ресурсів) [9, с. 80-82].

Позитивна мотивація для реалізації економічної сили. Як вказує А. М. Лібман, влада дозволяє її суб'єкту одержувати додаткові блага не суто завдяки процесу обміну, а внаслідок споживання самого блага «влада», але при цьому відмови від влади в обмін на додаткові блага не відбувається [13]. Тобто в процесі свого споживання економічна влада або сила, як правило, не вичерпуються, а може і збільшуватися.

В. В. Дементьєв вказує, що наявність влади призводить до таких наслідків:

- зміна співвідношення витрат і вигоди від альтернативних способів поведінки;
- перерозподіл ресурсів;
- зміна цілей;
- зміна структури виробництва благ [9, с. 39].

Знов проектуючи це на міжнародний економічний рівень, наведемо приклади. Це можуть бути підвищені витрати на закупівлю енергоносіїв, необхідність знижувати експортні ціни для витримування конкуренції в умовах існування високого імпортного тарифу в центрі економічної сили, передача прав власності на підприємства за нижчою вартістю після падіння курсу національної валюти, втеча капіталу або кваліфікованої робочої сили, зміна вектору спрямувань до економічної інтеграції, зменшення частки високотехнологічних галузей на користь виробництва товарів з низьким ступенем обробки.

Наслідки використання економічної сили є мотиваційним чинником для суб'єкта сили. Як вказує В.В. Дементьєв, для того щоб потенційна влада, наявна внаслідок наявності ресурсів влади, перетворилася на реальну владу потрібно, щоб суб'єкт влади мав мотивацію її використовувати. При цьому позитивні ефекти влади включають:

- розподільчий ефект (відчуження ресурсів від об'єкту влади);
- виробничий ефект (використання ресурсів об'єкту влади);
- захисний ефект (обмеження дій зовнішніх агентів, по відношенню до яких суб'єкт влади може стати об'єктом влади);
- антиентропійний ефект (зменшення ступеню непередбаченості дії інших агентів) [9, с. 62-63].

Також слід зазначити, що реалізація влади відбувається, якщо цей позитивний ефект більший за витрати на таку реалізацію. Різниця між ними називається рентою влади [9, с. 64]. В. В. Дементьев виділяє три види ренти:

1. Перший вид – пряма рента (внаслідок заміщення витрат суб'єкта влади витратами об'єкта влади) може проявлятися у формі монопольного прибутку, додаткової вартості.
2. Другий вид – виникає внаслідок зниження сукупних витрат суб'єкта і об'єкта влади завдяки об'єднанню ресурсів, зменшенню невизначеності та транзакційних витрат.
3. Третій вид ренти влади виникає завдяки недопущенню використання ресурсів об'єкта влади способом, несприятливим для суб'єкта влади [9, с. 68-71].

Як бачимо другий випадок фактично відображає відносини кооперації, які також ми можемо включати до відносин економічної сили за умов непропорційних витрат та віддачі для суб'єкта та об'єкта сили.

Також, так як влада може розглядатися іноді як самоціль [9, с. 75], то можемо говорити про ще один вид ренти, але не у абсолютному, а відносному вигляді, коли йдеться про набуття суб'єктом більшої економічної сили як здатності / потенціалу, якщо тільки об'єкт влади або треті сторони не встигають виробити або одержати більше ресурсів, ніж отримує суб'єкт сили внаслідок реалізації своєї сили. В іншому випадку суб'єкт економічної сили може накопичувати ресурси, але втрачати свою відносну економічну силу, але не так сильно як за умов відсутності реалізації економічної сили щодо даного об'єкту.

В цілому, В. В. Дементьев виділяє такі функції влади:

- заборонна – виключення певних варіантів поведінки об'єкту влади;
- спрямовуюча – направлення на дії згідно диспозиції влади;
- дозвільна – визначає діапазон можливих дій;
- захисна – захист об'єкта влади від дій третіх осіб;
- об'єднувальна – об'єднує ресурси свої та об'єктів влади для досягнення певної мети;
- координуюча – координує дію декількох об'єктів влади.

Останні три функції також створюють ренту влади і для об'єкту влади [9, с. 95-96], тобто мова йде про елементи кооперації.

Негативна мотивація. З іншого боку, суб'єкт сили може нести витрати на її підтримку та реалізацію. Такі витрати, якщо вони надмірні, можуть вимивати ресурси зі звичайних процесів економічного відтворення, модернізації економіки, що може призводити до втрат для суспільства [6] і послабляти самого суб'єкта економічної сили у довгостроковій перспективі.

Витрати на реалізацію економічної сили для суб'єкта включають декілька складових:

- витрати на розробку диспозиції влади (диспозиція влади включає в себе ті рамки поведінки, які суб'єкт влади визначає для об'єкта (права, обов'язки, заборони, ціна, обсяг, якість благ), порушення яких веде до виникнення витрат відмови для об'єкта сили – вона може нести адресний або безадресний характер, чіткою або неповною, додамо також, що вона може носити разовий або тривалий характер; на міжнародному рівні вона зазвичай фіксується в угодах між країнами, досягнутої в результаті переговорів, нормативних актах наднаціональних інституцій, або носить неформальний характер);
- витрати на погодження (якщо диспозиція є неповною);
- витрати на використання санкцій: позитивних чи негативних [9, с. 77-78] – перші у разі відсутності спротиву об'єкта сили, другі – за його наявності;
- витрати на вимірювання відповідності дій об'єкта диспозиції влади [9, с. 79];

- додамо до цього переліку витрати на набуття ресурсів для досягнення достатнього рівня економічної сили як здатності (вони можуть бути розподілені між різними епізодами використання економічної сили).

Але позитивний ефект зменшують не тільки витрати. Для об'єкту влади інтерес представляє не само надання ресурсів суб'єкту, а переконання суб'єкту, що такі ресурси надані в достатній мірі згідно диспозиції влади, щоб він погодився на обмін або відмовився від санкцій. Цей ефект опортуністичної поведінки знижує ефект від реалізації влади суб'єктом [9, с. 99].

Обмежує реалізацію економічної сили і довгостроковість інтересів суб'єкта сили. Для максимізації корисності реалізації економічної сили у довгостроковому періоді суб'єкт сили змушений опікуватися об'єктом сили [14, с.10], його виживанням і навіть розвитком.

Об'єкт застосування влади несе такі витрати:

- витрати підпорядкування у формі прямих втрат від передачі своїх ресурсів на користь суб'єкту підпорядкування;
- витрати підпорядкування у формі втраченої вигоди внаслідок відмови використання своїх ресурсів іншим шляхом;
- витрати відмови у випадку відмови від вимог суб'єкта сили [9, с. 28-29];
- перекладання негативних екстерналій від використання ресурсів на об'єкта сили, який може іноді визнаватися і винуватим у подібних наслідках [15, с.16] (наприклад, тягар забруднення навколишнього середовища при видобутку корисних копалин, які вимушено продаються за заниженими цінами суб'єкту сили);
- втрати від контролю або регулювання дій агентів іншої країни (країн), у їх взаємодії з даним об'єктом сили (непрямі втрати від тиску на інші об'єкти сили);
- відносна втрата потенціалу сили об'єктом.

Витрати підпорядкування можуть мати форму, наприклад, продажу товарів за нижчими цінами, відмови від розвитку виробництв товарів подвійного призначення, непропорційно більшого усунення торговельних бар'єрів при взаємній лібералізації зовнішньої торгівлі, обумовленості міжнародних кредитів тощо.

Витрати відмови суб'єкт влади має можливість створити шляхом ненадання своїх ресурсів об'єкту, у яких останній має зацікавленість, або вилучення додаткових ресурсів об'єкта чи обмеження можливостей їх використання [9, с. 28-29],], тобто у вигляді негативних санкцій з боку суб'єкта сили. Ці витрати також називаються витрати невідкорення [14, с. 5]. Витрати відмови можуть мати форму торговельних санкцій, відмови надання кредитів, безповоротної допомоги або торговельних преференцій від суб'єкта сили тощо.

Висновки. Таким чином, відносини економічної сили між країнами схожі з відносинами, описаними в рамках концепції економічної влади. Вони мають направлений характер від суб'єкта до об'єкта сили, що не виключає взаємного, але неоднакового впливу. Відносини економічної сили можуть виходити за межі економічного усвідомленого економічного примусу. Але реалізація або утримання від економічної сили сприяє наявності цілого комплексу чинників позитивної та негативної мотивації для суб'єкта та об'єкта сили. Подальші дослідження можуть охарактеризувати співвідношення економічної сили з іншими близькими концепціями, такими як економічне суперництво, економічна експансія, економічні санкції, економічні війни.

Список використаної літератури

1. Постсоветский институционализм: Монография / Под ред. Р. М. Нуреева, В. В. Дементьева. – Донецк : Каштан, 2005. – 480 с. – Цит. за: Выголко Т. А. Появление власти в экономической жизни / Т. А. Выголко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. 2009. – Вип. 36-2. – С. 34-38.
2. Мойсеєнко О. М. Проблема влади в інституціональній теорії / О. М. Мойсеєнко // Бізнесінформ. – 2011. – № 10. – С.166-170.
3. Ухалова Т. С. Властные отношения между экономическими агентами / Т. С. Ухалова // Спецпроект: аналіз наукових досліджень: матеріали VII Міжнар. наук.-практ. конф., 14–15 черв. 2012 р.: у 7 т. Т. 6 : Економіка в деталях. – 2012. – С. 5-7.
4. Berle, A. Power without property / A. Berle. – N.Y.: Harcourtbrace, 1959. – P. 78. – Цит. за: Ижболдин-Кронберг А. Р. Экономическая власть: актуальность проблемы, границы исследования, основные понятия и категории / А. Р. Ижболдин-Кронберг // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2013. – Спецвыпуск (32). – Т. 3. – С. 18-22.
5. Мовсеян А., Либман А. Роль фактора власти в экономике / А. Мовсеян, А. Либман // Экономист. – 2002. – № 1. – С. 58-64. – Цит. за: Выголко Т. А. Появление власти в экономической жизни / Т. А. Выголко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. 2009. – Вип. 36-2. – С. 34-38.
6. Выголко Т. А. Появление власти в экономической жизни / Т. А. Выголко // Наукові праці ДонНТУ. Серія: економічна. 2009. – Вип. 36-2. – С. 34-38.
7. Пилипенко А. А. Економічна влада як передумова активізації процесів соціально-економічного розвитку інтегрованих структур / А. А. Пилипенко // Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки. – Харьков : Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, 2008. – № 83. – С. 169-177.
8. Ulmer M.J. Some Reflections on Economic Power and Economic Theory / Melville J. Ulmer // DeEconomist. –1959. – Vol. 107. – No. 1 – P. 338-346.
9. Дементьев В. В. Власть: экономический анализ. Основы экономической теории власти: Монография / В. В. Дементьев. – Донецк : Каштан, 2003. – 200 с.
10. Капітоненко М. Г. «М'яка сила» у сучасній світовій політиці: теоретичні аспекти / М. Г. Капітоненко // Актуальні проблеми міжнародних відносин: Збірник наукових праць. – Вип. 94 (Ч.ІІ). – К. : Київський національний університет імені Тараса Шевченка, Інститут міжнародних відносин, 2010. – С. 20-29.
11. Дедов Д. И. Конфликт интересов / Д. И. Дедов. – М. : Волтер Клувер, 2004. – 288 с. – Цит. за: Пилипенко А. А. Економічна влада як передумова активізації процесів соціально-економічного розвитку інтегрованих структур / А. А. Пилипенко // Коммунальное хозяйство городов. Серия: Экономические науки. – Харьков: Харьковский национальный университет городского хозяйства имени А. Н. Бекетова, 2008. – № 83. – С. 169-177.
12. Ижболдин-Кронберг А. Р. Экономическая власть: актуальность проблемы, границы исследования, основные понятия и категории / А. Р. Ижболдин-Кронберг // Вестник Алтайской академии экономики и права. – 2013. – Спецвыпуск (32). – Т. 3. – С. 18-22.
13. Либман А. М. Власть и организационное развитие / А. М. Либман // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – № 5. – С. 38-46.

14. Антикуз В. М. Економічна влада як фактор розподілу доходів: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.00.01 «Економічна теорія та історія економічної думки» / Вікторія Михайлівна Антикуз. – Донецьк, 2010. – 20 с.
15. Горобченко Д. В. Організаційно-економічні основи управління екологічним боргом в контексті сталого розвитку: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.06 / Горобченко Денис Володимирович. – Суми, 2011. – 229 с.

STRUCTURAL ELEMENTS OF ECONOMIC POWER RELATIONS BETWEEN COUNTRIES

Chugaiev O. A.

PhD in Economics, Associate Professor of the Department of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *A number of research works consider the structure of economic power relations at the abstract or theoretical, usually subnational, level. Economic power at the international level has its own specific features. Application of economic power by a country means soft or hard influence on another country with the use of economic means for the benefit of the first country usually against the will of the second country. At the same time economic power relations may lie outside the scope of deliberate economic enforcement. The author also considers sources of economic power and the system of benefits and costs for various agents in economic power relations, which underlie the motivation mechanism for behavioral pattern of countries in international economic power relations.*

Key words: *economic power, economic force, dominance of countries.*

Referances

1. Postsovetskiy instytutsionalizm: Monografiya / Pod red. R. M. Nureyeva, V. V. Demytyeva. – Donetsk: Kash-tan, 2005. – 480 s. – Cited by: Vygolko T. A. Poyavleniye vlasti v ekonomicheskoy zhyzni / T. A. Vygolko // Naukovi pratsi DonNTU. Seriya: ekonomichna. 2009. – Vyp. 36-2. – S.34-38.
2. Moiseyenko O. M. Problema vlady v instytutsionalniy teorii / O. M. Moiseyenko // Biznesinform. – 2011. – № 10. – S.166-170.
3. Ukhalova T. S. Vlastnyye otnosheniya mezhdu ekonomicheskimi agentami / T.S. Ukhalova// Spetsproyekt: analiz naukovykh doslidzhen: materialy VII Mizhnar. nauk.-prakt. konf., 14-15 cherv. 2012 r.: u 7 t. T.6: Ekonomikavdetaliakh. – 2012. – S. 5-7.
4. Berle, A. Power without property / A. Berle. – N.Y. : Harcourtbrace, 1959. – P. 78. – Cited by: Izhboldin-Kronberg A. R. Ekonomicheskaya vlast: aktualnost problem, granitsy issledovaniya, osnovnyye poniatiya I kategorii / A. R. Izhboldin-Kronberg // Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki I prava. – 2013. – Spetsvypusk (32). – T. 3.– S. 18-22.
5. MovseyanA., LibmanA. Rol faktora vlasti v ekonomike / A. Movseyan, A. Libman // Ekonomist. – 2002. – № 1. – С. 58-64. – Cited by: Vygolko T.A. Poyavleniye vlasti v ekonomicheskoy zhyzni / T. A. Vygolko // Naukovi pratsi DonNTU. Seriya: ekonomichna. 2009. – Vyp. 36-2. – S. 34-38.
6. Vygolko T.A. Poyavleniye vlasti v ekonomicheskoy zhyzni / T. A. Vygolko // Naukovi pratsi DonNTU. Seriya: ekonomichna. 2009. – Vyp. 36-2. – S. 34-38.
7. Pylypenko A. A. Ekonomichna vlada yak peredumova aktyvizatsii protsesiv sotsialno-ekonomichnogo rozvytku integrovanykh struktur / A. A. Pylypenko // Komunalnoye khozyaystvo gorodov. Seriya: Ekonomicheskkiye nauki. – Karkov: Kharkovskiy natsionalnyy universytet gorodskogo khozyaystva imeni A. N. Beketova, 2008. – №8 3. – S.169-177.
8. Ulmer M.J. Some Reflections on Economic Power and Economic Theory / Melville J. Ulmer // De Economist. –1959. –Vol. 107. – No. 1 – P. 338-346.
9. Demytyev V. V. Vlast: ekonomicheskyy analiz. Osnovy ekonomicheskoy teorii vlasti: Monografiya / V. V. Demytyev. – Donetsk: Kashtan, 2003. – 200 s.

10. Kapitonenko M. G. «Miaka syła» u suchasnyy svitovii politytsi: teoretychni aspekty / M. G. Kapitonenko // Aktualni problem mizhnarodnykh vidnosyn: Zbirnyk naukovykh prats. – Vyp. 94 (Ch.II). – K. : Kyiivskii natsionalnyi universytet imeni Tarasa Shevchenka, Instytut mizhnarodnykh vidnosyn, 2010. – S. 20-29.
11. Dedov D. I. Konflikt interesov / D. I. Dedov. – M.: Volter Kluver, 2004. – 288 s. – Cited by: Pylypenko A. A. Ekonomichna vlada yak peredumova aktyvizatsii protsesiv sotsialno-ekonomichnogo rozvytku integrovanykh struktur / A. A. Pylypenko // Komunalnoye khozyaystvo gorodov. Seriya: Ekonomicheskiye nauki. – Karkov: Kharkovskiy natsionalnyy universytet gorodskogo khozyaystva imeni A.N. Beketova, 2008. – № 83. – S. 169-177.
12. Izhboldin-Kronberg A. R. Ekonomicheskaya vlast: aktualnost problem, granitsy issledovaniya, osnovnyye ponyatiya I kategorii / A. R. Izhboldin-Kronberg // Vestnik Altayskoy akademii ekonomiki I prava. – 2013. – Spetsvyypusk (32). – T. 3. – S. 18-22.
13. Libman A. M. Vlast I organizatsionnoye razvitiye / A. M. Libman // Menedgment v Rossii I zarubezhom. – 2003. – № 5. – S. 38-46.
14. Antykuz V. M. Ekonomichna vlada yak factor rozpodilu dokhodiv: avtoref. dis. Na zdobuttia nauk. stupenia kand. ekon. nauk: spets. 08.00.01 «Ekonomichna teoriya ta istoriya ekonomichnoyi dumky» / Viktoriya Mykhaylivna Antykuz. – Donetsk, 2010. – 20 s.
15. Horobchenko D. V. Orhanizatsiyno-ekonomichni osnovy upravlinnia ekolohichnym borhom v konteksti staloho rozvytku: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.06 / Horobchenko Denys Volodymyrovych. – Sumy, 2011. – 229s.

СТРУКТУРНЫЕ ЭЛЕМЕНТЫ ОТНОШЕНИЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИЛЫ МЕЖДУ СТРАНАМИ

Чугаев А. А.

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *В ряде исследований структура экономической силы рассматривается на абстрактно-теоретическом, как правило, субнациональном, уровне с использованием термина экономическая власть. Реализация экономической силы на международном уровне имеет свою специфику, что требует коррекции понятийного аппарата. Экономическая сила страны предусматривает мягкое или жесткое влияние одной страны на другую экономическими средствами в интересах первой страны (субъекта силы), как правило, против воли другой страны (объекта силы). В то же время, отношения экономической силы могут выходить за рамки осознанного экономического принуждения. Автор также рассматривает источники экономической силы, систему выгод и затрат субъектов и объектов от использования экономической силы, что определяет мотивационный механизм для выбора странами своего поведения в международных экономических силовых отношениях.*

Ключевые слова: *экономическая сила, экономическая власть, экономическое принуждение, сила страны.*

УДК 339.727.2

КЛАСТЕРНИЙ ПІДХІД ДО АНАЛІЗУ ГЛОБАЛЬНИХ ДИСБАЛАНСІВ У МІЖНАРОДНИХ ПОРТФЕЛЬНИХ ПОТОКАХ

Дзюба П. В.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. Проведено емпіричне тестування теоретичного положення міжнародної моделі оцінювання капітальних активів, яке стосується структури інвестиційних портфельів міжнародних інвесторів у рамках теореми трьох фондів. Підтверджено гіпотезу про невідповідність між частками країн у капіталізації світового ринку акцій та їх частками у глобальних портфельних потоках. На основі розрахунків часток досліджуваних 71 країни у капіталізації світового ринку акцій та глобальних портфельних потоках у період з 2001 року по 2012 рік було виявлено, що на глобальному рівні перший показник перевищує другий, у деякі роки – суттєво. Виявлені дисбаланси – на користь сукупної частки в капіталізації світового ринку – в цілому свідчать про недоінвестованість ринків досліджуваних країн, а в принципі – світового ринку.

Розроблено методологію розрахунку спеціального показника – коефіцієнта зовнішньої недоінвестованості / переінвестованості ринку, який розраховується як різниця між відношенням фактичного показника (частки у глобальних портфельних пасивах) до рівноважного (частки у капіталізації світового ринку) та одиницею. Цей коефіцієнт доцільно вимірювати у відсотках. Його позитивне значення означає, що ринок є переінвестованим, а від'ємне – недоінвестованим.

На основі здійснення двокритеріальної кластеризації розроблено 9-ти кластерну матрицю недоінвестованості / переінвестованості окремих країн світу, яка дозволяє краще зрозуміти причини досліджуваних дисбалансів, виявити окремі тенденції та перспективи, а також сформулювати окремі емпіричні передумови для прогнозування нестабільності на світових ринках. Проаналізовано ринок України, який є перманентно недоінвестованим.

Ключові слова: міжнародна модель оцінювання капітальних активів, частка країни у капіталізації світового ринку акцій, частка країни у глобальних портфельних пасивах, теорема трьох фондів, дисбаланси у глобальних портфельних потоках, коефіцієнт зовнішньої недоінвестованості / переінвестованості ринку, кластерний аналіз, 9-ти кластерна матриця рівня зовнішньої недоінвестованості / переінвестованості ринків, лінійний тренд, поліноміальний тренд.

Міжнародні портфельні інвестиції є унікальною формою міжнародного руху капіталу в сучасних умовах. Ця унікальність забезпечується трьома важливим чинниками. По-перше, портфельні інвестиції є надзвичайно мобільними. Вони здатні швидко реагувати на різноманітні кон'юнктурні коливання у світовій економіці та переміщуватися між різними ринками. У цьому сенсі портфельні інвестиції мають здатність до перенесення так званих «заражень» і досить потужні трансмісійні властивості. По-друге, вони є високоліквідними на відміну, скажімо, від прямих інвестицій, тому часто вони вважаються кон'юнктуроформуючими для багатьох ринків, особливо в періоди підвищеної волатиль-

ності. Це зумовлено в цілому досить високим рівнем еластичності цін на вторинних ринках за попитом або пропозицією. По-третє, за своїми обсягами вони є наразі найбільш потужною формою міжнародного руху капіталу. Так, за підсумками 2012 року глобальний обсяг нагромаджених вивезених прямих іноземних інвестицій складав, за даними Доповіді про світові інвестиції ЮНКТАД, 23,6 трлн дол. США [7, с. 24], у той час як сукупні глобальні портфельні активи становили, за даними Координованого огляду портфельних інвестицій МВФ, 43,6 трлн дол. США [3], що перевищує попередній показник майже удвічі.

За таких умов зрозумілим стає важливість міжнародного руху капіталу у формі портфельних інвестицій як такого, з одного боку, а з іншого, – його належне вивчення, дослідження та наукове осмислення, яке постійно набуває актуальності. Зважаючи на це, аналізу цих питань у науковій літературі було присвячено достатньо уваги, було розроблено ряд теоретичних моделей, здійснено їх численні емпіричні тестування. Одним із найбільш важливих, на наш погляд, напрямів теоретичного аналізу процесів міжнародного портфельного інвестування є розробка рівноважних моделей ринку капіталів, а також їх емпіричне тестування, чому ми і присвячуємо наше дослідження.

Фундаментальною основою для розвитку цієї наукової течії став «нобелівський» напрям розвитку теорії фінансів, який включає теорію портфеля Марковіца [9] і теорію ринку капіталів¹. Визначальним з погляду розвитку теорії ринку капіталів вважається дослідження Уільяма Шарпа [14]². У цій та інших своїх роботах Шарп розвинув дві важливі складові теорії³. По-перше, це модель визначення очікуваних дохідностей ризикових цінних паперів⁴. По-друге, це модель інвестиційної поведінки індивідів в умовах ризику. Ця модель набула популярності під назвою теореми розподілу або теореми структури портфеля, ідеї якої були висунуті ще раніше в роботах іншого нобелівського лауреата Джеймса Тобіна, зокрема в [18]. Сутність цієї моделі полягає в тому, що до складу портфеля інвестора повинні входити портфель ризикових активів та безризиковий актив⁵, або такий, що складається із трьох фондів:

- 1) ринковий портфель у складі всіх акцій, хеджований від валютних ризиків, – портфель світового ринку;
- 2) портфель облігацій, який є спекулятивним у сенсі існування валютних ризиків⁶;
- 3) безризиковий актив місцевого ринку. Пропорція ж коштів, інвестованих у зазначені фонди, визначається ринковими характеристиками⁷. Структура перших двох фондів не залежить від національності та преференцій інвестора. Вони представляють собою портфелі двох різних типів ризику – ринкового (світовий портфель) та валютного (портфель

¹ Згодом, після виходу статті, Марковіц опублікував висновки своїх досліджень у монографії [10]. У нашій роботі ми не будемо зупинятися на аналізі робіт Марковіца – їх ми розглядаємо лише як передумову виникнення теорії ринку капіталів.

² Паралельно та майже одночасно із Шарпом схожі висновки у своїх дослідженнях дістали такі відомі вчені як Джон Лінтнер [8] та Ян Моссін [12].

³ Див. також [13].

⁴ Цю частину висновків Шарпа ми не розглядатимемо. Вони не є предметом нашого дослідження, з одного боку, а з іншого, – досить повно викладені в сучасній навчальній та науковій літературі.

⁵ Саме наявність безризикового активу є одним з найбільш важливих аспектів, який відрізняє теорію ринку капіталів від хронологічно більш ранньої теорії портфеля Марковіца.

⁶ CAPM – Capital Assets Pricing Model – модель оцінювання капітальних активів. Під такою назвою відома згадувана вище модель визначення очікуваних дохідностей ризикових активів Шарпа.

⁷ Модель Солніка відома під назвою ICAPM – International Capital Assets Pricing Model – Міжнародна модель оцінювання капітальних активів. Цю назву, однак, не слід плутати із назвою моделі Мертона – ICAPM – Intertemporal Capital Assets Pricing Model – багатоперіодна CAPM.

облігацій), які не залежать між собою. Відносні частки активів у портфелі облігацій визначаються чистою інвестиційною позицією країни [16, с. 538].

Переважна частина більш пізніх наукових досліджень у цій галузі були присвячені емпіричному тестуванню запропонованої Солніком концепції, причому тестуванню різних її аспектів. Одним із найбільш цікавих напрямів такого тестування є перевірка відповідності структури світового ринку акцій та облігацій структурі портфельів міжнародних інвесторів. Логіка теореми трьох фондів говорить, що всі міжнародні інвестори повинні утримувати два однакові субпортфелі. Це означає, що географічна структура світових потоків портфельних інвестицій повинна співпадати з географічною структурою світового ринку – з одного боку, акцій а з іншого – боргових інструментів⁸.

Інтуїтивно ми розуміємо, що навряд чи таке співпадіння є можливим. І в рамках емпіричних тестів цієї концепції науковий інтерес становить не стільки факт підтвердження самого дисбалансу, скільки кількісні параметри подібних дисбалансів та їх якісні основи. Вони могли би стати важливим поясненням окремих напрямів руху міжнародних портфельних інвестицій. Одним із найбільш цікавих сучасних досліджень, присвячених емпіричному тестуванню теореми трьох фондів, є робота експерта Європейського центрального банку Роберто Де Сантіса [5]⁹. Він показав, що положення ІСАРМ підтверджуються в цілому лише частково, а глобальний ринок акцій є більш інтегрованим порівняно із глобальним ринком боргових паперів. Тестування проводилося на вибірці в 23 розвинуті ринки та 7 ринків, що формуються, на які разом у 2001 році припадало 84% світових інвестицій в акції та 71% інвестицій у боргові папери. Побудовані регресійні моделі показали, що частки країн-реципієнтів у світовому портфелі позитивно впливають на глобальні портфельні потоки, що спрямовуються до цих країн. У якості показників, що характеризують структуру світових ринків акцій та боргових паперів Де Сантіс обрав відповідно індекси Datastream Global Index і S&P Global Index та Lehman Brothers Multiverse Index і статистику за борговими паперами Банку міжнародних розрахунків.

Серед головних причини дисбалансів Де Сантіс виділяє схильність до інвестування на національних ринках, граничні та постійні транзакційні витрати¹⁰, асиметричність інформації, гетерогенність очікувань, а також так звану схильність слідувати за трендом на ринках боргових паперів [5, с. 169]. Він розраховує свого роду коефіцієнти еластичності структури міжнародних портфельів за капіталізацією світового ринку. Вони становлять для акцій та боргових паперів відповідно 0,4 та 0,2. Це означає, що при зростанні частки країни у капіталізації світового ринку на 1 відсотковий пункт обсяги припливу до цієї країни інвестицій в акції зростуть на показник, що дорівнює 0,4% від вартості усіх активів іноземних інвесторів за кордоном – фактично, 0,4% від глобальних портфельних активів. Відмінність між цими показниками удвічі і підтверджує висновок про вищий ступінь інтегрованості глобального ринку акцій.

Аналіз подібних дисбалансів представлений також у роботі Роберто Де Сантіса та Бруно Жерара [4]. Вони досліджували проблему зміни часток активів різних країн у між-

⁸ Під географічною структурою ми розуміємо географічну структуру за країнами.

⁹ У роботі Де Сантіса є також деякі висновки, які не стосуються тематики нашого дослідження. Таким є висновок про те, що інвестори віддають перевагу активам тих країн, в яких провадиться виважена грошово кредитна політика, зокрема в частині жорсткого контролю за інфляцією. Ще один цікавий висновок – формування Європейського валютного союзу сприяло зростанню обсягів портфельних інвестицій між країнами-членами, зокрема завдяки зникненню валютних ризиків.

¹⁰ За інших рівних умов вважається, що чим вищими є транзакційні витрати на іноземному ринку, тим більшим буде досліджуваний дисбаланс – частка країни у портфелях міжнародних інвесторів буде заниженою. Це показано, зокрема, в роботі Алана Ехіарна, Уільяма Грівера та Френсіса Уорнока [2] на прикладі інвестицій США в американські депозитарні розписки.

народних портфельх внаслідок створення у 1999 році Європейського валютного союзу. Було доведено, що міжнародні портфельні інвестори із зони євро стали вкладати більше портфельних інвестицій в акції та боргові папери емітентів із зони євро порівняно з інвесторами з інших країн. Аналіз проводився на основі частки активів портфеля, яка була перерозподілена інвесторами із зони євро та інвесторами з інших країн на користь паперів емітентів із зони євро. Збільшення цієї частки й підтвердили автори. Другим чинником, який призвів до перерозподілу часток портфельів на користь паперів – емітентів із зони євро, стало зниження часток у портфелі паперів окремих країн порівняно з їхніми частками у глобальному портфелі. Цим висновком дослідження показує свою відповідність положеннями рівноважної теорії ринку капіталів у міжнародному контексті.

Цікавими є висновки дослідження Кеннета Фрута, Пола Оконнелла та Марка Сішоулза [6]. Вони не досліджували безпосередньо відповідність часток країн у глобальних портфельх їх часткам у капіталізації світового ринку, однак аналізували вплив припливу іноземних портфельних інвестицій у минулому на їх приплив у майбутньому – свого роду аналіз серійності. Вони підтвердили, що приплив іноземних портфельних інвестицій має здатність визначати майбутні дохідності на ринках, що формуються – така залежність підтверджується на часовому інтервалі 1-2 місяці. На розвинутих ринках така здатність відсутня. У довготерміновому періоді дохідності є негативними. Таку здатність автори пояснюють тим, що поточний приплив іноземних портфельних інвестицій визначає їх приплив у майбутньому, що, у свою чергу, впливає на ціни (дохідності). На думку авторів, потоки інвестицій містять інформацію про майбутню вартість [6, с. 188]¹¹.

Слід, однак, зазначити, що в сучасній літературі залишається ряд невисвітлених питань у рамках даної проблематики. Дуже мало уваги приділено менш розвинутих ринкам, зокрема граничним ринкам, до яких належить і Україна. Більше того, досліджень, присвячених аналізу стану та перспектив залучення Україною іноземних портфельних інвестицій, фактично, немає не лише у зарубіжній, але й у вітчизняній літературі. А це питання є сьогодні надзвичайно актуальним. Глобальна фінансово-економічна криза 2008-2009 років також висунула на порядок денний ряд питань, які наразі остаточно не вирішені. Зокрема, в рамках окресленої проблематики існує дуже мало досліджень, присвячених аналізу впливу кризи на дисбаланси у глобальних портфельних потоках. Подібні дослідження тільки-но починають з'являтися.

Вищенаведені моменти зумовлюють актуальність та необхідність дослідження зазначених проблем. Ми висуваємо гіпотезу про те, що в сучасних умовах теоретичні положення міжнародної CAPM у частині теореми трьох фондів на практиці не підтверджуються, а між частками країн у капіталізації світового ринку акцій та їхніми частками у глобальних портфельних потоках існують розбіжності. Нас, власне, цікавить не стільки підтвердження чи спростування висунутої гіпотези як таке – відсутність дисбалансів у цьому сенсі є майже нереальною – скільки визначення кількісних і якісних параметрів цих дисбалансів та їх обґрунтування, особливо в період глобальної фінансово-економічної кризи. Це і є метою нашого дослідження. Іншим важливим завданням, яке ми плануємо вирішити в рамках даної роботи, є виявлення подібних дисбалансів для України, визначення її місця у глобальних портфельних потоках та, за можливості, визначення перспектив збільшення припливу іноземних портфельних інвестицій.

¹¹ Унікальність цього дослідження полягає в тім, що в ньому використані щоденні дані щодо обсягів експорту та імпорту портфельних інвестицій. Такі дані є майже недоступними у повному обсязі. Крім того, на відміну від традиційного підходу, автори оперують даними щодо потоків, а не запасів – вони досліджують щоденні потоки а не інвестиційну позицію.

Статистичний масив для нашого аналізу складається із двох частин. По-перше, це статистика капіталізації ринків акцій країн світу. Ми використовуємо офіційну статистику Всесвітнього банку (ВБ), яка міститься в інтерактивній он-лайн базі даних [17]. Це – дані капіталізації ринків акцій 113 країн світу¹² станом на кінець відповідного року. Із цих країн ми обрали для аналізу 71 країну¹³, для кожної з яких розрахували частку у світовій капіталізації. Таку вибірку ми пояснюємо рядом обставин. По-перше, власне всі 113 країн нам і не потрібні для аналізу, бо частка решти є надзвичайно малою та в розумінні глобальних портфельних потоків не має ніякого значення та не є репрезентативною, тим більше, що наразі ми ще не знаємо, яке місце посідають ці країни у глобальних портфельних потоках. По-друге, обмеження вибірки було зумовлено також необхідністю включення України, яка посідає 59-ту сходинку. По-третє, зрештою ми обмежили вибірку лише тими країнами, ринки акцій яких у 2012 році мали ринкову капіталізацію не меншу від 10 млрд дол. США. Ця група країн і починається із 71-ї сходинки, яку посідає Ліван.

По-друге, це статистика глобальних обсягів міжнародних портфельних інвестицій, яку ми брали із Координованого огляду портфельних інвестицій МВФ [3]. Тут ми використали лише дані щодо міжнародних портфельних пасивів країн, інвестованих в акції, – саме ця складова інвестиційної позиції характеризує обсяг коштів, інвестованих в активи даної країни. Для кожної країни ми розрахували частку її портфельних пасивів, інвестованих в акції, у глобальних пасивах, інвестованих в акції. Ці дані також подаються станом на кінець року. Із 243 наведених країн ми обрали ті 71, які вже були відібрані з першого масиву. Дані обох статистичних масивів охоплюють період із 2001 року по 2012 рік, разом – 12 періодів. Розраховані частки наведені в табл. 1 (стор. 145).

Ці розрахунки дозволяють зробити такі висновки та узагальнення. По-перше, в усі досліджувані роки сукупна частка досліджуваних країн у капіталізації світового ринку перевищувала їхню сукупну частку у глобальних портфельних пасивах, причому в деякі роки – суттєво, приміром, у 2011 році – на 12,63 відсоткових пункти, а у 2012 році – на 12,17 відсоткових пункти. Ці розбіжності підтверджують висунуту гіпотезу в частині дисбалансу між досліджуваними частками. Цей результат є очікуваним, і ми не будемо вдаватися тут у детальні пояснення.

По-друге, дисбаланс в усіх випадках (аналіз сукупних часток) – на користь сукупної частки в капіталізації світового ринку. Це свідчить про певний рівень недоінвестованості в активи досліджуваних країн, якщо говорити категоріями міжнародної САРМ, за якою ці частки повинні співпадати. Цей висновок, однак, потребує додаткового аналізу через призму окремих країн та груп країн, оскільки, на наш погляд, є надзвичайно цікавим та важливим і може відкрити широкі можливості для додаткового наукового пошуку і важливих практичних висновків.

Для проведення подібного аналізу нам потрібно визначити, наскільки значним є рівень недоінвестованості або переінвестованості ринку. Ми пропонуємо визначити цей рівень на основі відношення фактичного показника (частки у глобальних портфельних пасивах) до рівноважного (частки у капіталізації світового ринку). Технічно для нас важливо одразу бачити, чи економіка є недоінвестованою чи переінвестованою, що якнайкраще можна показати математичним знаком «+» або «-». Для цього віднімемо від отриманого відношення 1 та для зручності представимо його у відсотках. При цьому від'ємні показники означатимуть недоінвестованість економіки, а додатні – переінвестованість.

¹² Власне в базі ВБ значиться 252 позиції, за якими наводяться дані – це країни, угруповання країн, регіони, інтеграційні об'єднання тощо. Із них ми виключили всі аналітичні позиції (приміром, Європейський Союз, Північна Америка тощо) та залишили лише самі країни.

¹³ Перед обранням було проведено градацію країн за рівнем капіталізації ринків у 2012 році.

Таблиця 1. (початок)

Частки країн у капіталізації світового ринку акцій та глобальних портфельних пасивах, у %

№	Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012												
1	США	49,6	19,8	47,2	19,1	44,5	18,8	42,8	17,3	39,3	16,3	36,4	15,4	30,9	14,0	33,7	15,4	31,8	14,8	31,6	15,2	33,6	16,4	35,1	16,1
2	Китай	1,9	0,3	2,0	0,3	2,1	0,7	1,7	0,6	1,8	0,9	4,6	1,9	9,7	2,4	8,0	2,4	10,6	2,9	8,8	2,7	7,3	2,6	7	3,0
3	Японія	8,1	6,4	9,0	6,4	9,5	7,2	9,7	7,6	11,0	9,2	8,9	7,8	6,9	6,2	9,2	6,6	7,1	5,1	7,6	5,3	7,6	4,9	6,9	4,7
4	Велика Британія	7,8	13,7	7,9	13,7	7,7	12,8	7,4	11,9	7,1	11,5	10,8	6,0	9,8	6,0	5,3	9,4	5,9	9,7	5,7	9,6	6,2	10,1	5,7	10,0
5	Канада	2,51	1,87	2,45	2,0	2,79	2,47	3,09	2,34	3,43	2,81	3,19	2,54	3,39	2,68	2,87	2,42	3,55	2,9	4,0	3,48	4,1	3,31	3,79	2,91
6	Франція	4,21	7,5	4,11	6,06	4,23	6,0	4,09	6,0	4,07	5,73	4,55	6,11	4,3	5,58	4,28	5,86	4,16	5,43	3,56	4,61	3,37	4,33	3,43	4,45
7	Німеччина	3,84	5,23	2,94	4,08	3,37	4,72	3,13	4,84	2,83	4,82	3,07	4,86	3,27	5,75	3,18	5,36	2,74	4,84	2,64	4,62	2,55	4,09	2,8	4,37
8	Австралія	1,34	1,28	1,61	1,51	1,83	1,58	2,0	1,47	1,86	1,51	2,06	1,59	2,0	1,74	1,94	1,57	2,66	2,05	2,69	2,12	2,58	1,94	2,42	1,9
9	Індія	0,4	0,26	0,56	0,44	0,87	0,65	1,0	0,75	1,28	1,0	1,54	1,14	2,82	1,91	1,85	1,71	2,49	2,09	3,0	2,0	2,18	1,36	2,38	1,47
10	Бразилія	0,67	0,65	0,53	0,46	0,7	0,82	0,87	0,79	1,1	1,0	1,33	1,16	2,13	1,69	1,69	1,25	2,46	2,29	2,85	2,29	2,64	2,0	2,31	1,7
11	Південна Корея	0,79	1,0	1,06	1,28	1,0	1,35	1,12	1,47	1,66	1,91	1,57	1,54	1,74	1,55	1,42	1,14	1,77	1,41	2,0	1,7	2,14	1,69	2,22	1,76
12	Гонконг	1,81	1,54	2,0	1,24	1,72	1,4	1,75	1,24	1,6	1,22	1,68	1,53	1,8	1,84	3,81	1,59	1,93	1,7	2,0	1,91	1,91	1,77	2,08	1,88
13	Швейцарія	2,24	3,87	2,35	4,24	2,27	4,0	2,17	3,65	2,17	3,84	2,27	3,9	2,0	3,53	2,47	4,24	2,26	4,12	2,27	3,67	2,0	3,74	2,03	3,68
14	Іспанія	1,68	2,18	2,0	2,05	2,27	2,08	2,47	2,31	2,22	1,87	2,48	1,84	2,79	1,81	2,71	1,93	2,74	1,92	2,16	1,3	2,22	1,2	1,87	1,1
15	Росія	0,27	0,21	0,53	0,32	0,72	0,42	0,7	0,35	1,27	0,48	2,0	0,83	2,33	1,08	1,14	0,53	1,82	0,87	1,85	1,0	1,71	0,8	1,65	0,86
16	Нідерланди	1,64	5,55	1,71	4,93	1,53	4,59	1,41	4,27	1,37	3,41	1,46	3,24	1,48	2,41	1,11	2,05	1,15	2,18	2,22	2,2	1,28	2,0	1,22	2,0
17	Південна Африка	0,5	0,25	0,79	0,39	0,84	0,39	1,2	0,48	1,31	0,59	1,34	0,47	1,29	0,49	1,41	0,5	1,49	0,62	1,17	0,78	1,12	0,69	1,15	0,71
18	Швеція	0,85	1,44	0,76	1,12	0,9	1,2	1,0	1,29	0,93	1,20	1,08	1,3	1,0	1,09	0,72	0,9	0,91	1,0	1,07	1,25	1,0	1,14	1,05	1,16
19	Мексика	0,45	0,78	0,44	0,68	0,38	0,59	0,45	0,61	0,55	0,74	0,65	0,79	0,62	0,69	0,67	0,64	0,72	0,69	0,84	0,72	0,88	0,61	1,0	0,69
20	Італія	1,89	2,3	2,0	2,33	1,92	2,24	2,07	2,45	1,85	2,34	1,93	2,46	1,66	2,09	1,49	1,81	0,67	1,78	0,59	1,3	0,93	1,1	0,9	1,13
21	Малайзія	0,43	0,24	0,53	0,26	0,53	0,23	0,5	0,26	0,42	0,22	0,44	0,23	0,51	0,31	0,54	0,26	0,54	0,27	0,76	0,34	0,85	0,38	0,9	0,38
22	Сінгапур	0,42	0,7	0,43	0,65	0,72	0,6	0,73	0,56	0,73	0,56	0,52	0,67	0,55	0,74	0,52	0,59	0,66	0,77	0,68	0,84	0,66	0,77	0,78	0,82
23	Індонезія	0,08	0,07	0,13	0,16	0,17	0,19	0,19	0,21	0,19	0,17	0,26	0,19	0,33	0,23	0,28	0,23	0,38	0,33	0,67	0,4	0,84	0,45	0,75	0,47
24	Тайланд	0,13	0,15	0,2	0,2	0,38	0,32	0,31	0,25	0,29	0,27	0,26	0,23	0,3	0,27	0,29	0,24	0,29	0,31	0,51	0,37	0,58	0,38	0,72	0,48
25	Саудівська Аравія	0,26	0,01	0,32	0,01	0,49	0,01	0,8	0,02	1,5	0,02	0,61	0,03	0,8	0,04	0,71	0,06	0,67	0,04	0,65	0,04	0,73	0,06	0,7	0,05
26	Чилі	0,2	0,07	0,2	0,07	0,27	0,06	0,31	0,05	0,32	0,06	0,33	0,07	0,33	0,07	0,38	0,08	0,44	0,1	0,63	0,12	0,58	0,13	0,59	0,15
27	Туреччина	0,17	0,08	0,14	0,13	0,21	0,11	0,26	0,15	0,37	0,26	0,3	0,2	0,44	0,28	0,34	0,21	0,48	0,31	0,57	0,38	0,43	0,25	0,58	0,37
28	Бельгія	0,59	0,68	0,54	0,7	0,54	0,68	0,72	0,89	0,67	0,82	0,74	0,9	0,6	0,82	0,48	0,63	0,55	0,72	0,5	0,61	0,49	0,59	0,56	0,66
29	Філіппіни	0,15	0,07	0,17	0,04	0,07	0,05	0,08	0,05	0,09	0,06	0,13	0,08	0,16	0,11	0,15	0,08	0,17	0,08	0,29	0,11	0,36	0,12	0,5	0,17
30	Котумбія	0,05	0,01	0,04	0	0,04	0	0,07	0,01	0,11	0,01	0,11	0,01	0,16	0,01	0,25	0,02	0,28	0,02	0,38	0,03	0,43	0,05	0,49	0,07
31	Норвегія	0,25	0,31	0,29	0,32	0,3	0,32	0,37	0,43	0,44	0,52	0,53	0,61	0,55	0,72	0,36	0,39	0,48	0,55	0,46	0,49	0,47	0,55	0,48	0,49
32	Данія	0,32	0,34	0,33	0,38	0,38	0,4	0,4	0,37	0,41	0,38	0,43	0,4	0,43	0,43	0,38	0,44	0,39	0,44	0,43	0,57	0,39	0,5	0,42	0,56
33	Польща	0,09	0,07	0,12	0,08	0,12	0,08	0,19	0,11	0,22	0,15	0,28	0,16	0,32	0,17	0,26	0,15	0,29	0,16	0,35	0,21	0,3	0,18	0,33	0,2
34	Фінляндія	0,68	2,15	0,59	1,68	0,53	1,38	0,48	1,15	0,48	1,11	0,5	1,0	0,57	1,26	0,44	1,0	0,19	0,74	0,22	0,65	0,31	0,48	0,3	0,5
35	Ізраїль	0,25	0,32	0,19	0,26	0,24	0,28	0,25	0,27	0,28	0,35	0,33	0,25	0,37	0,3	0,39	0,4	0,38	0,41	0,4	0,37	0,31	0,35	0,28	0,32
36	Іран	0,03	0	0,06	0	0,11	0	0,12	0	0,09	0	0,07	0	0,07	0	0,14	0	0,13	0	0,16	0	0,23	0	0,26	0
37	Катар	0	0	0	0	0,08	0	0,14	0	0,2	0	0,12	0,01	0,15	0,02	0,22	0,04	0,19	0,03	0,23	0,03	0,27	0,02	0,24	0,02
38	Ірландія	0,27	1,85	0,26	2,29	0,27	2,18	0,3	2,41	0,26	2,34	0,31	2,71	0,22	2,37	0,14	2,39	0,13	2,72	0,11	2,91	0,23	3,43	0,21	3,87
39	Австрія	0,09	0,12	0,14	0,14	0,17	0,2	0,23	0,34	0,29	0,37	0,36	0,46	0,35	0,43	0,21	0,31	0,11	0,31	0,12	0,29	0,18	0,23	0,2	0,25
40	Кувейт	0,08	0	0,13	0	0,19	0	0,18	0	0,3	0	0,24	0	0,29	0,01	0,31	0,02	0,2	0,01	0,22	0,01	0,22	0,01	0,18	0

Джерело: Розраховано автором за даними джерел [3; 17].

Таблиця 1. (закінчення)

Частки країн у капіталізації світового ринку акцій та глобальних портфельних пасивах, у %

№	Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012													
41	Перу	0,04	0,02	0,06	0,02	0,05	0,03	0,05	0,02	0,11	0,01	0,16	0,02	0,16	0,03	0,15	0,04	0,18	0,04	0,17	0,04	0,18	0,04	0,18	0,04	
42	Нова Зеландія	0,06	0,07	0,09	0,09	0,1	0,09	0,11	0,11	0,1	0,1	0,08	0,08	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	0,07	
43	Люксембург	0,09	7,31	0,11	9,6	0,12	9,02	0,13	9,33	0,12	8,63	0,15	9,41	0,26	10,0	0,19	11,3	0,22	10,4	0,19	9,93	0,15	9,92	0,13	9,79	
44	ОАЕ	0,02	0	0,09	0	0,09	0	0,15	0	0,27	0,01	0,15	0,02	0,19	0,05	0,2	0,05	0,17	0,04	0,14	0,04	0,15	0,03	0,13	0,03	
45	Португалія	0,17	0,25	0,18	0,25	0,18	0,18	0,23	0,18	0,23	0,16	0,19	0,2	0,38	0,21	0,44	0,2	0,62	0,21	0,51	0,15	0,42	0,13	0,42	0,12	0,36
46	Єгипет	0,09	0,01	0,11	0,01	0,08	0,01	0,1	0,02	0,18	0,05	0,18	0,05	0,22	0,1	0,25	0,07	0,19	0,07	0,15	0,08	0,1	0,05	0,11	0,05	
47	Нігерія	0,02	0	0,02	0	0,03	0	0,04	0	0,04	0	0,06	0	0,13	0	0,14	0,01	0,07	0,01	0,09	0,01	0,08	0,01	0,11	0,02	
48	Марокко	0,03	0,01	0,04	0,01	0,04	0,01	0,07	0,01	0,06	0,01	0,09	0,01	0,12	0,03	0,19	0,03	0,13	0,01	0,13	0,02	0,13	0,02	0,1	0,02	
49	Греція	0,31	0,12	0,29	0,11	0,33	0,16	0,33	0,22	0,34	0,27	0,39	0,32	0,41	0,42	0,26	0,23	0,12	0,19	0,13	0,09	0,07	0,05	0,08	0,06	
50	Пакистан	0,02	0	0,04	0,01	0,05	0	0,08	0,01	0,11	0,01	0,09	0,01	0,11	0,02	0,07	0,02	0,07	0,02	0,07	0,02	0,07	0,01	0,08	0,02	
51	Чехія	0,03	0,03	0,07	0,04	0,06	0,05	0,08	0,07	0,09	0,07	0,09	0,06	0,11	0,07	0,14	0,09	0,11	0,07	0,08	0,07	0,08	0,06	0,07	0,05	
52	Аргентина	0,69	0,05	0,44	0,03	0,12	0,03	0,12	0,02	0,14	0,02	0,15	0,03	0,13	0,03	0,15	0,02	0,1	0,03	0,12	0,03	0,09	0,03	0,06	0,02	
53	В'єтнам	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0,02	0	0,03	0,02	0,03	0,01	0,04	0,02	0,04	0,02	0,04	0,01	0,06	0,02	
54	Йордан	0,02	0	0,03	0	0,03	0	0,05	0	0,09	0	0,06	0,01	0,06	0,01	0,1	0,01	0,07	0,01	0,06	0,01	0,06	0,01	0,05	0,01	
55	Венесуела	0,02	0,03	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0,01	0,01	0,02	0,01	0	0	0	0,01	0,02	0,01	0,01	0	0,01	0,01	0,01	0,01	
56	Казахстан	0	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,02	0,01	0,08	0,02	0,06	0,01	0,09	0,01	0,12	0,02	0,11	0,01	0,09	0,01	0,04	0,01	
57	Хорватія	0,01	0,01	0,02	0,01	0,02	0,01	0,03	0,01	0,03	0,01	0,05	0,01	0,1	0,01	0,08	0	0,05	0	0,05	0	0,05	0,01	0,04	0,01	
58	Угорщина	0,04	0,08	0,06	0,1	0,05	0,1	0,08	0,15	0,08	0,15	0,08	0,14	0,07	0,11	0,05	0,07	0,06	0,09	0,05	0,07	0,04	0,05	0,04	0,05	
59	Україна	0	0	0,01	0	0,01	0	0,03	0	0,06	0	0,08	0	0,17	0,01	0,07	0,01	0,04	0	0,07	0,01	0,05	0,01	0,04	0,01	
60	Оман	0,01	0	0,02	0	0,02	0	0,02	0	0,04	0	0,03	0	0,04	0,01	0,04	0	0,04	0	0,04	0	0,04	0	0,04	0	
61	Бангладеш	0	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,02	0	0,01	0	0,03	0	0,05	0	0,03	0	
62	Шрі-Ланка	0	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,02	0	0,04	0,01	0,04	0,01	0,03	0,01	
63	Бахрейн	0,02	0	0,03	0	0,03	0,02	0,04	0,02	0,04	0,02	0,04	0,03	0,04	0,04	0,06	0,08	0,04	0,05	0,04	0,05	0,04	0,05	0,03	0,03	
64	Румунія	0,01	0	0,02	0	0,02	0	0,03	0,01	0,05	0,01	0,06	0,01	0,07	0,02	0,06	0,01	0,06	0,01	0,06	0,01	0,05	0,02	0,03	0,01	
65	Тринідад і Тобаго	0,02	0,01	0,03	0	0,03	0	0,04	0	0,04	0	0,03	0	0,02	0	0,03	0	0,02	0	0,02	0	0,03	0	0,03	0	
66	Кенія	0	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,02	0	0,02	0	0,03	0	0,02	0	0,03	0	0,02	0	0,03	0,01	
67	Панама	0,01	0,16	0,01	0,2	0,01	0,23	0,01	0,25	0,01	0,24	0,01	0,18	0,01	0,19	0,02	0,15	0,02	0,15	0,02	0,16	0,02	0,14	0,02	0,13	
68	Зімбабве	0,03	0	0,07	0,01	0,02	0	0,01	0	0,01	0	0,05	0	0,01	0	0	0	0,01	0	0,02	0	0,02	0	0,02	0	
69	Сальвадор	0	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,01	0	0,02	0	
70	Папуа Н-ва Гвінея	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,02	0,03	0,03	0,03	0,03	0,04	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	0,02	
71	Ліван	0	0	0,01	0	0	0	0,01	0	0,01	0	0,02	0	0,02	0	0,03	0,01	0,03	0	0,02	0	0,02	0	0,02	0	
РАЗОМ		98,8	91,5	98,7	90,5	98,6	91	98,6	89,9	98,5	89,8	98,4	90,3	98,5	88,6	98,5	87,8	98,3	88,6	98,3	87,7	98,4	85,8	98,4	86,3	
РІЗНИЦЯ		7,30	8,16	7,62	8,71	8,68	8,18	9,90	10,77	9,64	10,58	12,63	12,17													

1. Для кожного року у першому та другому стовпчиках відповідно наведені частки у капіталізації світового ринку (із забарвленням) та у глобальних портфельних пасивах.

2. Для зручності подання таблиці деякі дані округлені до десятих відсотка, а деякі до сотих.

3. У деяких клітинках таблиці представлені нульові показники, що зумовлено саме округленням.

У третьому та / або наступних знаках ці показники є додатними.

4. Остання стрічка таблиці – різниця між сукупною часткою країн у капіталізації світового ринку та їх сукупною часткою у глобальних портфельних пасивах – у відсоткових пунктах.

Фактично, ми сформулювали методологію оцінювання рівня зовнішньої недоінвестованості або переінвестованості економіки (в частині портфельних інвестицій в акції),

запровадивши коефіцієнт недоінвестованості (переінвестованості), який розраховується за формулою:

$$R_{under/over} = \frac{w_i^{liab}}{w_i^{cap}} - 1, \quad (1)$$

де $R_{under/over}$ – коефіцієнт недоінвестованості економіки;

w_i^{liab} – частка i -ї країни у глобальних портфельних пасивах, інвестованих в акції;

w_i^{cap} – частка i -ї країни в капіталізації світового ринку акцій.

Результати розрахунків цього коефіцієнта для всіх досліджуваних країн наведені в табл. 2.

Таблиця 2. (початок)
Динаміка рівня недоінвестованості та переінвестованості ринків країн світу, коефіцієнт недоінвестованості (переінвестованості), у %

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Сер.
США	-60.2	-59.5	-57.8	-59.6	-58.6	-57.6	-54.8	-54.3	-53.4	-51.9	-51.2	-54.1	-56.1
Китай	-86.4	-82.5	-68.7	-61.6	-47.9	-59.1	-75.1	-70.3	-72.3	-68.8	-64.1	-57.1	-67.8
Японія	-20.7	-29.8	-24.6	-21.3	-16.3	-12.5	-10.3	-28.9	-28.3	-30.3	-35.4	-32.0	-24.2
Велика Брит.	76.9	72.5	66.9	61.4	62.3	52.3	63.3	77.8	63.8	67.6	61.4	76.2	66.9
Канада	-25.7	-18.7	-11.5	-24.2	-18.0	-20.4	-21.0	-15.7	-18.4	-12.8	-19.2	-23.1	-19.1
Франція	78.3	47.4	40.6	46.1	40.9	34.1	29.8	37.0	30.4	29.6	28.3	29.8	39.4
Німеччина	36.2	38.8	40.3	54.5	70.6	58.0	76.2	68.8	76.8	74.9	60.6	56.4	59.3
Австралія	-4.8	-6.3	-13.6	-27.8	-18.6	-22.4	-13.6	-19.0	-22.6	-21.1	-24.6	-21.5	-18.0
Індія	-34.9	-21.1	-25.2	-26.1	-21.8	-25.6	-32.2	-7.7	-15.9	-34.4	-37.9	-38.1	-26.7
Бразилія	-2.3	-13.2	11.5	-8.8	-12.1	-13.2	-20.6	-26.1	-7.0	-19.7	-25.5	-26.7	-13.6
Півд. Корея	26.7	20.3	30.9	31.1	14.9	-1.4	-10.8	-19.6	-20.1	-15.4	-21.0	-20.6	1.2
Гонконг	-15.3	-37.2	-18.5	-28.7	-23.9	-9.1	2.1	-58.2	-12.3	-4.3	-7.5	-10.0	-18.6
Швейцарія	72.8	80.5	76.6	68.6	76.8	71.5	78.5	71.3	82.5	61.7	86.5	81.3	75.7
Іспанія	29.8	3.8	-8.1	-6.2	-16.0	-25.9	-35.3	-28.8	-29.8	-40.1	-46.1	-41.5	-20.3
Росія	-22.9	-39.9	-42.3	-50.1	-62.4	-58.0	-53.5	-53.5	-51.9	-47.8	-53.4	-47.7	-48.6
Нідерланди	238.3	188.4	201.2	202.3	148.4	121.6	62.5	84.1	90.8	80.0	55.4	65.6	128.2
Півд. Африка	-50.0	-50.2	-53.3	-60.1	-54.6	-64.6	-61.8	-64.5	-58.1	-33.4	-38.2	-38.2	-52.2
Швеція	70.2	47.0	32.3	30.4	28.5	21.2	14.9	24.4	7.1	17.0	12.6	10.0	26.3
Мексика	73.1	54.2	54.0	35.5	33.8	21.2	12.1	-4.0	-4.5	-14.6	-30.4	-30.6	16.6
Італія	21.8	14.0	16.6	18.1	26.6	27.9	25.5	21.1	166.0	121.0	18.1	24.7	41.8
Малайзія	-45.2	-50.1	-55.7	-47.0	-46.5	-47.5	-37.9	-51.5	-50.0	-54.9	-55.1	-58.0	-50.0
Сінгапур	65.5	50.8	-16.4	-22.9	-24.2	29.6	35.5	15.2	18.1	23.2	16.8	5.2	16.4
Індонезія	-16.2	24.4	12.3	7.8	-8.3	-28.6	-28.8	-19.9	-12.7	-39.4	-46.9	-37.6	-16.2
Таїланд	15.1	-0.6	-14.4	-18.5	-8.1	-14.4	-11.4	-17.4	5.4	-28.6	-34.4	-34	-13.4
Сауд. Аравія	-96.0	-97.5	-97.4	-97.9	-98.4	-95.8	-95.1	-91.5	-94.2	-93.4	-92.4	-93.4	-95.3
Чилі	-67.4	-67.1	-79.4	-82.5	-81.1	-79.8	-79.9	-77.9	-76.9	-80.2	-77.6	-75.1	-77.1
Туреччина	-49.9	-12.2	-49.4	-41.9	-29.7	-33.1	-36.2	-38.4	-35.7	-32.5	-43.4	-36.6	-36.6
Бельгія	15.2	28.8	26.0	24.7	22.9	20.5	37.1	31.7	30.0	22.4	19.9	16.4	24.6
Філіппіни	-55.4	-73	-36.5	-36.0	-38.6	-38.2	-30.8	-48.0	-50.2	-61.3	-65	-66.1	-49.9
Колумбія	-87.9	-88.8	-93.5	-91.8	-90.4	-90.0	-92.3	-92.3	-92.6	-91.0	-87.8	-86.4	-90.4
Норвегія	24.2	11.3	8.5	16.7	18.7	16.1	30.0	8.6	15.3	6.1	17.0	3.0	14.6
Данія	7.9	17.6	4.7	-6.0	-6.6	-8.3	-1.0	17.9	12.6	32.3	29.3	33.2	11.1
Польща	-28.9	-38.4	-33	-39.4	-32.6	-43.3	-47.0	-42.8	-43.7	-40.5	-39.7	-40.4	-39.1

Таблиця 2. (закінчення)
Динаміка рівня недоінвестованості та переінвестованості ринків країн світу, коефіцієнт
недоінве,стованості (переінвестованості), у %

Країна	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Сер.
Фінляндія	214.3	184.0	158.7	138.2	128.2	99.4	119.8	131.0	283.0	196.0	56.2	68.3	148.0
Ізраїль	25.7	36.5	19.2	9.0	27.0	-24.3	-19.0	4.2	5.7	-7.1	10.8	14.5	8.5
Іран	-92.2	-99.5	-98.0	-99.9	-99.9	-99.8	-99.1	-99.9	-99.9	-99.4	-99.3	-99.5	-98.9
Катар			-98.3	-97.7	-97.9	-90	-87.2	-82.0	-84	-87.8	-91.2	-93.3	-75.8
Ірландія	587.2	793.2	720.3	706.2	785.6	784.1	960.7	1588.0	2002.0	2508.0	1377.0	1787.0	1217.0
Австрія	31.0	4.7	18.0	48.9	27.8	28.1	21.0	50.4	172.0	133.0	28.6	23.7	48.9
Кувейт	-100.0	-98.4	-99.9	-98.8	-98.9	-98.5	-97.9	-94.9	-95.3	-96.3	-97.2	-98.0	-97.8
Перу	-49.5	-67.5	-44.1	-61.7	-78	-86.7	-88.5	-80.4	-75.9	-77.8	-77.9	-78.9	-72.2
Нова Зеландія	2.7	-2.3	-10.8	-8.5	0.5	-4.0	-5.5	-5.0	-54.9	-50.0	-54.9	-56.5	-20.8
Люксембург	8478.0	9022.0	7642.0	6992.0	7179.0	6211.0	3773.0	5822.0	4583.0	5216.0	6724.0	7299.0	6578.0
ОАЕ	-98.9	-99.7	-97.4	-96.7	-96.2	-86.3	-74.8	-74.0	-75.1	-73.4	-82.5	-78.7	-86.1
Португалія	51.1	34.6	-1.6	25.9	23.2	96.5	116.0	214.0	143.0	177.0	216.0	195.0	107.6
Єгипет	-85.5	-88.8	-82.5	-75.3	-74.1	-68.8	-55.6	-72.0	-61.6	-48.8	-56.4	-58.2	-69.0
Нігерія	-99.6	-99.3	-99.4	-98.7	-96.8	-96.1	-96.4	-93.5	-80.1	-84.3	-83.8	-77.7	-92.2
Марокко	-68.6	-69.1	-74.5	-80.5	-77	-85.2	-74.3	-85.5	-90.0	-87.8	-81.2	-82.8	-79.7
Греція	-60.4	-62.5	-51.7	-31.7	-19.6	-19.2	1.7	-13.0	66.5	-31.3	-30.9	-27.9	-23.3
Пакистан	-78.5	-83.6	-91.4	-93.2	-95.2	-89.5	-83.2	-70.1	-74.2	-66.7	-82.0	-81.3	-82.4
Чехія	-22.2	-44.5	-3.5	-14.4	-26.1	-30.3	-38.2	-35.6	-36.5	-13.6	-29.6	-32.2	-27.2
Аргентина	-92.2	-94.2	-74.8	-80.2	-86.2	-83.0	-78.5	-88.7	-69.8	-76.0	-71.2	-74.3	-80.8
В'єтнам			63.5	-6.7	-56.0	-73.3	-30.8	-47.0	-55.5	-57.8	-64.4	-74.5	-33.5
Йордан	-91.5	-96.2	-97.4	-98.1	-96.9	-91.0	-90.4	-85.8	-88.3	-88.2	-88.1	-88.4	-91.7
Венесуела	45.8	-44.4	-30.4	-37.9	-49.2	-41.6			-63.2	-34.2	-40.0	-86.6	-31.8
Казахстан	-74.9	-97.6	-98.6	-94.2	-77.6	-70.5	-79.8	-89.3	-85.2	-87.7	-88.0	-73.2	-84.7
Хорватія	-7.2	-34.3	-52.1	-69.9	-76.3	-88.6	-93.3	-96.1	-90.9	-89.8	-72.3	-72.2	-70.3
Угорщина	108.3	81	85.5	96.9	96.5	83.7	51.4	27.2	43.5	44.8	33.0	27.9	65.0
Україна	-51.1	-72.3	-92.4	-92.8	-95.8	-94.8	-93.4	-89.9	-90.0	-90.7	-87.5	-83.5	-86.2
Оман	-87.9	-95.2	-94.0	-92.2	-94.5	-91.9	-84.8	-90.0	-90.1	-89.9	-92.1	-90.5	-91.1
Бангладеш	-97.2	-94.1	-95.1	-97.4	-94.1	-95.1	-74.7	-89.2	-91.4	-94.8	-96.7	-93.6	-92.8
Шрі Ланка	-24.2	-78.1	-84.4	-70.8	-81.6	-74.4	-65.2	-73.9	-72.7	-76.8	-82.7	-78.4	-71.9
Бахрейн	-97.6	-98.3	-46.3	-42.9	-39.4	-16.6	-0.5	26.1	39.8	33.0	22.0	15.3	-17.1
Румунія	-42.8	-87.4	-85.7	-79.7	-83.6	-84.1	-73.3	-77.5	-84.9	-75.5	-55.3	-54.0	-73.7
Тр-д і Тобаго	-20.6	-92.4	-98.8	-99.0	-99.7	-99.7	-99.2	-100.0	-99.9	-99.6	-99.7	-99.1	-92.3
Кенія	-89.3	-93.6	-94.7	-85.6	-88.2	-94.7	-91.7	-90.4	-80.2	-81.9	-77.9	-74.0	-86.8
Панама	1630.0	1468.0	2341.0	2724.0	1938.0	1618.0	1833.0	714.2	810.5	968.0	506.5	432.2	1415.0
Зімбабве	-90.4	-83.7	-95.6	-93.5	-90.8	-97.1	-60.2		-72.7	-90.7	-91.5	-91.0	-79.8
Сальвадор	-99.2	-93.5	-89.7	-99.6	-93.9	-100	-86.8	-99.3	-99.6	-99.6	-99.6	-91.8	-96.0
Папуа Н. Гв-я	8.7	23.4	12.6	-4.1	34.9	23.1	40.6	14.7	38.9	1.8	8.8	-4.8	16.5
Ліван	-63.6	-72.4	-58.1	-61.9	-70.8	-82.8	-86.2	-81.4	-85.0	-78.7	-81.1	-85.8	-75.6

Джерело: Розраховано автором на основі даних табл. 1.

Останній стовпчик таблиці – «Сер.» – середня арифметична проста із показників за всі роки.

Аналіз рівня недоінвестованості та переінвестованості у розрізі окремих країн не дає однозначних результатів. Із табл. 2 видно що деякі країни є перманентно недоінвестованими, деякі – постійно переінвестованими, а деякі мають різні показники в різні роки, що особливо ускладнює їх аналіз. Пояснення цих феноменів, на наш погляд, доцільно буде зробити на основі кластеризації даної вибірки. Для початку очевидними видаються три

кластери: постійно недоінвестовані країни, постійно переінвестовані країни та країни, на ринках яких немає чітко вираженого стану недоінвестованості або переінвестованості. Перший кластер є найбільшим – він включає 39 із 71 досліджуваних країн. Другий кластер – 15 країн, а третій – 17. Попередній аналіз структури цих кластерів за країнами дозволяє зробити висновок про досить їх досить контрастний склад, особливо це стосується першого і третього кластерів. Другий же майже повністю складається із розвинутих ринків.

Більш ретельний аналіз потребує, на наш погляд, багатокритеріальної кластеризації, принаймні на основі двох критеріїв. Поряд із рівнем недоінвестованості або переінвестованості доцільно, з нашої точки зору, обрати рівень розвитку ринку акцій або абсолютний рівень капіталізації ринку. У принципі, замість абсолютного рівня капіталізації ринку можна було б обрати вже використану нами частку ринку в капіталізації світового ринку. Наразі важко точно визначити, який з цих критеріїв буде кращим, оскільки це, очевидно, можна буде виявити лише після проведення аналізу. Тому оберемо рівень розвитку ринку акцій щоб уникнути повторного використання частки в капіталізації світового ринку.

Використаємо класифікацію ринків за рівнем розвитку Морган Стенлі [11]. Вони класифікують 78 ринків у рамках 3-х груп: розвинуті ринки; ринки, що формуються; граничні ринки¹⁴. Зазначимо, що серед 23 розвинутих ринків усі представлені в нашій вибірці. Серед 21 ринку, що формуються, до нашої вибірки не потрапив Тайвань. Із 34 граничних ринків у нашій вибірці не представлені 12 – Ямайка, Боснія і Герцеговина, Болгарія, Естонія, Литва, Сербія, Словенія, Ботсвана, Гана, Маврикій, Туніс, Палестина. Інші 6 країн нашої вибірки не класифіковані Морган Стенлі. Це – Сальвадор, Іран, Венесуела, Папуа Нова Гвінея, Люксембург та Панама.

Кластерний поділ, таким чином, можна представити у вигляді матриці 3×3, де за віссю абсцис буде рівень розвитку ринку, а за віссю ординат – коефіцієнт недоінвестованості ринку. Вона міститиме 9 кластерів (табл. 3).

Примітки до таблиці 3:

1. Показники в дужках – середні значення коефіцієнта недоінвестованості економіки за досліджуваний період.
2. Крім некласифікованих Морган Стенлі ринків Сальвадору (-96), Ірану (-98,9), Венесуели (-31,8), Папуа Нової Гвінеї (16,5), Панам (1415) та Люксембургу (6578), які потребують окремого аналізу та пояснень, у матриці кластеризовано 65 ринків.
3. У рамках кожного з 9 кластерів країни розташовані згори донизу в порядку зниження коефіцієнта недоінвестованості економіки.
4. Нумерація кластерів – від 1 до 9 – зліва направо згори донизу.

¹⁴ Оригінальні терміни, які використовуються в класифікації – відповідно developed markets, emerging markets, frontier markets.

Таблиця 3.

Кластери ринків за коефіцієнтом недоінвестованості / переінвестованості та рівнем розвитку

65		РІВЕНЬ РОЗВИТКУ РИНКУ		
		Розвинуті ринки – 23	Ринки, що формуються – 20	Граничні ринки – 22
КОЕФІЦІЄНТ НЕДОІНВЕСТОВАНОСТІ ЕКОНОМІКИ	Переінвестовані (+) – 13	Ірландія (1217)	Угорщина (65)	
		Фінляндія (148)		
		Нідерланди (128,2)		
		Швейцарія (75,7)		
		Велика Британія (66,9)		
		Німеччина (59,3)		
		Австрія (48,9)		
		Італія (41,8)		
		Франція (39,4)		
		Швеція (26,3)		
		Бельгія (24,6)		
		Норвегія (14,6)		
		Проміжні (+/-) – 15		
	Сінгапур (16,4)		Південна Корея (1,2)	
	Данія (11,1)		Таїланд (-13,4)	Бахрейн (-17,1)
	Ізраїль (8,5)		Бразилія (-13,6)	В'єтнам (-33,5)
	Гонконг (-18,6)		Індонезія (-16,2)	
	Іспанія (-20,3)		Греція (-23,3)	
	Нова Зеландія (-20,8)			
	Недоінвестовані (-) – 37			Хорватія (-70,3)
				Шрі Ланка (-71,9)
				Румунія (-73,7)
			Індія (-26,7)	Ліван (-75,6)
			Чехія (-27,2)	Катар (-75,8)
			Туреччина (-36,6)	Марокко (-79,7)
			Польща (-39,1)	Зімбабве (-79,8)
			Росія (-48,6)	Аргентина (-80,8)
		Австралія (-18)	Філіппіни (-49,9)	Пакистан (-82,4)
		Канада (-19,1)	Малайзія (-50)	Казахстан (-84,7)
		Японія (-24,2)	Південна Африка (-5,2)	ОАЕ (-86,1)
		США (-56,1)	Китай (-67,8)	Україна (-86,2)
			Єгипет (-69)	Кенія (-86,8)
			Перу (-72,2)	Оман (-91,1)
			Чилі (-77,1)	Йордан (-91,7)
			Колумбія (-90,4)	Нігерія (-92,2)
				Тринідад і Тобаго (-92,3)
				Бангладеш (-92,8)
			Саудівська Аравія (-95,3)	
			Кувейт (-97,8)	

Джерело: розраховано та складено автором.

У рамках проведеної кластеризації ми отримали 9 кластерів (фактично – 8), кожен з яких містить країни, ринки яких мають багато спільних рис, відрізняються спільним тенденціями та динамікою. Для їх подальшого аналізу розрахуємо середні значення коефіцієнта недоінвестованості для кожного року в рамках кожного кластеру. Ці розрахунки наведені в табл. 4.

Таблиця 4.

Коефіцієнт недоінвестованості / переінвестованості ринків: динаміка середнього значення

Кластер та кількість країн	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	Сер.
Кластер 1-12	122.2	125.9	117.2	118.0	119.8	111.2	126.6	182.9	251.6	276.4	151.8	186.9	157.6
Кластер 1-11	79.9	65.2	62.3	64.5	59.2	50.1	50.8	55.1	92.5	73.6	40.4	41.4	61.2
Кластер 2-1	108.3	81.0	85.5	96.9	96.5	83.7	51.4	27.2	43.5	44.8	33.0	27.9	65.0
Кластер 3-0	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–	–
Кластер 4-7	23.9	14.8	-4.5	-5.3	-2.9	7.8	13.3	22.8	11.8	18.7	23.5	20.0	12.0
Кластер 5-6	6.0	3.8	7.1	2.6	0.1	-9.3	-9.6	-16.7	4.6	-24.8	-31.5	-29.6	-8.1
Кластер 6-2	-97.6	-98.3	8.6	-24.8	-47.7	-45	-15.7	-10.5	-7.85	-12.4	-21.2	-29.6	-25.3
Кластер 7-4	-27.9	-28.6	-26.9	-33.2	-27.9	-28.2	-24.9	-29.5	-30.7	-29.0	-32.6	-32.7	-29.4
Кластер 8-13	-52.8	-55.7	-51.3	-52.9	-52.6	-55.8	-56.1	-56.5	-55.5	-52.7	-55.9	-54.8	-54.4
Кластер 9-0	-72.3	-86.3	-89.0	-88.9	-89.8	-89.5	-84.0	-86.5	-84.7	-85.5	-84.7	-83.2	-84.4

Джерело: Розраховано та складено автором.

Примітки:

1. Забарвленням виділені стовпчики 2008 та 2009 років – для візуальної зручності аналізу кризового періоду.

2. «Кластер 1 – 11» – показники першого кластеру за винятком Ірландії. (Ми використовуємо найбільш широко прийнятий підхід щодо хронологізації кризи, відповідно до якого вона розгорталася у 2008-2009 роках).

Аналізуючи виявлені кластери, можна зробити ряд висновків і узагальнень.

Кластер 1 – це розвинуті ринки, які в усі досліджувані роки мали позитивний коефіцієнт недоінвестованості, тобто були переінвестованими. Така ситуація зумовлена, насамперед, високим рівнем привабливості для іноземних інвесторів через сприятливе співвідношення між ризиком і дохідністю на ринку акцій. Для цих ринків спостерігається в цілому висхідна динаміка – лінійний тренд, що апроксимує спостережувані середні значення на всьому досліджуваному періоді, є висхідним із достовірністю апроксимації 3,6%. Найбільшу ж достовірність має поліноміальний тренд шостого ступеня – 90,3%¹⁵. Він є висхідним для переважної частини динаміки, зокрема висхідна тенденція формується у 2011-2012 роках (рис. 1 – стор. 152-153).

Для країн цього кластеру рівень переінвестованості є високим в абсолютному значенні, в середньому він складає 157,6% – найбільший показник серед усіх кластерів. Цей показник, однак, міг би бути значно нижчим, якби до вибірки не входила Ірландія, коефіцієнт переінвестованості для якої в середньому становив 1217%. «Ірландський парадокс» пояснюється двома чинниками. По-перше, з точки зору оподаткування інвестицій Ірландія тривалий час прирівнювалася до офшорів, що об'єктивно сприяло значному притоку

¹⁵ Розрахунки проведені автором стандартними засобами Microsoft Excel 2013. Для неперобтяження роботи ми включили такі графіки лише за одним кластером.

портфельних інвестицій, зокрема в акції. По-друге, значні показники припливу іноземних портфельних інвестицій до Ірландії пояснюють тим, що в країні мають лістинг багато іноземних компаній, які торгуються переважно за кордоном. А якщо розраховувати капіталізацію за методологією «free-float» – тобто включати до розрахунку лише ту частину капіталізації, яка є публічно доступною на вторинному ринку, – то Ірландія має вельми низькі показники. Звідси – надвисокий коефіцієнт недоінвестованості. Ірландія також випадає з групи країн цього кластеру за капіталізацією – вона знаходиться лише на 38 місці за часткою в капіталізації світового ринку у 2012 році, в той час як більшість країн кластеру лідирують – Велика Британія – 4 місце, Франція – 6 місце тощо.

Аналіз тенденцій кластеру 1 без Ірландії дозволяє скоригувати окремі показники. Лінійний тренд стає низхідним, однак суттєво знижується і достовірність апроксимації – до 13%. Поліноміальний тренд набуває дуже схожої динаміки, однак достовірність апроксимації також знижується – до 83,4%. Візуально, однак, він є низхідним для більшої частини графіку.



Рис. 1 (початок). Динаміка середнього коефіцієнта недоінвестованості економіки для кластеру 1.

Джерело: авторська розробка.

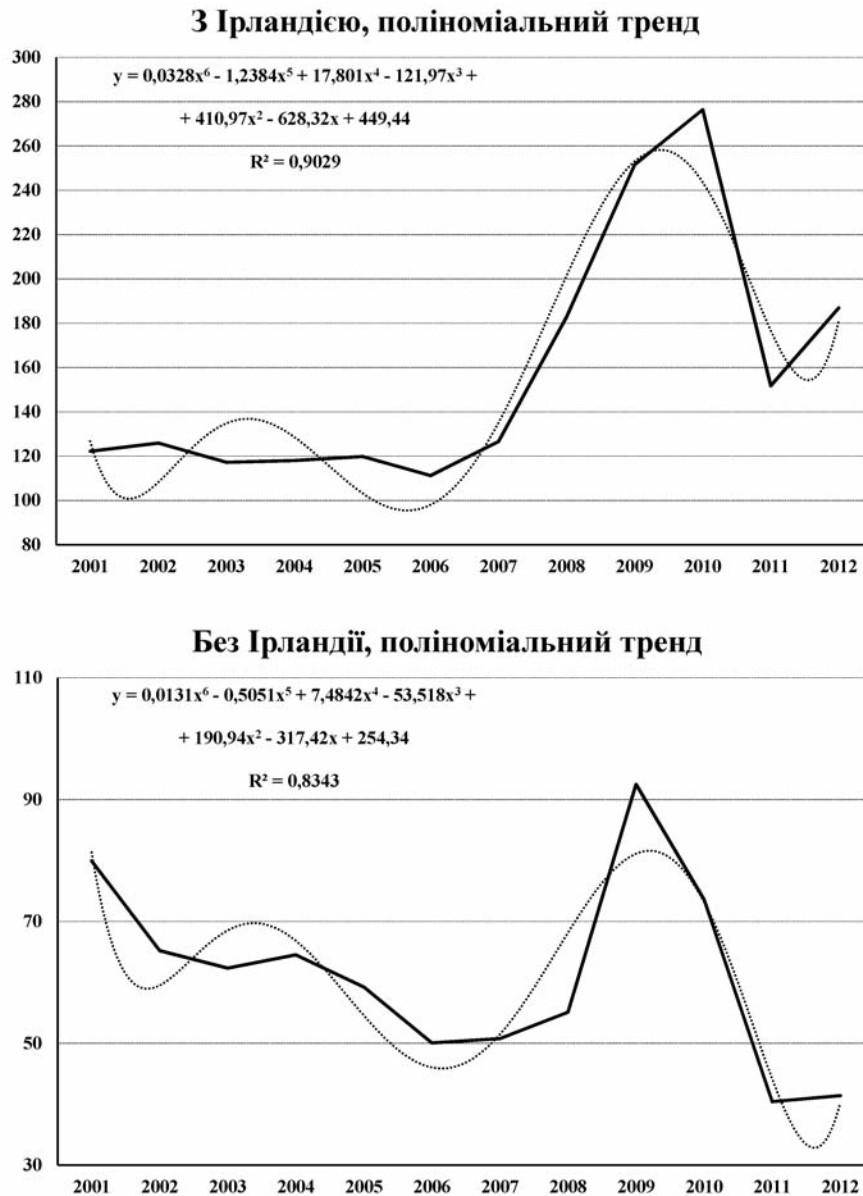


Рис. 1 (закінчення). Динаміка середнього коефіцієнта недоінвестованості економіки для кластеру 1.

Джерело: авторська розробка.

Примітка: на всіх графіках подано рівняння тренду та достовірність апроксимації – R^2 .

На окрему вагу заслуговує аналіз кризового періоду, а також років, що передували, та посткризових років. Для кластеру 1 характерним є відчутне зростання коефіцієнта переінвестованості в кризовий 2008 рік – із 50,8% до 55,1; його суттєве підвищення у другий кризовий рік – до 92,5%¹⁶. У посткризовий 2010 рік цей показник хоча і скоротився, але продовжував лишатися на високому рівні. Це зумовлено тим, що в періоди нестабільності та підвищеної волатильності акції емітентів із розвинутих ринків є більш привабливими для іноземних інвесторів. Примітним є те, що за два роки перед кризою у 2006 та 2007 роках, – коефіцієнт переінвестованості суттєво скоротився – із 59,2% відповідно до 50,1% та 50,8%. Цей факт може бути корисним з точки зору прогнозування нестабільності на світових ринках.

¹⁶ Подальший аналіз проводимо без Ірландії, яка в цілому значно швидше реагувала на нестабільність на світових ринках в період кризи.

Кластер 2 складається лише із однієї країни – Угорщини, тому можливості для широким висновків тут обмежені. Що ж стосується самої Угорщини, то відзначимо, що це одна з найбільш розвинутих економік країн – нових членів ЄС. Вона мала одні з кращих стартових умов перед вступом до ЄС та була переінвестованою ще до 2004 року. Із вступом до ЄС у 2004 році рівень переінвестованості Угорщини зріс із 85,5% у 2003 році до 96,9% у 2004 році. У цілому для цього кластеру спостерігається чітка тенденція до зниження рівня переінвестованості – лінійний тренд має яскраво виражену низхідну тенденцію при достовірності апроксимації 79,4%. Поліноміальний тренд також низхідний на переважній частині графіку динаміки та має достовірність апроксимації 895,8%.

Зниження рівня переінвестованості Угорщини почалося за 2 роки перед кризою, однак якщо у 2006 році темп зниження був порівняним, скажімо, з країнами першого кластеру, то у 2007 році спостерігалось надзвичайно велике скорочення. На відміну від країн першого кластеру, в Угорщині коефіцієнт переінвестованості зріс у 2009 році. У посткризові роки динаміка підтвердила загальний тренд до зниження.

Кластер 4 включає лише розвинуті ринки. Це – відносно менш капіталізовані ринки порівняно з ринками першого кластеру. Вони є здебільшого переінвестованими, але в деякі роки недоінвестованими. Рівень переінвестованості для цього кластеру є незначним, а недоінвестованості – лише в 2003, 2004 та 2005 роках – мінімальним. Лінійний тренд показує чітко виражену висхідну динаміку коефіцієнта переінвестованості при, однак, невисокій достовірності апроксимації – 17,7%. Поліноміальний тренд – переважно висхідний, достовірність – 94,8%. Для цього кластеру характерним є те, що недоінвестованість змінилася на переінвестованість саме за 2 роки перед кризою. Перший кризовий рік показав суттєве зростання переінвестованості – із 13,3% до 22,8%, а у 2009 році цей показник скоротився до 11,8%. Після ж кризи підтвердилася загальна висхідна тенденція.

Кластер 5 є, певною мірою, віддзеркаленням четвертого в тому сенсі, що рівень його переінвестованості в окремі роки є мінімальним, а рівень переінвестованості – помірним. Загальна динаміка цього кластеру – рух у напрямку недоінвестованості. Лінійний тренд є явно низхідним із достовірністю апроксимації 72,6%, а поліноміальний – низхідним на переважній частині графіку із достовірністю 86,4%.

Тут також цікава ситуація спостерігається у передкризовий період. До кризи країни цього кластеру були в середньому переінвестованими, хоча й мінімально, а за два роки до кризи змінили коефіцієнт недоінвестованості зі знаку «+» на знак «-». У посткризовий період цей кластер продовжував бути недоінвестованим. З огляду на таку динаміку і тенденції можемо припустити, що країни кластеру 5 мають схильність до зміщення в напрямку кластеру 8.

Кластер 6 представлений лише двома країнами – Бахрейн та В'єтнамом. І хоча в середньому обидва ринки є недоінвестованими, їхня динаміка відрізняється, зокрема в частині реакції на кризу. Так, В'єтнам був постійно недоінвестованим з 2004 року і на кризу відреагував підвищенням рівня недоінвестованості, у той час як у посткризовий період динаміка була досить нечіткою. Бахрейн також був постійно недоінвестованим. За 2 роки перед кризою рівень недоінвестованості суттєво знизився, а у кризові роки країна стала переінвестованою. Після кризи рівень переінвестованості скорочувався поступово та набув від'ємних значень лише у 2012 році.

Ми не будемо вдаватися в узагальнення за країнами цього кластеру, оскільки в нашій вибірці за В'єтнамом були наявні неповні статистичні дані, зокрема відсутні за 2001 та 2002 роки.

Кластер 7 є особливим з огляду на те що в ньому представлені лише розвинуті ринки з надзвичайно високим рівнем капіталізації. Станом на кінець 2012 року США посідали 1 місце, Канада – 5-те, Японія – 3-тє, Австралія – 8-ме. Слід зазначити, що ці країни отримують надзвичайно великі обсяги іноземних портфельних інвестицій в акції, однак мають високий рівень недоінвестованості через велику капіталізацію. Ці ринки стали історично головними центрами торгівлі акціями. У лістингах їхніх бірж присутні багато іноземних компаній. Залучення цими країнами обсягів інвестицій, порівняних з рівнем капіталізації, є, фактично, неможливим. Більше того, саме країни цього кластеру мають найкращі передумови для залучення портфельних інвестицій. Профілі ризику на їхніх ринках акцій є надзвичайно сприятливим, а ступінь розвитку самих ринків акцій відкриває доступ до широкого кола фінансових інструментів. На окрему вагу заслуговують США – країна, яка в рамках кластеру має найбільший рівень недоінвестованості. Вона ж – найбільш капіталізована економіка. США взагалі мають окрему унікальну модель портфельного інвестування, яка в багатьох аспектах має протилежні більшості ринкових економік тенденції, зокрема в частині інвестування в акції.

У країнах цього кластеру рівень недоінвестованості суттєво скоротився за 1 рік до кризи, нижчими темпами – в кризові роки. Після кризи продовжував зростати.

Кластер 8 включає ринки, що формуються, які є перманентно недоінвестованими. Звернемо увагу, що деякі з цих ринків є недоінвестованими з тих же причин, що і ринки кластеру 7. Це – висококапіталізовані ринки, які не мають фізичної можливості залучити порівняні обсяги іноземних портфельних інвестицій. До цієї групи ми відносимо Китай – 2-ге місце за часткою в капіталізації світового ринку за підсумками 2012 року та Індію – 9-те місце. У цілому країни кластеру мають тенденцію до зростання рівня недоінвестованості, хоча лінійний тренд має низьку достовірність апроксимації – 17,1%. Поліноміальний же тренд також є низхідним при достовірності 78,6%. Амплітуда коливання коефіцієнта недоінвестованості є мінімальною порівняно з іншими кластерами.

Унікальною рисою цього кластеру є відсутність реакції на кризу. За великим рахунком, ці країни не продемонстрували ніяких суттєвих змін ані в кризовий період, ані перед кризою, ані у посткризовий. Цю ситуацію можна, з нашої точки зору, пояснити такими чинниками. По-перше, ці ринки в цілому не є привабливими для іноземних портфельних інвесторів. Їхні інвестиційні характеристики є досить сталими та не зазнають принципових змін ані в періоди підйомів, ані в періоди спадів.

Кластер 9 є найбільш чисельним. Він включає граничні ринки, причому всі серед досліджуваних, крім лише двох – із шостого кластеру. Вони характеризуються вищим рівнем недоінвестованості порівняно з країнами 8-го кластеру, хоча мають такий самий шаблон реагування на кризу – фактична відсутність реакції. Це – єдиний кластер, в якому лінійний та поліноміальний тренди протирічать. За лінійним трендом спостерігаємо низхідну тенденцію з мінімальною достовірністю – лише 1,4%, а поліноміальний демонструє висхідну – достовірність 94,5%. Зважаючи на такий рівень достовірності, можемо тлумачити тенденцію як висхідну, однак навіть візуально вона не є яскраво вираженою. Як і у випадку з країнами 8-го кластеру амплітуда коливання коефіцієнта недоінвестованості є мінімальною (крім 2001 року).

На окрему увагу в рамках 9-го кластеру заслуговує Україна. Вона також є недоінвестованим ринком, причому рівень недоінвестованості в цілому зростає. Тенденція, однак, є більш яскравою, якщо поділити графік на дві частини – до 2005 року та після 2005 року. Із 2005 року рівень недоінвестованості економіки в цілому знижується, що можна розглядати як позитив. Це пов'язано, очевидно, із позитивними зрушеннями в політико-еко-

номічній ситуації в країні в кінці 2004 року. Цей позитив, однак, дещо втрачає своє значення, якщо зважити окремо на частку ринку акцій України в капіталізації світового ринку. Вона в цілому зростала за досліджуваний період, досягнувши свого піку у передкризовому 2007 році – 0,17%. Дані цифри свідчать не на користь припливу іноземних портфельних інвестицій¹⁷. Реакція на кризу в цілому кореспондується із визначеним для 9-го кластеру шаблоном – фактично відсутня.

Підсумовуючи проведене дослідження, наголосимо на його основних результатах та висновках.

По-перше, гіпотеза про невідповідність між частками країн у капіталізації світового ринку та їх частками у глобальних портфельних потоках, що передбачено теоремою трьох фондів у рамках міжнародної моделі оцінювання капітальних активів, підтвердилася. На основі проведених розрахунків часток досліджуваних 71 країни у капіталізації світового ринку акцій та глобальних портфельних пасивах було виявлено, що на глобальному рівні перший показник перевищує другий, в деякі роки – суттєво. Цей результат був досить очікуваним у рамках нашого дослідження, тому значно більш цікавими видаються подальші висновки, які стосуються кількісних та якісних параметрів вищенаведених дисбалансів.

По-друге, спостережувані дисбаланси – на користь сукупної частки в капіталізації світового ринку – в цілому свідчать про недоінвестованість ринків досліджуваних країн, а в принципі – світового ринку. Для кількісного оцінювання рівня недоінвестованості окремих ринків (країн) було розроблено методологію розрахунку спеціального показника – коефіцієнта зовнішньої недоінвестованості / переінвестованості ринку, який розраховується як різниця між відношенням фактичного показника (частки у глобальних портфельних пасивах) до рівноважного (частки у капіталізації світового ринку) та одиницею. Цей коефіцієнт доцільно вимірювати у відсотках. Його позитивне значення означає, що ринок є переінвестованим, а від’ємне – недоінвестованим.

По-третє, детальний аналіз рівня недоінвестованості / переінвестованості окремих ринків був проведений на основі розрахунку для кожного ринку вищезгаданого коефіцієнта та проведення двокритеріальної кластеризації досліджуваних країн. За першим критерієм було виділено три групи ринків: перманентно недоінвестовані – 39 ринків, перманентно переінвестовані – 15 ринків та ринки, які в різні роки були недоінвестованими та переінвестованими – 17 ринків. У якості другого критерію було використано класифікацію ринків Морган Стенлі за рівнем розвитку – розвинуті ринки, ринки, що формуються, та граничні ринки.

По-четверте, такий двокритеріальний аналіз дозволив розробити 9-ти кластерну матрицю недоінвестованості / переінвестованості окремих країн світу, яка дозволяє краще зрозуміти причини досліджуваних дисбалансів, виявити окремі тенденції та перспективи, а також сформулювати окремі емпіричні передумови для прогнозування нестабільності на світових ринках.

Аналіз матриці не дозволив підтвердити теоретичне положення про те, що динаміка ринків повинна тяжіти до рівноваги, а дисбаланси, які виникають, повинні самоліквідуватися. Натомість, різні групи країн мають досить відмінний характер динаміки дисбалансів і тенденції їх розвитку. Вони, однак, досить вдало пояснюються на основі розробленої матриці.

По-п’яте, перманентно переінвестованими є ринки першого та другого кластерів. Перший кластер – це розвинуті ринки з високою капіталізацією, які становлять стабільний ін-

¹⁷ Докладніше щодо проблем та перспектив залучення іноземних портфельних інвестицій на ринок України [1].

терес для іноземних портфельних інвесторів. Винятком є Ірландія, яка є входять до країн-лідерів за капіталізацією, але має надзвичайно високий показник переінвестованості. Для цього кластеру характерна загальна тенденція до зниження рівня переінвестованості (без урахування Ірландії). Другий кластер включає лише Угорщину – одну з найбільш розвинутих країн – нових членів ЄС. У кризові 2008 та 2009 роки значення коефіцієнта переінвестованості суттєво зростає для першого кластеру. У посткризовому 2010 році цей показник дещо скоротився, але продовжував лишатися на високому рівні. Коефіцієнт знизився і у два передкризові роки, що може бути застосовано під час прогнозування. Для Угорщини спостерігається зниження рівня переінвестованості.

По-шосте, для четвертого та п'ятого кластерів спостерігається обернена багато в чому ситуація. Четвертий кластер – здебільшого переінвестований (несуттєво), в деякі роки – недоінвестований (мінімальний рівень). П'ятий же кластер – навпаки – мінімально переінвестований та несуттєво недоінвестований в окремі роки. В обох кластерах за два роки до кризи змінюється знак – країни четвертого кластеру стають переінвестованими у 2006 та 2007 роках (були недоінвестованими), країни п'ятого кластеру стають недоінвестованими (були переінвестованими). У посткризовий період для країн четвертого кластеру продовжується загальна висхідна тенденція, а для країн п'ятого кластеру – низхідна. З огляду на це, країни п'ятого кластеру, ймовірно, можуть зміщуватися до восьмого кластеру.

По-сьоме, особливим є сьомий кластер. До його складу входять розвинуті ринки із надвисоким рівнем капіталізації: США, Канада, Австралія та Японія. Попри те, що вони отримують надзвичайно великі обсяги іноземних портфельних інвестицій, велика капіталізація виводить їх до групи значно недоінвестованих ринків. У цих країнах рівень недоінвестованості суттєво скоротився за 1 рік до кризи, нижчими темпами – в кризові роки. Після кризи продовжував зростати.

По-восьме, країни восьмого та дев'ятого кластерів фактично не відреагували на кризу. Їхні ринки, на наш погляд, є в цілому непривабливими для іноземних портфельних інвесторів. Їхні інвестиційні характеристики є досить сталими та не зазнають принципових змін ані в періоди підйомів, ані в періоди спадів. Країни обох кластерів є перманентно недоінвестованими, причому рівень недоінвестованості коливається в мінімальних діапазонах. Таку динаміку мають майже всі граничні ринки (дев'ятий кластер) та частина ринків, що формуються (восьмий кластер).

По-дев'яте, до перманентно недоінвестованих відноситься й ринок України із загальною висхідною тенденцією. Однак, із 2005 року спостерігається зниження рівня недоінвестованості, що можна пояснити сприятливим політичними та загальноекономічними умовами. Можемо, однак, спостерігати і одну важливу структурну проблему, яка, певною мірою, нівелює наведений позитив. Частка України в капіталізації світового ринку в цілому зростала за досліджуваний період, що свідчить не на користь перспектив залучення іноземних портфельних інвестицій.

Наведені результати та висновки, однак, оцінюємо критично. Вони не є і не можуть бути вичерпними, оскільки залишається багато недосліджених аспектів даної проблеми, ряд аспектів можуть бути удосконалені. Зокрема, технічно було би краще провести аналіз на основі місячних даних за капіталізацією, яка формується не в кінці року, а впродовж року, та розглянути відповідні місячні портфельні потоки. У рамках проведеної кластеризації можна спробувати використати інший критерій замість рівня розвинутості ринків, приміром, рівень капіталізації ринку, або взагалі провести багатокритеріальну кластеризації. Ми не можемо напевно стверджувати, що вона дасть більш потужні вис-

новки, однак зможемо в цьому переконатися лише після проведення такого аналізу. З погляду змісту дослідження цікаві висновки можна б було отримати на основі аналізу аналогічних дисбалансів на ринках боргових інструментів.

Список використаної літератури

1. Дзюба П. В. Україна в міжнародному інвестиційному бізнесі: місце в глобальних портфельних потоках / Дзюба П. // Актуальні проблеми міжнародних відносин : Зб. наук. праць. – Вип. 105 : У 2 ч. – К. : Інститут міжнародних відносин КНУ імені Тараса Шевченка. – 2012. – ч. II. – С. 53-57.
2. Ahearne A. G. Information Costs and Home Bias: An Analysis of US Holdings of Foreign Equities / Alan G. Ahearne, William L. Grier, Francis E. Warnock // *Journal of International Economics*. – 2004. – Vol. 62, № 2. – P. 313-336.
3. Coordinated Portfolio Investment Survey. – International Monetary Fund [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm>.
4. De Santis R. A. International Portfolio Reallocation: Diversification Benefits and European Monetary Union / Robert A. De Santis, Bruno Gérard // *European Economic Review*. – 2009. – Vol. 53, № 8. – P. 1010-1027.
5. De Santis R. A. The Geography of International Portfolio Flows, International CAPM, and the Role of Monetary Policy Frameworks / Roberto A. De Santis // *International Journal of Central Banking*. – 2010. – Vol. 6, № 2. – P. 147 – 197.
6. Froot K. A. The Portfolio Flows of International Investors / Kenneth A. Froot, Paul G. J. O'Connell, Mark S. Seasholes // *Journal of Financial Economics*. – 2001. – Vol. 59, № 2. – P. 151-193.
7. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. World Investment Report 2013 / United Natiponal Conference on Trade and Development, United Nations. – New York & Geneva : United Nations, UNCTAD, 2013. – 236 p.
8. Lintner J. V. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets / John Lintner // *The Review of Economics and Statistics*. – 1965. – Vol. 47, № 1. – P. 13-37.
9. Markowitz H. M. Portfolio Selection / Harry Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7, № 1. – P. 77-91.
10. Markowitz H. M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / Harry M. Markowitz. – New York : John Wiley & Sons, Inc.; London : Chapman & Hall, Ltd.; Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University, 1959. – 344 p.
11. Morgan Stanley Capital International – Market Classification [Електронний ресурс]. Режим доступу: http://www.msci.com/products/indices/market_classification.html
12. Mossin J. Equilibrium in a Capital Asset Market / Jan Mossin // *Econometrica*. – 1966. – Vol. 34, № 4. – P. 768-783.
13. Sharpe W. F. A Simplified Model for Portfolio Analysis / William F. Sharpe // *Management Science*. – 1963. – Vol. 9, № 2. – P. 277 – 293.
14. Sharpe W. F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / William F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19, № 3. – P. 425-442.
15. Solnik B. H. An Equilibrium Model of the International Capital Market / Bruno H. Solnik // *Journal of Economic Theory*. – 1974. – Vol. 8, № 4. – P. 500-524.
16. Solnik B. H. An International Market Model of Security Price Behavior / Bruno H. Solnik // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1974. – Vol. 9, № 4. – P. 537-554.

17. The World Bank. Статистична он-лайн база даних за капіталізацією ринків акцій окремих країн [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>
18. Tobin J. Liquidity Preference as Behavior towards Risk / James Tobin // The Review of Economic Studies. – 1958. – Vol. 25, № 2. – P. 65-86.

CLUSTER APPROACH TO GLOBAL IMBALANCES IN INTERNATIONAL PORTFOLIO FLOWS ANALYSIS

Dziuba P. V.

Ph.D. (Economics), Associate Professor of the Department of International Finance of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *Empirical testing of some International Capital Assets Pricing Model theoretical postulates has been carried out. The one tested is referred to the three fund theorem and implies that all international portfolio investors should hold equal portfolios containing all stocks of the world market proportionally to their world market capitalization. The hypothesis on the imbalances between the mentioned indicators has been confirmed. The shares of the explored 71 markets in the world market portfolio and in the global portfolio liabilities during the period between 2001 and 2012 have been calculated. These figures differ in favor of the first and in some years they differ significantly. The uncovered imbalances support the fact that the explored markets in particular and the world market as a whole are underinvested.*

The special ratio calculation methodology has been developed. The ratio of a market foreign overinvesting / underinvesting level is calculated as the difference between the relation of the actual factor – the share in the global portfolio liabilities to the equilibrium factor – the share in the world market capitalization and the unity. This ratio is better to be calculated as a percentage. Its positive sign means that the market is overinvested and its negative sign tells us that the market is underinvested.

The 9-cluster overinvesting / underinvesting level matrix is elaborated on the basis of markets two-criteria clusterization and examined. The matrix analysis did not allow to support the theoretical idea that the market dynamics were to tend to equilibrium and the arising imbalances were to be self-liquidated. Instead different markets groupings show different dynamics patterns, different imbalances behavior and different trends. The Ukrainian market as the underinvested one has been explored.

Key words: *international capital assets pricing model, market share in the world market capitalization, market share in the global portfolio liabilities, three fund theorem, global portfolio flows imbalances, ratio of a market foreign overinvesting / underinvesting level, cluster analysis, 9-cluster matrix of markets foreign overinvesting / underinvesting level, linear trend, polynomial trend.*

References

1. Dziuba P. V. Ukraina v mizhnarodnomu investytsiynomu biznesi: mistse v globalnykh portfelnykh potokah / Dziuba P. // Aktualni problemy mizhnarodnykh vidnosyn : Zb. nauk. prats. – Vyp. 105 : U 2 ch. – K. : Instytut mizhnarodnykh vidnosyn KNU imeni Tarasa Shevchenka. – 2012. – Ch. II. – S. 53-57.
2. Ahearne A. G. Information Costs and Home Bias: An Analysis of US Holdings of Foreign Equities / Alan G. Ahearne, William L. Grierer, Francis E. Warnock // Journal of International Economics. – 2004. – Vol. 62, № 2. – P. 313-336.
3. Coordinated Portfolio Investment Survey. – International Monetary Fund – [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://www.imf.org/external/np/sta/pi/cpis.htm>.

4. De Santis R. A. International Portfolio Reallocation: Diversification Benefits and European Monetary Union / Robert A. De Santis, Bruno Gérard // *European Economic Review*. – 2009. – Vol. 53, № 8. – P. 1010-1027.
5. De Santis R. A. The Geography of International Portfolio Flows, International CAPM, and the Role of Monetary Policy Frameworks / Roberto A. De Santis // *International Journal of Central Banking*. – 2010. – Vol. 6, № 2. – P. 147-197.
6. Froot K. A. The Portfolio Flows of International Investors / Kenneth A. Froot, Paul G. J. O'Connell, Mark S. Seasholes // *Journal of Financial Economics*. – 2001. – Vol. 59, № 2. – P. 151-193.
7. Global Value Chains: Investment and Trade for Development. World Investment Report 2013 / United National Conference on Trade and Development, United Nations. – New York & Geneva : United Nations, UNCTAD, 2013. – 236 p.
8. Lintner J. V. The Valuation of Risk Assets and the Selection of Risky Investments in Stock Portfolios and Capital Budgets / John Lintner // *The Review of Economics and Statistics*. – 1965. – Vol. 47, № 1. – P. 13-37.
9. Markowitz H. M. Portfolio Selection / Harry Markowitz // *The Journal of Finance*. – 1952. – Vol. 7, № 1. – P. 77-91.
10. Markowitz H. M. Portfolio Selection: Efficient Diversification of Investments / Harry M. Markowitz. – New York : John Wiley & Sons, Inc.; London : Chapman & Hall, Ltd.; Cowles Foundation for Research in Economics at Yale University, 1959. – 344 p.
11. Morgan Stanley Capital International – Market Classification – [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: http://www.msci.com/products/indices/market_classification.html
12. Mossin J. Equilibrium in a Capital Asset Market / Jan Mossin // *Econometrica*. – 1966. – Vol. 34, № 4. – P. 768-783.
13. Sharpe W. F. A Simplified Model for Portfolio Analysis / William F. Sharpe // *Management Science*. – 1963. – Vol. 9, № 2. – P. 277-293.
14. Sharpe W. F. Capital Asset Prices: A Theory of Market Equilibrium under Conditions of Risk / William F. Sharpe // *The Journal of Finance*. – 1964. – Vol. 19, № 3. – P. 425-442.
15. Solnik B. H. An Equilibrium Model of the International Capital Market / Bruno H. Solnik // *Journal of Economic Theory*. – 1974. – Vol. 8, № 4. – P. 500 – 524.
16. Solnik B. H. An International Market Model of Security Price Behavior / Bruno H. Solnik // *The Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1974. – Vol. 9, № 4. – P. 537-554.
17. The World Bank. Syaytychna on-line baza danykh za kapitalizatsiyu rynkiv aktsii okremykh krain. – [Elektronnyi resurs]. Rezhym dostupu: <http://data.worldbank.org/indicator/CM.MKT.LCAP.CD>
18. Tobin J. Liquidity Preference as Behavior towards Risk / James Tobin // *The Review of Economic Studies*. – 1958. – Vol. 25, № 2. – P. 65-86.

КЛАСТЕРНИЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ ГЛОБАЛЬНЫХ ДИСБАЛАНСОВ В МЕЖДУНАРОДНЫХ ПОРФТЕЛЬНЫХ ПОТОКАХ

Дзюба П. В.

Кандидат экономических наук доцент, докторант кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Проведено эмпирическое тестирование теоретического положения международной модели оценивания капитальных активов, которое касается структуры инвестиционных портфелей международных инвесторов в рамках теоремы трёх фондов. Подтверждена гипотеза о несоответствии между долями стран в капитализации мирового рынка и их долями в глобальных портфельных потоках. На основании расчётов долей исследуемых 71 страны в капитализации мирового рынка акций и глобальных портфельных потоках в период с 2001 года по 2012 год было выявлено, что в глобальном масштабе первый показатель превышает второй, в некоторые годы – существенно. Выявленные дисбалансы – в пользу совокупной доли в капитализации мирового рынка – в целом свидетельствуют о недоинвестированности рынков исследуемых стран, а в принципе – мирового рынка в целом.*

Разработана методология расчёта специального показателя – коэффициента внешней недоинвестированности / переинвестированности рынка, который рассчитывается

как разница между отношением фактического показателя (доли в глобальных портфельных пассивах) к равновесному показателю (доле в глобальных портфельных пассивах) и единицей. Этот коэффициент целесообразно измерять в процентах. Его положительное значение свидетельствует о переинвестированности рынка, а отрицательное – о недоинвестированности.

На основании расчёта коэффициента недоинвестированности / переинвестированности и проведения двухкритериальной кластеризации детально анализируется уровень недоинвестированности / переинвестированности отдельных рынков. Разработана 9-ти кластерная матрица недоинвестированности / переинвестированности отдельных стран мира, которая позволяет лучше понять причины исследуемых дисбалансов, выявить отдельные тенденции и перспективы, а также сформировать отдельные эмпирические предпосылки для прогнозирования нестабильности на мировых рынках. Проанализирован рынок Украины, который является перманентно недоинвестированным.

Ключевые слова: международная модель оценивания капитальных активов, доля стран в капитализации мирового рынка акций, доля стран в глобальных портфельных пассивах, теорема трёх фондов, дисбалансы в глобальных портфельных потоках, коэффициент внешней недоинвестированности / переинвестированности рынка, кластерный анализ, 9-ти кластерная матрица внешней недоинвестированности / переинвестированности рынков, линейный тренд, полиномиальный тренд.

УДК 339.9

ЕВОЛЮЦІЯ МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДІВ У ДОСЛІДЖЕННІ ПРОЦЕСІВ РЕГІОНАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Кібальник Л. О.

Кандидат економічних наук, доцент, докторант кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. У сучасних умовах турбулентності зовнішнього середовища та боротьби окремих країн за конкурентну перевагу в міжнародних відносинах набирають обертів і виходять на новий рівень процеси регіональних трансформацій. Процес об'єктивізації інтуїтивних і суб'єктивних за своєю природою теорій і моделей регіональних трансформацій розпочався ще у XVII-XVIII ст. Значну роль в осмисленні цих змін відіграли модерністські теорії, що сформувались внаслідок домінування капіталістичного суспільного ладу, процесів індустріалізації, урбанізації, секуляризації, розвитку інститутів держави вже у XIX-XX ст. Значний внесок у розвиток теорії регіональних трансформацій та їх вимірів внесли представники неоліберального та неокейнсіанського підходів, федералізму, неофункціоналізму, міжурядового підходу та теорії «нового управління».

У сучасних умовах такі фактори, як-от: економічна нестабільність світового господарства, перетворення економічних регіонів на його складові частини, регіональні гео-економічні конфлікти, багатополярність тощо викликали необхідність переосмислення природи та наслідків регіональних трансформацій. Сучасні підходи до пояснення цих змін мають фрагментарний характер. На сьогодні у дослідників немає єдиної теорії про причини розвитку процесів регіональних трансформацій. З метою більш глибокого аналізу їх змісту, природи та наслідків пропонуємо ввести в обіг поняття «геоекономічні коаліції». Залежно від ступеня геоекономічного впливу геоекономічні коаліції доцільно поділити на коаліції-гегемони та коаліції-маргінали. Аналіз засвідчує, що серед сучасних інструментів конкурентної боротьби між цими коаліціями або при захопленні нових територій найчастіше використовуються заходи економічного та фінансового характеру. Країни, що не входять до будь-яких геоекономічних коаліцій найбільше втрачають як в економічній, так і в політичній сферах.

Ключові слова: регіональні трансформації, інтеграція, геоекономічні коаліції, багатополярність, інструменти впливу.

Постановка проблеми. Новітні події у світовому господарстві як ніколи свідчать про інтенсифікацію регіональних геоекономічних трансформацій. Стійке економічне зростання останнім часом демонструють ті регіони, які органічно вписуються в умови новітніх трендів світового господарства. І навпаки, ті регіони, які орієнтуються на власну замкнутість і хибне розуміння самодостатності, залишаються в рамках колишніх моделей розвитку. Вони неухильно знижують свої темпи зростання, поступово наближаючись до нульових і навіть від'ємних показників. Існуюче різноманіття регіональних економічних просторів, діючих концепцій і підходів щодо управління їх розвитком, низька ефективність їх використання, не дозволяють нам вважати, що наукові дослідження в цій сфері вичерпані. Навпаки, гострота і глибина проблем, які нагромадилися у новітньому світо-

вому господарстві, швидкість зміни його векторів розвитку, наростання конфліктів інтересів як всередині груп країн так і за їх межами, сприяють об'єктивному процесу зміщення центрів наукових досліджень з глобального на регіональний рівень. Інтенсифікація регіональних трансформацій у розвинених країнах і глибокі процеси системної трансформації в країнах із постсоціалістичною економікою лише підсилюють необхідність створення нових моделей вирішення проблем забезпечення якісного розвитку територіальних систем, отже, сприяють не тільки збереженню, а й посиленню уваги до теоретичних досліджень в області регіональних економічних трансформацій.

Мета статті – визначити етапи становлення теорії регіональних трансформацій, та обґрунтувати новітні методологічні акценти у розвитку інтеграції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Найдавніші спроби осмислення ролі та функцій держави ґрунтувались переважно на аспектах військової безпеки країн. Ідеї регіональних змін у світовому господарстві вивчали А. Хайек [1], Б. Балласа [2], М. Вебер [3], Д. Гелбрейт [4],

Т. Веблен [5], Г. Мюрдаль [6] та ін., які акцентували увагу на торгово-економічних мотивах та географічному детермінізмі. Серед сучасних підходів до аналізу регіональних трансформацій світового простору, що не вписуються у традиційні класичні теорії, доцільно виокремити праці таких науковців, як-от: О. Неклеса [7], П. Катценштайн, Т. Сіраісі [8], М. Перкман, Н. Сум [9], Дж. Франкель, Е. Стейн, Ш.-Ц. Вей [10], А. Гальчинський [11], Г. Колодко [12], А. Філіпенко [13] та ін.

Основні результати дослідження. Теоретичні напрацювання щодо регіональних трансформацій існували задовго до індустріальної епохи, а осмислення феноменів рдинної інтеграції, почалося ще в глибоку давнину і продовжується дотепер. Ідея союзу держав з метою спільних дій розглядалася багатьма науковцями класичної стародавності. У своїх працях вони ставили акценти на військовій боротьбі та політичному дискурсі.

Починаючи з XVII-XVIII ст., повільно, але послідовно йшла робота, спрямована на об'єктивізацію інтуїтивних і суб'єктивних за своєю природою теорій і моделей розвитку процесу регіональних трансформацій. Водночас, система міжнародних відносин та міжнародно-правових постулатів суттєво змінювалась. Вже у XIX-XX ст. після I і II світових воєн численні зміни відбувались як у моделях соціальної, економічної, політичної діяльності, так і в проекції траєкторій влади. Теорія і практика регіональних трансформацій і супутні їй механізми переходили в іншу системотворчу якість. Велику роль у цьому процесі відіграли розвиток модерністських теорій, що сформувались під тиском капіталістичного суспільного ладу, індустріалізації, урбанізації, секуляризації, розвитку інститутів держави.

Перші напрацювання, що розглядали проблеми регіонального рівня міжнародних економічних відносин належали представникам раннього неолібералізму. Так, австрійський економіст Фрідріх Август фон Хайек [1], і француз Моріс Алле [14] у своїх працях головним мотивом та причиною регіональних трансформацій розуміли створення єдиного ринкового простору в масштабі декількох країн, функціонування якого здійснюється на основі дії стихійних ринкових сил і вільної конкуренції незалежно від економічної політики держав та існуючих національних і міжнародних правових актів. Втручання ж держави у сферу міжнародних економічних відносин призводило, на їх думку, до таких негативних явищ, як інфляція, розбалансованість міжнародної торгівлі, розлад платежів. Однак, розвиток міжнародної економічної інтеграції, формування регіональних міждержавних союзів за активної участі держав показали недосконалість вище зазначеного підходу. Представник пізнього неолібералізму угорський економіст Б. Баласса [2] досліджував проблему регіональних трансформацій в дещо іншій площині: чи призводить економічна ін-

теграція до більш інтенсивної участі держави в економічних процесах. Велика увага приділялася еволюції інтеграції, яка відбувається на основі як економічних, так і політичних процесів.

На відміну від вище зазначених підходів, американські вчені здійснили спробу побудови моделей, що пояснювали регіональні інтеграційні трансформації через призму корпоративізму. Підґрунтям вивчення сутності регіональних трансформацій в цей період стали соціально-політичні аспекти економічних концепцій, що містяться у працях М. Вебера [3], Д. Гелбрейта [4, с. 70-73], Т. Веблена [5, с. 66-69], В. Зомбарта [15], М. Фрідмана [16] та ін. Вище зазначені науковці у своїх теоретичних напрацюваннях акцентували увагу на новому стрижні. Вони вважали, що на противагу ринковим механізмам і державному регулюванню, функціонування ТНК здатне забезпечити регіональне інтегрування міжнародної економіки, її раціональний і збалансований ріст.

Деякою оболонкою жорсткого ядра корпоративізму у концепціях регіональних трансформацій були ідеї представників шведської школи. Так, Г. Мюрдаль [6, с. 210-214], та його послідовники критично поставилися до ідеї повної лібералізації руху товарів, капіталу і робочої сили в інтегрованому просторі, вважаючи, що вільне функціонування ринкового механізму може привести до певних диспропорцій у розвитку і розміщенні виробництва, поглиблення нерівності у доходах. Основним напрямом трансформацій на регіональному рівні вони вважали регіональну економічну інтеграцію, яка розглядалася ними як глибокий процес структурних перетворень в економіці країн, що інтегруються, внаслідок яких виникає якісно новий інтегрований простір, більш досконалий господарський організм. На їхню думку, полюсами розвитку інтеграції є великі фірми, промислові компанії, цілі галузі промисловості. Надалі в аналізі вимірів регіональних трансформацій набули поширення ідеї неокейнсіанства [17]. Зокрема, на відміну від існуючих теорій представники цієї школи вважали, що центральна проблема регіональних трансформацій полягає в тому, як запобігти обмеженням різноманітних зисків, що формуються внаслідок широкої міжнародної економічної взаємодії, а також зберегти максимальну для кожної країни ступінь свободи. Неокейнсіанці висунули два можливих варіанти розвитку міжнародної інтеграції, яку вони вважали основною детермінантою. Перший – інтеграція з подальшою втратою національної свободи, але обов'язковим погодженням економічних цілей і політики. Другий – інтеграція з умовою збереження якомога більшої національної автономії. Припускаючи, що жоден з цих варіантів не може існувати у чистому вигляді, вони вважали за необхідне їх оптимальне поєднання через узгодження внутрішньої і зовнішньої господарської політики сторін, що інтегруються. Однак, у межах цього підходу аналізувалась лише роль товарних потоків між країнами-учасницями та їх вплив на національні господарства. Тобто, проглядається суттєвий недолік цієї теорії, а саме – в її межах можна пояснити тільки стандартні ситуації, без урахування граничних конфігурацій [18].

Також, значну роль у теоретичному осмисленні регіональних трансформацій відіграли ідеї європейської інтеграції. Саме Західна Європа після другої світової війни стала новим полюсом регіональних трансформацій. Багато століть Західна Європа була показовим прикладом роздробленості держав, гострого суперництва і постійних збройних конфліктів. В останні півстоліття ситуація в цій частині земної кулі кардинально змінилася, адже ніде в світі не існує таких тісних регіональних відносин, як у Європейському регіоні. Також в сучасному світі не має аналогів настільки міцних та ефективних гарантій недопущення антагонізмів між сусідніми державами. Сучасний етап у розвитку досліджень європейської інтеграції зазвичай пов'язують з фазою нової динаміки у самому трансформаційному процесі, яка почалася з другої половини 80-х років і триває до теперіш-

нього часу. Ця фаза вмістила масштабні події, як у самому Європейському співтоваристві: його розширення і трансформація у Європейський Союз, так і у відносинах із зовнішнім світом. У дослідженнях особливостей Європейської інтеграції превалюють вже знайомі нам підходи – федералізм, неофункціоналізм і міжурядовий підхід. Зокрема, представники федералізму знаходили у ній тенденції федералізації ЄС, які проявлялися у підвищенні ролі наднаціональних інститутів і проектах прийняття Конституції. Неофункціоналізм фіксував розвиток співпраці у різноманітних спеціалізованих галузях, у розробці співтовариством безлічі конкретних програм і проектів, тенденції європеїзації політики в країнах-учасниках. Міжурядовий підхід дав можливість аналізувати зростаючий обсяг переговорів і узгоджень позицій на численних міжурядових зустрічах і самітах [19].

Але нові тенденції у практиці європейської інтеграції змушували змінюватися і ці класичні підходи. Тенденції до зближення сприяли істотній конкретизації аналізу. У міжурядовому підході великого впливу набув ліберальний напрям, який прагнув врахувати роль внутрішньополітичного контексту в країнах-учасниках та дії різних соціальних і політичних сил у розробці міжурядових рішень співтовариства. Неофункціоналістський підхід був змушений звернутися до аналізу політики національних держав, без якої багато аспектів соціальних взаємодій не могли отримати задовільного пояснення. Представниками федералізму велику увагу було приділено вивченню різних моделей конфедеративного устрою, оскільки саме вони більш адекватно відображали тенденції розвитку внутрішньої будови європейського співтовариства.

Водночас, в аналізі причин та акцентів регіональних трансформацій посилилась потреба у нових підходах, які могли б краще відображати зростаюче ускладнення процесів регіональних перетворень. Вони виникали, з одного боку, як наслідок комбінації різних елементів традиційних підходів, а з іншого, через появу нових компонентів і тематичних напрямів досліджень. В основному нові підходи уникають «великих» теоретичних концепцій, властивих традиційним напрямкам, а орієнтуються на «малі» теоретичні конструкції або теорії середнього рівня, які відносяться до тих чи інших аспектів інтеграційного процесу. З елементів цих теорій в основному і вибудовується пояснення того, що відбувається. У цілому цей комплекс підходів отримав назву теорії «управління» або теорії «нового управління», яку можна характеризувати радше не як теоретичний підхід, а як дослідницьку програму з певними теоретико-методологічними та тематичними орієнтирами. Свою назву вона отримала тому, що основну увагу приділяє аналізу процесів управління в Європейському Союзі. При цьому процес управління розуміється досить широко. І як функціонування системи інститутів ЄС, і як багаторівнева система прийняття рішень, де управління здійснюється на різних рівнях, і як система дій різних акторів. Управління розглядається також, як функціональний аспект «виходу» (output) політичної системи ЄС, її здатності виробляти, «робити політику». В теоріях «нового управління» закріплюється уявлення про те, що ЄС є певним видом політичної системи, яка існує і функціонує де завгодно, але окрім національних держав, які самі входять до неї лише, як такі ж учасники, як і інші [20].

Таким чином, аналіз теоретичних напрацювань свідчить, що до ХХ ст. основні погляди на регіональні трансформації вивчались через призму військової безпеки, починаючи зі стародавньої епохи, що було в той час доволі актуально; надалі – через мотиви торгово-економічних відносин і географічного детермінізму. Проте вище зазначені теорії та підходи не відображають подій, що склалися у світовому господарстві на початку ХХІ ст. Серед сучасних вимірів регіональних трансформацій доцільно виокремити такі, що не вписуються у традиційні класичні теорії.

По-перше, формування глобальної багатопольярної системи супроводжується суттєвими змінами акторів міжнародних відносин та зв'язків між ними, змінюються масштаби і спектр проблем розвитку світового господарства, виникають нові ризики та фактори невизначеності, вплив яких швидко змінюється від локального до глобального рівня. Основним фактором ризику стає економічна нестабільність. Це фактично ще раз підтверджує тезу про те, що в сучасних умовах глобальної інтеграції світ стає взаємозалежною та взаємопов'язаною єдиною глобальною мережею, а інтенсифікація суспільних відносин призводить до особливої просторово-часової дистанційності, як наслідок, події, які виникають на локальному рівні, знаходяться під впливом подій, що відбуваються в інших місцях і навпаки [21].

По-друге, з розвитком регіонів змінюється архітектоніка світової економіки. Якщо раніше вона розглядалася як сукупність національних економік, пов'язаних між собою міжнародним поділом праці та світовими ринками, то сьогодні її структурною одиницею стає економічний регіон, тобто сукупність регіональних економік, суттєво узалежнених у своєму розвитку від інших, без огляду на національну приналежність.

По-третє, виключність сучасного періоду розвитку міжнародних економічних відносин полягає в безпрецедентних геоекономічних трансформаційних змінах. З. Бжезинський зазначає, що США, залишаючись однією з могутніх держав, вже не справляється з місією «світового лідера» [22]. Світ повертається до багатопольярності, свого природного стану. Сьогодні він представлений США, Євросоюзом, Китаєм і частково Росією. Однак, процес формування багатопольярності триває, в нього активно включаються і інші найбільші країни: Індія, Бразилія, Південна Африка. В міру посилення економічної могутності цих країн, будуть зростати і їхні геоекономічні можливості. Навколо них будуть консолідуватися сусідні країни, будувати союзницькі відносини з усталеними глобальними центрами сили, що відбувається вже зараз. Водночас, на нашу думку, конкурентна боротьба за лідерство у світовому господарстві відбувається не між окремими країнами, а між регіональними інтеграційними угрупованнями. До того ж розвиток міжнародних економічних відносин детермінований саме регіональними геоекономічними конфліктами. В останні два десятиліття становлення багатопольярності світового господарства супроводжується регулярними кризовими явищами.

На нашу думку, зазначені процеси слід розглядати, як факт нанесення шкоди невійськовими методами за задалегідь спланованою стратегією оперування в геоекономічному просторі з використанням, перш за все, зовнішньоекономічної, фінансової та монетарної політики на регіональному рівні. Результатом таких дій є все частіше повторення регіональних та глобальних фінансово-економічних криз, що відкидають окремі країни на 20-30 років у минуле та дають змогу створювати гегемонію певним коаліціям. Яскравим прикладом можуть бути події в Україні за період 2013-2014 рр. Маргінальним країнам слід усвідомити, що традиційні уявлення про ведення воєн із застосуванням силових методів відходять у минуле, на зміну їм приходять геоекономічні (зовнішньоекономічні) війни. Отже, неможливо сьогодні не враховувати прояви принципово нової ситуації.

Таким чином, зазначимо, що на сьогодні класичні підходи до визначення методологічних аспектів регіональних трансформаційних процесів, можуть стати підґрунтям подальших розробок у цій сфері, однак не витримують критики з боку нових параметрів позиціонування. До того ж систематизація теоретичних праць з елементами геоекономічного виміру свідчить, що теоретичні доробки, які хоча б частково відповідали сучасним процесам регіональних трансформацій, мають фрагментарний характер.

Так, розкриваючи зміст внутрішніх елементів сучасних регіональних геоекономічних трансформацій О. Неклеса [7], зазначає, що на сьогодні відбувається інтенсивний процес

трансформації номенклатури міжнародних відносин. Реальний дизайн існуючих на сьогоднішній день соціально-політичних карт ХХІ століття дуже неточний, розпливчастий, часом – двозначний. У сучасному світоустрої все частіше виникає таке поняття, як країна-система або держава-регіон (США, Німеччина тощо). Такі країни охороняють всією потужністю не адміністративно-політичні контури держави, а «зони національних інтересів», які поступово охоплюють всю планету. Таким чином, автор акцентує увагу на новому підході до визначення сутності регіональних трансформацій, що базується на стрижневій державі світового простору та її сателітах. Водночас, О. Неклеса не розкриває механізми контролю та управління в процесі реалізації такої інтеграції та не зазначає основні точки взаємовигоди між країнами, що об'єднуються.

Селективний вимір регіональних гео економічних трансформацій є предметом дослідження вчених Гарвардського університету П. Катценштайна і Т. Сіраісі [8]. Вони акцентують увагу на тому, що відносний економічний спад у Японії і швидкий підйом Китаю змінив динаміку азіатського регіоналізму. На їх думку, у Східній Азії регіональні трансформаційні процеси не є результатом простого розширення будь-якої однієї національної моделі. Хоча японські економічні наднаціональні структури залишаються критично важливими, нова Східно-Азійська модель інтеграції Китаю, що заснована на зближенні соціальних, політичних структур держав на основі геополітичного мотиву є фактором, що в майбутньому буде відігравати вирішальну роль [8]. Аналіз теоретичних доробок не дає змоги чітко визначити, за рахунок яких факторів одні й ті ж за своєю конструкцією інтеграційні угруповання мають різний ступінь ефективності ведення гео економічної боротьби.

Досліджуючи регіональні гео економічні трансформації І. Букова та Г. Дробот акцентують увагу на політичних аспектах. Вони описують теоретичні і практичні характеристики регіоналізації як зворотного боку глобалізації. На їх думку у латиноамериканському регіоні активізація та поглиблення процесів регіонального співробітництва на основі соціально-політичного фактору виступає одним зі способів протистояння північноамериканської гегемонії, а також механізмом для успішного інтегрування південноамериканських країн у світову господарську систему. Зауважимо, що основним мотивом регіоналізації у цьому регіоні були переважно геополітичні інтереси [23]. Однак, як свідчить емпіричний аналіз подій, хоча політична складова є тим фундаментом, який тримає зазначений господарчий блок у економічному вимірі, гегемонія США залишається не меншою, ніж в останнє десятиліття.

Аналогічні мотиви регіоналізації розкривають у своїх працях М. Перкман та Н. Сум. Вони підкреслюють, що інтеграція робить національні кордони більш захищеними від зовнішніх викликів, водночас, як в середині регіонального угруповання проходить процес економічної та політичної взаємодії. Це особливо помітно у регіональних блоках за участю певних внутрішніх режимів регіонів в Європі, Америці, Східній Азії і Африці, діють наднаціональні воєнно-політичні структури, що забезпечують безпеку у регіоні та на його кордонах [9].

На відміну від існуючих, сучасну просторову структуру регіональних гео економічних трансформацій, через яку яскраво проявляється складність і суперечливість розвитку, ґрунтовно досліджує Дж. Франкель [10]. Вагомим внеском в теорію регіональних гео економічних трансформацій є аналіз ролі торговельних інтеграційних угруповань в умовах глобалізації світової економіки. Дж. Франкель, Е. Стейн і Ш.-Ц. Вей обґрунтовують новітню трансформацію просторової структури світового господарства під впливом інтернаціоналізації господарського життя та розгортання міжнародної економічної інтег-

рації. Щодо глобального соціально-економічного простору серед його таксонів Дж. Франкель виділяє світові центри (Японія, Західна Європа, Англосаксонська Америка, Китай, Росія та ін. – всього 11) і світові блоки (Велика сімка, АТЕС), а граничними таксонами вважає світові зони як впорядковане поєднання світових центрів і блоків. У контурних рисах він окреслює Атлантичну, Тихоокеанську, Євразійську і Південну світові зони, які виступають «конфігураторами інтер-розвитку» [10].

Серед вчених, що акцентують увагу саме на гео економічній складовій регіональних трансформацій слід виокремити праці А. Гальчинського [11, с. 61], Г. Колодко [12, с. 29] та А. Філіпенка [13, с. 57-58], які пов'язують витоки світових трансформаційних процесів з потребами сучасного гео економічного простору: міжнародного поділу праці, розвитком науково-технічного прогресу, поглибленням міжнародної спеціалізації та кооперації господарських структур окремих країн. Найбільш важливими характеристиками інтеграції вони вважають міждержавне регулювання економічних процесів, поступове формування регіонального господарського комплексу із загальними пропорціями і загальною структурою відтворення; усунення адміністративних і економічних бар'єрів, які перешкоджають вільному пересуванню в межах регіону товарів, капіталу і робочої сили; вирівнювання рівнів економічного розвитку країн, що інтегруються.

На нашу думку, сучасні гео економічні трансформації, насамперед, слід розглядати у площині світ-системного та інституційного підходів. На відміну від наявних напрацювань, така позиція пояснюється тим, що в сучасному міжнародному економічному середовищі конкурентоспроможність окремої країни є сумнівним поняттям. Зауважимо, що тільки ті країни, які є частиною будь-якої гео економічної коаліції можуть претендувати на певні можливості, як на міжнародних ринках, так і на регіональному рівні. Цю тезу можна проілюструвати на прикладі вітчизняної економіки. Невизначений вектор інтеграції робить її такою, що весь час метається між Європейським Союзом і Російською Федерацією. Водночас, якщо аналізувати соціально-економічні показники коаліційної проросійської Білорусії або проєвропейської Польщі, то як зовнішньоекономічна, так і соціальна складова економіки цих країн набагато перевершують основні макроекономічні показники України. Це засвідчує динаміка ВВП на душу населення за останні 20 років, що зображена на рис. 1.

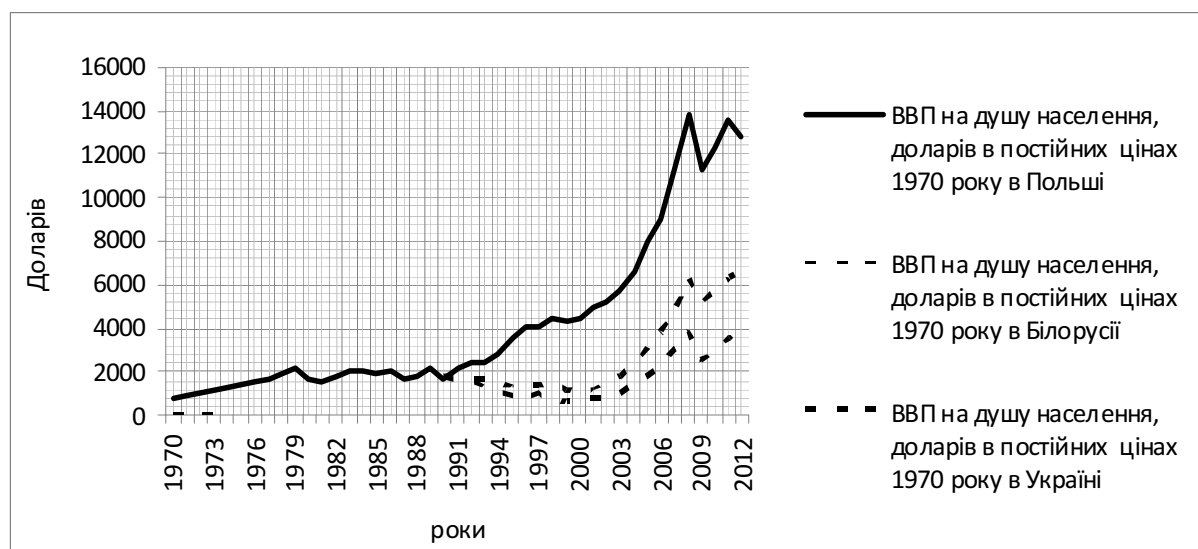


Рис. 1. Порівняльна характеристика динаміки ВВП Польщі, Білорусії та України за 1970-2012 рр.
Джерело: авторська розробка за джерелами [24; 25].

Після розпаду Радянського Союзу країни, які приєдналися до геополітичних регіональних інтеграційних блоків, незважаючи на важкий період реформ, мають більш стабільні і високі показники, на відміну від вітчизняної економіки. Насамперед, факторами, що провокують ці економічні наслідки, є фінансові інструменти та зовнішньоекономічні регламенти, завершальним результатом якого є «кредитний удар», деформація соціально-економічної системи, просування її до незворотної трансформації. Зауважимо, що новітні регіональні трансформації не можна розглядати, як процес формування окремих інтеграційних утворень та оцінювати їх ефективність через вирахування користі для окремих національних економік.

Однак, існує певний дефіцит відповідної лексики, тому для визначення новітніх гео-економічних трансформацій слід ввести у науковий обіг категорію «геоекономічні коаліції», що дає змогу описати відносини між країнами, що не мають інтеграційних угод, але водночас здійснюють однакову політику за зовнішньоекономічним, політичним та фінансовим вимірами.

Геоекономічні коаліції – це утворення спільних за інтересами політично-корпоративних союзів, які за допомогою контролю над фінансовою та зовнішньоекономічною політикою ставлять своєю метою контроль над управлінням перерозподілом ресурсів та факторів виробництва. Слід підкреслити, що геоекономічні коаліції не можна розділити за державним походженням або за ідеологічними уподобаннями. В межах однієї країни можуть міститися декілька таких політично-корпоративних союзів. Залежно від ступеня геоекономічного впливу геоекономічні коаліції доцільно поділити на коаліції-гегемони та коаліції-маргінали. Зауважимо, що наслідки для країн, які є учасниками геоекономічних коаліцій-гегемонів відтворюються у підвищенні рівня життя населення, превалюванні ВВП над ВВП, розвитку базових сфер економіки, повному контролю над країною маргіналом, для коаліцій-маргіналів – у поступовій деградації продуктивних сил, превалюванні ВВП над ВВП, зниженні показників якості життя, повній залежності від країни-гегемона, у найгіршому стані знаходяться країни, що не приєдналися до жодної з коаліцій.

Враховуючи специфіку сучасного багатополярного простору, геоекономічні коаліції не залишають без покарання жодну національну економіку, яка не є членом іншої потужної регіональної геоекономічної системи. На жаль, сьогодні вся система міжнародних інститутів відповідальності, зокрема, і економічних, і фінансових, ґрунтується на механізмах міжнародного регулювання, підконтрольних тій чи іншій регіональній коаліції.

Висновки. Таким чином, в процесі визначення етапів становлення теорії регіональних трансформацій, та обґрунтування новітніх методологічних акцентів у розвитку інтеграції слід підкреслити, що процеси кардинальних змін регіонального рівня завжди супроводжувалися значними обсягами теоретичних напрацювань як економістів, так і фахівців суміжних напрямків. Більшість з них ґрунтувалися на військовій потужності або технологічних перевагах. Водночас, в сучасних умовах, існуючі концепції, які пояснюють мотиви і результати регіональних трансформацій не спрацьовують при емпіричній взаємодії на регіональному рівні. Справа в тому, що сучасні міжнародні економічні відносини переходять у вимір не просто окремих країн, навпаки – ці відносини відображають боротьбу макрорегіонів (регіональних коаліцій).

Як наслідок, акцентом у дослідженнях сучасних міжнародних економічних відносин має стати фінансова та зовнішньоекономічна сфера регулювання. Геоекономічні коаліції, що формувались у період розпаду біполярної системи світового господарства, активізували свої дії щодо укріплення існуючих та розподілу нейтральних або спірних територій саме завдяки цим інструментам. Подальший аналіз геоекономічних трансформацій на ос-

нові запропонованого підходу дасть можливість сформувати інструментарій виявлення основних геоекономічних коаліцій у новітньому світовому господарстві, виявити ступінь приналежності тієї чи іншої країни до геоекономічних коаліцій та запропонувати механізми адаптації як на регіональному, так і національному рівнях.

Список використаної літератури

1. Фридрих Август фон Хайек. Контрреволюция науки. Этюды о злоупотреблении разумом. Пер. с англ. Е. Николаенко. М. : ОГИ, 2003. – 288 с.
2. The Theory of Economic Integration. Front Cover. Bela A. Balassa. R.D. Irwin, 1961 – International economic integration – 304 pages.
3. Theory of Max Weber, University of Chicago Press, 1992, Google Print, p. 81.
4. Блауг М., Гэлбрейт Дж. // 100 великих экономистов после Кейнса = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб. : Экономикс, 2009. – 384 с.
5. Блауг М. Веблен, Торстейн Бунде // 100 великих экономистов до Кейнса = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб. : Экономикс, 2008. – 352 с.
6. Блауг М. Мюрдаль, Гюннар // 100 великих экономистов после Кейнса = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past. – СПб.: Экономикс, 2009. – 384 с.
7. Неклесса О. И. Реконфигурация мира / О. И. Неклесса. [Электронный ресурс] — Режим доступа: <http://www.archipelag.ru/agenda/povestka/povestka%202004/reconfiguration/>
8. Beyond Japan: The Dynamics of East Asian Regionalism (Cornell Studies in Political Economy) / Peter J. Katzenstein (Editor), Takashi Shiraishi (Editor) // Cornell University Press (March 2006).
9. Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions / Markus Perkmann (Editor), Ngai-Ling Sum (Editor) // Palgrave Macmillan (October 4, 2002) – 339 с.
10. Regional Trading Blocs in the World Economic System [Paperback] // Jeffrey A. Frankel (Author), Ernesto Stein (Author), Shang-Jin Wei (Author) / Publisher: Institute for International Economics (September 2007) – 364 с.
11. Гальчинський А. С. Економічна методологія. Логіка оновлення: Курс лекцій / Анатолій Степанович Гальчинський. – К. : АДЕФ-Україна, 2010. – 572 с.
12. Колодко Гж. Неолиберализм и мировой экономической кризис / Гжегож В. Колодко // Вопросы экономики. – 2010. – № 3. – С. 56-64
13. Філіпенко А. С. Основи наукових досліджень. Конспект лекцій: Посібник. – К. : Академвидав, 2004. – 208 с.
14. Морис Алле. Глобализация: разрушение условий занятости и экономического роста. Эмпирическая очевидность. – М. : ТЕИС, 2003. – 314 с.
15. Ефимов Е. Г., Аронова О. В. Проблема генезиса капитализма в социологии В. Зомбарта (методологические аспекты) // Известия Волгоградского государственного технического университета. – 2010. – Т. 7. – № 7. – С. 25-28. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://elibrary.ru/item.asp?id=15250535>.
16. Бём-Баверк, Ойген фон Апология Вернера Зомбарта // Критика теории Маркса. – Челябинск : Социум, 2002. – 283 с.
17. Berk. Corporate Responsibility / Z Encyclopedia of Social Work / National Association of Social Workers. Silver Spring. Maryland, USA, 1987.

18. Бей О. Підручник міжнародної політичної економії. Книга І. Теорія. – Мюнхен : Український вільний університет, 1994. – 245 с.
19. Міжнародні інтеграційні процеси сучасності: монографія / [А. С. Філіпенко, В. С. Будкін, М. А. Дудченко та ін.]. – К. : Знання України, 2004. – 304 с.
20. Rosamond B. Theories of European Integration. – New York: Palgrave, 2000. 242 p.
21. Europeanization and Regionalization in the EU's Enlargement: The Myth of Conditionality (One Europe or Several?) // James Hughes (Author), Gwendolyn Sasse (Author), Claire Gordon (Author) / Publisher: Palgrave Macmillan (February 10, 2005).
22. Бжезинський З. Стадії посткомуністичних перетворень [Електронний ресурс] / Збігнев Бжезинський; [пер. зангл.] // Політологія посткомунізму.
23. Політичний аналіз посткомуністичних суспільств / [заг. ред.: Є. Бистрицький, В. Полохало, С. Макеєв, О. Дергачов]. – К. : Політична думка, 1995. – 368 с. – Режим доступу: <http://izbornyk.org.ua/polpost/r2a1.htm>.
24. Букова И. Регионализация и «левый поворот» в странах Латинской Америки. Венецуэльский «социализм» в контексте социально-политических трансформаций в Латинской Америке / Ирина Букова, Галина Дробот. Издательство : Книга по Требовани, 2010. – 132 с.
25. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
26. Макроэкономические исследования [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://be5.biz/makroekonomika/index.html>.

EVOLUTION OF METHODOLOGICAL APPROACHES IN STUDYING THE PROCESS OF REGIONAL INTEGRATIVE TRANSFORMATIONS

Kibalnik L. O.

Candidate of Economic Sciences, Assistant Professor, doctoral student of the World Economy and International Economic Relations of the Institute of International Relations of Kyiv Taras Shevchenko National University.

Abstract. *The processes of regional transformations gain momentum and go to the next level under the modern conditions of environment turbulence and the struggle of certain countries for competitive advantage in the international relations. The objectification process of intuitive and subjective, as to their nature, theories and models of regional transformation started in the XVII-XVIII centuries. The significant role in understanding these changes was played by the modernist theories formed as a result of the dominance of capitalist social order, the processes of industrialization, urbanization, secularization, the development of state institutes in the XIX-XX centuries. The significant contribution to the development of theory of regional transformations and their measurements was made by the representatives of neo-liberal and neo-Keynesian approaches, federalism, neo-functionalism, intergovernmental approach and the theory of «new management».*

Nowadays, such factors, as the economic instability of the world economy, the transformation of the economic regions to its components, regional geo-economic conflicts, multi-polarity, etc. necessitated a rethinking of the nature and consequences of regional transformations. Modern approaches to explaining these changes have a fragmentary character. Today, researchers have no unified theory about the reasons of the development of regional transformations. With the aim of deeper analysis of their content, nature and consequences, we propose to bring into the use the term of «geo-economic coalitions». Depending on the degree of geo-economic affect, geo-economic coalitions should be divided into coalitions-hegemons and coalitions-marginal's. The analysis show that among the modern tools of competitive struggle between these coali-

tions or in the occupation of new territories, the measures of economic and financial character are used more frequently. The countries, which do not belong to any geo-economic coalition, lose most in both economic and political spheres.

Key words: regional transformations, integration, geo-economic coalitions, multi-polarity, instruments of influence.

Referances

1. Hajek, F. (2003), *Kontrevoljucija nauki. Jetjudy o zloupotreblenii razumom*, OGI, Moscow, Russia.
2. Balassa, B.A. and Irwin, R.D. (1961), *The Theory of Economic Integration*. Front Cover, International economic integration, 304 p.
3. Weber M. (1992) *Theory of Max Weber*, University of Chicago Press, p. 81.
4. Blaug, M. and Gjelbrejt, Dzh. (2009) // 100 velikih jekonomistov posle Kejnsa = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past, *Jekonomikus*, Saint-Petersburg, Russia.
5. Blaug, M. and Veblen, T. (2008) // 100 velikih jekonomistov do Kejnsa = Great Economists before Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past, *Jekonomikus*, Saint-Petersburg, Russia.
6. Blaug, M. and Mjurdal', G. (2009) // 100 velikih jekonomistov posle Kejnsa = Great Economists since Keynes: An introduction to the lives & works of one hundred great economists of the past, *Jekonomikus*, Saint-Petersburg, Russia.
7. Neklessa, O. I. (2004), «Rekonfiguracija mira», [Online], available at: <http://www.archipelag.ru> (Accessed 12 May 2014).
8. Peter J. Katzenstein and Takashi Shiraishi (2006), *Beyond Japan: The Dynamics of East Asian Regionalism* (Cornell Studies in Political Economy), Cornell University Press.
9. Perkmann, M. and Sum, Ngai-Ling (2002), *Globalization, Regionalization and Cross-Border Regions*, Palgrave Macmillan, 339 p.
10. Frankel, J. Stein, E. and Wei, Shang-Jin (2007), *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Institute for International Economics, 364 p.
11. Hal'chyns'kyj, A. S. (2010) *Ekonomichna metodolohiia. Lohika onovlennia: Kurs lektzij, ADEF-Ukraina*, Kyiv, Ukraine.
12. Kolodko, Gzh. (2010), «Neoliberalism and the global economic crisis», *Voprosy jekonomiki*, vol. 3, p. 56-64.
13. Filipenko, A. S. (2004), *Osnovy naukovykh doslidzhen'. Konspekt lektzij*, Akademvydav, Kyiv, Ukraine.
14. Alle, M. (2003), *Globalizacija: razrushenie uslovij zanjatosti i jekonomicheskogo rosta. Jempiricheskaja ochevidnost'*, TEIS, Moscow, Russia.
15. Efimov, E. G. and Aronova, O. V. (2010) «Problema genezisa kapitalizma v sociologii V. Zombarta (metodologicheskie aspekty)», *Izvestija Volgogradskogo gosudarstvennogo tehničeskogo universiteta*, [Online], vol. 7, available at: <http://elibrary.ru/> (Accessed 2 June 2014).
16. Bjom-Baverk, Ojgen fon Apologija Vernera Zombarta (2002), *Kritika teorii Marksa* [Criticism of Marx's theory], *Socium*, Cheljabinsk, Russia.
17. Berk (1987), *Corporate Responsibility/ZEncyclopedia of Social Work/National Association of Social Workers*, Silver Spring, Maiyland, USA.
18. Bej, O. (1994), *Pidručnyk mizhnarodnoi politychnoi ekonomii. Knyha I. Teoriia*, *Ukrains'kyj vil'nyj universytet*, Munich, Germany.
19. Filipenko, A. S. Budkin, V. S. and Dudchenko, M. A. (2004) *Mizhnarodni intehratsijni protsesy suchasnosti, Znannia Ukrainy*, Kyiv, Ukraine.
20. Rosamond, B. (2000), *Theories of European Integration*, Palgrave, New York, USA.
21. Hughes, J. Sasse, G. and Gordon, C. (2005), *Europeanization and Regionalization in the EU's Enlargement: The Myth of Conditionality (One Europe or Several?)*, Palgrave Macmillan.
22. Bzhezins'kyj, Z. (1995), «Stadii postkomunistychnykh peretvoren», *Politolohiia postkomunizmu. Politychnyj analiz postkomunistychnykh suspil'stv*, [Online], available at: <http://izbornyk.org.ua> (Accessed 5 July 2014).
23. Bukova, I. (2010), *Regionalizacija i «levyj povorot» v stranah Latynskoj Ameriki. Venesujel'skij «socializm» v kontekste social'no-politicheskikh transformacij v Latynskoj Amerike*, *Kniga po Trebovaniju*, 132 p.
24. «Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy» [Online], available at: <http://www.ukrstat.gov.ua/> (Accessed 21 August 2014).
25. «Makroekonomycheskye yssledovanyia», [Online], available at: <http://be5.biz> (Accessed 21 August 2014).

ЭВОЛЮЦИЯ МЕТОДОЛОГИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ В ИЗУЧЕНИИ ПРОЦЕССОВ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ТРАНСФОРМАЦИЙ

Кибальник Л. А.

Кандидат экономических наук, доцент, докторант кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *В современных условиях турбулентности внешней среды и борьбы отдельных стран за конкурентное преимущество в международных отношениях набирают обороты и выходят на новый уровень процессы региональных трансформаций. Процесс объективизации интуитивных и субъективных по своей природе теорий и моделей региональных трансформаций начался еще в XVII-XVIII вв. Значительную роль в осмыслении этих изменений сыграли модернистские теории, которые сформировались вследствие доминирования общественного строя, процессов индустриализации, урбанизации, секуляризации, развития институтов государства уже в XIX-XX вв. Значительный вклад в развитие теории региональных трансформаций и их измерений внесли представители неоллиберального и неокейнсианского подходов, федерализма, неофункционализма, межправительственного подхода и теории «нового управления».*

В современных условиях такие факторы, как: экономическая нестабильность мирового хозяйства, преобразование экономических регионов на его составные части, региональные геоэкономические конфликты, многополярность и т.д. вызвали необходимость переосмысления природы и последствий региональных трансформаций. Современные подходы к объяснению этих изменений носят фрагментарный характер. Сегодня у исследователей нет единой теории о причинах развития процессов региональных трансформаций. С целью более глубокого анализа их содержания, природы и последствий предлагаем ввести в оборот понятие «геоэкономические коалиции». В зависимости от степени геоэкономического влияния геоэкономические коалиции целесообразно разделить на коалиции-гегемоны и коалиции-маргиналы. Анализ показывает, что среди современных инструментов конкурентной борьбы между этими коалициями или при захвате новых территорий чаще используются меры экономического и финансового характера. Страны, не входящие в любые геоэкономические коалиции чаще всего несут потери как в экономической, так и в политической сферах.

Ключевые слова: *региональные трансформации, интеграция, геоэкономические коалиции, многополярность, инструменты воздействия.*

УДК 339.91

ФОРМУВАННЯ ГЛОБАЛЬНОГО РИНКУ ПРАЦІ В ПОСТКРИЗОВИЙ ПЕРІОД

Стаканов Р. Д.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. Ринок праці не є цілковито глобально інтегрованим на сучасному етапі, оскільки лише невелика частка робітників приймає участь у міжнародній трудовій міграції. Одним з ключових показників того, що глобальний ринок праці іще не є сформованим є наявність значної розбіжності в рівні оплати праці робітників однакових спеціальностей в різних країнах світу. Однак, завдяки міграції прямо або опосередковано відбувається все більш ефективна інтеграція національних та регіональних ринків праці. Зростаюча інтеграція ринків праці сприяє переміщенню ключового фактору виробництва – робочої сили, що сприяє його більше ефективному використанню, відповідно до порівняльних переваг регіонів, між якими відбувається міграційне переміщення. В багатьох країнах, що розвиваються розподіл доходів стає все більшою мірою нерівномірним, хоча при цьому середній рівень заробітних плат зростає. Ключовим фактором, що впливає на розвиток ринку праці виступає стан економіки та темпи економічного зростання світової економіки. В 2013 р. глобальне економічне зростання скоротилось до 2,9%, зростання глобальної продуктивності праці, яке вимірюється в якості зростання обсягу виробництва на одного працівника, скоротилось з 1,6% в 2012 р. до 1,4% в 2013 р., що є одним з найнижчих показників за останні роки.

Ключові слова: ринок праці, міграція, зайнятість, безробіття, економічна криза, розвинені країни, країни, що розвиваються.

Постановка проблеми. Праця є одним з ключових факторів виробництва, завдяки якому відбувається процес глобального розширеного відтворення виробництва. Незважаючи на те, що значення фактору праці для розвитку економіки, загалом, та міжнародних економічних відносин, зокрема, є давно визнаним фактом, формування єдиного глобального ринку праці, в першу чергу через механізм міжнародної трудової міграції, все ще не є завершеним. Для максимізації ефективності використання трудових ресурсів на глобальному рівні необхідно є еволюція національних та регіональних ринків праці в єдиний глобальний ринок праці, для чого необхідно визначити поточний стан функціонування глобального ринку праці, його перспективи подальшої інтеграції, а також ключові перешкоди на шляху такої інтеграції.

Мета статті – дослідити на якому етапі формування знаходиться глобальний ринок праці, а також які характерні особливості йому властиві в посткризовий період.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Міжнародна трудова міграція, глобальний та регіональні ринки праці, міграційна політика як окремих країн, так і регіональних об'єднань, досліджувались рядом українських та зарубіжних науковців, серед яких в першу чергу варто виділити Дж. Борхаса, В. Будкіна, М. Відякіну, А. Вінтерса, А. Гайдучького, Р. Доббса, С. Дрінквотера, І. Івахнюка, Е. Лібанову, М. Клеменса [1], О. Мали-

новську, Д. Маккензі [3], Д. Рату, М. Ругса [9], А. Румянцева, О. Старка, А. Філіпенка, Дж. Флореса, Р. Чамі, В. Шоу [8; 2].

Основні результати дослідження. Конкуренція на ринку праці і міграція робітників є важливими для ефективного розміщення ресурсів, а також мають вагомий вплив на продуктивність праці та економічне зростання. Найбільш вагомим бар'єром мобільності робітників можна назвати наявність міжнародних кордонів, які ускладнюють робітникам процес міграції до країн з кращими інституціями та можливостями працевлаштування. Ряд досліджень [1; 3] розглядали вплив міжнародної міграції на результати праці робітників, інші приділяли обмеженням, з якими стикаються робітники на шляху до країн призначення [2]. Розуміння економічних наслідків таких обмежень є потенційно цінним для економічної політики держав, оскільки обмеження на ринку праці існують майже у всіх країнах. М. Ругс [9] демонструє, що країни, які приймають більшість притоку міжнародних мігрантів накладають жорсткіші обмеження через спеціальні типи віз, що обмежують переміщення робітників між роботодавцями. Така візова політика по обмеженню переміщення мігрантів може спричинити суттєву монополію на ринку праці.

Ринок праці не є глобально інтегрованим в традиційному розумінні. Відносно невелика частина робітників приймає участь у міжнародній трудовій міграції. Якби ринок праці був цілковито інтегрованим, робітники в країнах, що розвиваються не отримували б значно меншу заробітну плату порівняно з розвиненими економіками. Водночас, такі прямі оцінки міжнародного ринку праці не можуть охопити значні зміни, що відбулись на ринках праці в світі завдяки процесу глобалізації. Такі зміни відбувались через технологічні інновації, завдяки яким було збільшено обсяги торгівлі та інвестицій, а також завдяки міграції, що прямо або опосередковано заставило ринки праці більш ефективно інтегруватись між різними країнами [8].

Ринок праці є інтегрованим в тому сенсі, що робітники конкурують за ті ж самі робочі посади, навіть в тому разі, якщо не робітник виїжджає в напрямку роботи закордон, а коли сама робота надходить до нього з-за кордону. Все більше спрощення транспортного та комунікаційного зв'язку, стимули для запровадження працевощаючих технологій в розвинених країнах, а також триваючий трансфер технологій до країн, що розвиваються є частиною процесу глобалізації, що також спрощує швидку інтеграцію глобального ринку праці, а також хоча і обмежене, але стале зростання рівня оплати праці в країнах, що розвиваються, робітники яких складають вагомий частину світової робочої сили [8]. Типовим прикладом руху роботи до робітника є послуги програмування, які експортуються рядом країн без фізичного виїду робітників закордон.

Зростаюча інтеграція ринків праці сприяє переміщенню ключового фактору виробництва – робочої сили, що сприяє його більше ефективному використанню, відповідно до порівняльних переваг регіонів, між якими відбувається міграційне переміщення. Водночас, глобалізація та технологічні зміни також асоціюються з швидкоплинністю кадрів на підприємствах, а також зі збільшення внутрішнього розриву в доходах більшості країн. Зростаючий диспаритет в доходах є наслідком перетоку доходів від власників робочої сили, які не мають можливості на стільки легко мігрувати та понесли втрати від виходу на глобальний ринок сотень мільйонів нових робітників, до власників капіталу, який є високо мобільним фактором, а також перетоком доходів від некваліфікованої до кваліфікованої робочої сили [8]. Зважаючи на те, що кваліфікована робоча сила – це в свою чергу комбінація капіталу та робочої сили, можна вважати зростання доходів висококваліфікованих робітників продовженням тенденції по глобальному перетоку доходів до фактору капіталу.

В багатьох країнах, що розвиваються розподіл доходів стає все більшою мірою нерівномірним, хоча при цьому середній рівень заробітних плат зростає. В розвинених країнах також спостерігається деяке зростання нерівномірності в доходах в умовах, загалом, стагнуючого рівня оплати праці. Загалом же, за даними МОП [5], за період з 1999 по 2009 рр. середній рівень реальної заробітної плати виріс на 0,5% в розвинених країнах, на 1,5% в Африці та Латинській Америці, а також майже на 8% в азійських країнах, що розвиваються. Така ситуація вимагає більш активних заходів урядової соціальної, економічної та міграційної політики, в першу чергу в розвинених країнах [8]. При цьому необхідним є при намаганні вирівняти соціальну справедливість не завдати шкоди економічній доцільності та ефективності використання трудового потенціалу, в тому числі і через механізм міграції, що негативно може позначитись на міжнародній конкурентоспроможності країни.

Повністю глобалізованим ринком праці може вважатись ринок на якому працюють нечисленні висококваліфіковані спеціалісти в окремих висококонкурентних сферах економіки. Однак, поряд з такими групами робітників, загалом оплата праці в країнах, що розвиваються є значно нижчою ніж в розвинених країнах. Медіанна заробітна плата в розвинених країнах в 2,5 рази перевищує заробітну плату робітників в країнах, що розвиваються аналогічного кваліфікаційного рівня, а у випадку з країнами з низьким рівнем доходів цей розрив зростає до 5 разів. За даними Бюро статистики США в 2008 р. китайські робітники переробної промисловості заробляли лише 5% від заробітної плати аналогічних працівників в США та близько 15% від зарплати мексиканських працівників [8]. Зважаючи на ускладненість міграції некваліфікованої робочої сили, даний сегмент глобального ринку праці залишається і надалі малоінтегрованим.

Глобалізація виступає лише одним з факторів, що впливають на зростання заробітної плати в бідних країнах. Вагому роль також відіграють внутрішньоекономічні фактори, до яких можна віднести діловий клімат, ефективність державного управління, освітній рівень та інші. В тому випадку, коли б конвергенція заробітної плати була передусім результатом інтеграції глобального ринку праці, заробітні плати в Африці, яка є найбіднішим регіоном світу, зростали б значно швидшими темпами ніж в Східній та Південній Азії, а також в Латинській Америці, де доходи на душу населення є одними з найвищих серед регіонів, що розвиваються [8]. Нерівномірність розподілу доходів залишається однією з ключових проблем у світовій економіці, оскільки стабільне економічне зростання в ряді регіонів світу не супроводжується інклюзивним зростанням для всіх прошарків населення, загалом.

Глобалізація сприяє конвергенції заробітних плат через чотири основні канали: міграцію, торгівлю, іноземні інвестиції, а також сприяння та поширення технологій. Ці чотири канали не функціонують відокремлено один від одного, а є взаємопов'язаними та синергічно діючими. Міграція, яка є найбільш необхідним елементом міжнародного ринку праці, стає більш інтегрованою. Зростаючий за обсягами рух робітників відіграє вагому роль в глобальній конвергенції заробітної плати. Теоретично еміграція з країн, що розвиваються до розвинених країн повинна спричинити зростання заробітних плат в країнах, що розвиваються через зміну співвідношення попиту і пропозиції робочої сили на домашньому ринку праці. На практиці лише нечисленні дослідження підтверджують підвищення заробітних плат в наслідок міграції в країнах походження. Серед таких нечисленних прикладів може бути підвищення заробітної плати в східній Мексиці внаслідок масової еміграції робітників до США [8]. Ключовою причиною цього є значний масштаб еміграції, та усталеність міграційних потоків між країнами.

Даний ефект, однак, є мінімальним для більшості країн, що розвиваються, де рівень еміграції є низьким (кількість емігрантів в країнах, що розвивається складає близько 2% від їх населення). Імміграція, в свою чергу, має лише помірний довгостроковий вплив на заробітну плату в розвинених країнах, в першу чергу за рахунок того, що імміграція залишається досить обмеженою (зазвичай, іммігранти складають від 10 до 15% робочої сили розвинених країн). Мігранти та місцеві робітники не є ідеальними субститутами один для одного, оскільки мігранти збільшують сукупний попит на послуги місцевих робітників, або ж мігранти зменшують ціну послуг, що споживаються місцевими робітниками [8]. Також мігранти та місцеві робітники часто працюють у відокремлених сегментах ринку праці в зв'язку з чим вони практично не створюють конкуренцію один одному.

Ключовим фактором, що впливає на розвиток ринку праці виступає стан економіки та темпи економічного зростання світової економіки. В 2013 р. глобальне економічне зростання скоротилось до 2,9%, що було найнижчим показником з 2009 р., а також складало на 1% менше середнього річного показника зростання в до кризову декаду (2000-2009 рр.). В країнах, що розвиваються відзначалось досить відчутне послаблення економічної динаміки, в той час як в розвинених економіках спостерігалось обмежене поживлення ділової активності впродовж 2013 р. Однак, ризики продовжували бути значними на глобальному рівні, зважаючи на слабкість сукупного попиту та посилення макроекономічної нестабільності в ряд країн [4]. Вагомим показником, який визначає стан ринку праці та дає можливість спрогнозувати перспективи його подальшого розвитку, виступає продуктивність праці.

Ринки праці в 2013 р. знаходились під впливом меншого за прогнозований рівень глобального економічного зростання. Зростання зайнятості зменшилось в 2013 р. в більшості регіонів світу. Рівень зайнятості в світі виріс в 2013 р. на 1,4%, що відповідало рівню 2012 р., однак було менше показника до кризової декади. Зменшення зайнятості відбувалось в усіх регіонах світу за виключенням Південної Азії та Північної Африки. Завдяки значному приросту зайнятості в Південній Азії глобальний показник зайнятості в 2013 р. залишився на рівні 2012 р. Найбільшою мірою скорочення зайнятості спостерігалось в Південно-Східній Європі, країнах СНД, Латинської Америки, Карибському регіоні, а також у Південно-Східній Азії [4]. Очевидно, спостерігається диспаритет посткризового розвитку регіональних ринків праці, які в більшості регіонів не відновили до кризових темпів приросту зайнятості.

Як наслідок, глобальний розрив у рівні зайнятості, який вимірюється як кількість втрачених робочих місць порівняно з до кризовими тенденціями, в 2013 р. досяг показника 62 млн. робітників. Розриви зайнятості включають в себе не лише зростання безробіття, однак також і тих осіб, які залишились поза межами ринку праці або були виключені зі складу робочої сили після тривалого періоду безробіття. На глобальному рівні, за оцінкою МОП [6], в 2013 р. близько 23 млн. робітників можна було віднести до категорії «демотивованих робітників». У випадку, якщо буде зберігатись наявна ситуація з безробіттям, то глобальний розрив до 2018 р. складатиме 81 млн. осіб, включно з 30 млн. демотивованих робітників, які можуть ніколи не повернутись на ринок праці [4]. Для уникнення втрати частини трудового потенціалу, а відповідно і динаміки розвитку світової економіки, урядам країн необхідно провадити більш ефективну політику по залученню трудових ресурсів до ринку праці.

Зростання глобальної продуктивності праці, яке вимірюється в якості зростання обсягу виробництва на одного працівника, скоротилось з 1,6% в 2012 р. до 1,4% в 2013 р., що є одним з найнижчих показників за останні роки. Виробництво підприємств та еко-

номік країн зростає низькими темпами через те, що працевіткість не зростає суттєвими темпами, а продуктивність праці зростає більш повільно ніж в попередні роки. Зростання продуктивності праці в 1991-2013 рр. суттєво відрізнялось по регіонам світу. Стабільно найвищими були показники приросту в Східній Азії і досягли 7-8%, також досить високими були показники продуктивності в Південній Азії (близько 6% в 2007-2011 рр.), найнижчі показники приросту продуктивності праці спостерігались на Близькому Сході, причому в 2012-2013 рр. показники приросту продуктивності праці в даному регіоні набули негативного значення [4]. Без суттєвого підвищення продуктивності праці будь-яке економічне зростання з часом досягне своєї межі і перейде в стадію стагнації. Високі показники приросту продуктивності праці все ще залишають можливість для країн Східної та Південної Азії наблизитись до рівня розвитку промислово розвинених країн.

Вагомою тенденцією 2011-2013 рр., яка визначала ситуацію на глобальному ринку праці, було відчутне скорочення економічного зростання серед країн з динамічними економіками. Якщо в першій декаді XXI ст. середній рівень зростання ВВП в Китаї становив 10,5%, то в 2013 р. даний показник скоротився до 7,6%, а в 2014-2018 рр. він очікується на середньому рівні в 7%. Рівень зростання економіки Індії в 2012 р. становив лише 3,2%, в 2013 р. відбулось деяке прискорення її розвитку до 3,8%, однак даний показник і надалі залишався значно нижчим середнього показника зростання 2001-2010 рр. (7,6% на рік). Аналогічні тенденції спостерігались і в Бразилії, Росії та ПАР, де показники економічного зростання 2013 р. були нижчими показників 2012 р., та відчутно поступались середньому показнику зростання першої декади XXI ст. Поряд з країнами БРІКС інші країни з динамічними економіками, такі як Аргентина, Мексика, Таїланд та В'єтнам, в 2011-2013 рр. також призупинили динаміку економічного зростання [4]. Така ситуація може найближчим часом змінити прогнози щодо можливого економічного лідерства виникаючих ринків в довгостроковій перспективі.

Призупинення структурної трансформації спостерігалось в багатьох виникаючих економіках, що також зменшувало перспективи економічного зростання в цих країнах. Робітники не переміщувались з сектору сільського господарства до галузей з вищою доданою вартістю таким же темпом як це відбувалось в минулому [4]. Загальна кількість та частка робітників середнього класу розширювалась швидко в рамках країн, що розвиваються в першій декаді 2000-х рр., що відзначалось значнішими інвестиціями та споживанням та забезпечуючи важливе джерело економічного зростання.

Висновки. На сьогодні глобальний ринок праці не є цілковито інтегрованим і складається, переважно з сукупності розрізнених національних та регіональних ринків праці. Міжнародна трудова міграція, яка є досить обмеженою за відносними показниками в силу регуляторних обмежень міграційної політики, сприяє поступовій подальшій інтеграції глобального ринку праці. Найбільш інтегрованим сегментом ринку праці виступає висококваліфікована робоча сила, а також вузькоспеціалізовані спеціалісти. Середній рівень заробітної плати в світі, в більшості випадків, не має тенденції до вирівнювання, незважаючи на теоретичну обумовленість такого збалансування. Зважаючи на скорочення посткризового відновлення економік країн світу, ситуація на глобальному ринку праці і надалі залишається нестабільною, що супроводжується скороченням середнього рівня продуктивності праці. Загалом, поточний етап економічного розвитку не є сприятливим для поглиблення інтеграції глобального ринку праці та передбачає необхідність більш активних заходів економічної та міграційної політики як країн-експортерів, так і країн-імпорттерів робочої сили по лібералізації трудової міграції.

Список використаної літератури

1. Clemens, M. A. (2013): «Why Do Programmers Earn More in Houston Than Hyderabad? Evidence from Randomized Processing of US Visas», *American Economic Review*, 103, 198-202.
2. Dadush U., Shaw W. Is the Labor Market Global? / U. Dadush, W. Shaw. // [Electronic source]. – Mode of access: <http://carnegieendowment.org/2012/01/03/is-labor-market-global>.
3. Gibson, J., D. McKenzie, and S. Stillman (2011): «The Impacts of International Migration on Remaining Household Members: Omnibus Results from a Migration Lottery Program,» *Review of Economics and Statistics*, 93, 1297-1318.
4. 4. Global employment trends 2014 / International Labour Organization // [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_233953.pdf.
5. International Labour Office. Global Employment Trends. Recovering from a second jobs dip / [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_202326.pdf.
6. International Labour Office. Key Indicators of the Labour Market, 8th edition / [Electronic resource]. – Mode of access: <http://kilm.ilo.org/2011/download/ExSumEN.pdf>.
7. International Monetary Fund. World Economic Outlook (October). Transitions and tensions (Washington, DC) / [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/pdf/text.pdf>.
8. Naidu S. Nyarko Y. Wang S.-Y. Is the Labor Market Global? / S. Naidu Y. Nyarko S.-Y. Wang // [Electronic source]. – Mode of access: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/news_events/calendar/suresh_naidu.pdf.
9. Ruhs M. The Price of Rights: Regulating International Labor Migration / M. Ruhs // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.compas.ox.ac.uk/fileadmin/files/Events/Breakfast_briefings/PoR_-_Martin_Ruhs_18_Oct_2013.pdf.

GLOBAL LABOR MARKET DEVELOPMENT IN THE POST-CRISIS PERIOD

Stakanov R. D.

PhD, Associate Professor at the Chair of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations, Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *The labor market is not fully integrated globally nowadays, while only a small percentage of workers are participating in international labor migration. One of the key indicators demonstrating that the global labor market has not yet been fully integrated is the presence of significant differences in the level of workers' wages of similar skill level around the world. However, by means of international migration, directly or indirectly, national and regional labor markets are becoming more integrated. The increasing integration of labor markets facilitates movement of labor, as a key production factor, contributing to its more efficient use, according to the comparative advantages of the region. In many developing countries, income distribution becomes more uneven, although the average wage increases. The key factor that affects the development of the labor market is the economic growth of the world economy. In 2013 global economic growth declined to 2.9% and global labor productivity, measured as output growth per worker decreased from 1.6% in 2012 to 1.4% in 2013, which is one of the lowest levels in recent years.*

Key words: *labor market, migration, employment, unemployment, economic crisis, developed countries, developing countries.*

Referances

1. Clemens, M. A. (2013): «Why Do Programmers Earn More in Houston Than Hyderabad? Evidence from Randomized Processing of US Visas,» American Economic Review, 103, 198–202.
2. Dadush U., Shaw W. Is the Labor Market Global? / U. Dadush, W. Shaw. // [Electronic source]. – Mode of access: <http://carnegieendowment.org/2012/01/03/is-labor-market-global>.
3. Gibson, J., D. McKenzie, and S. Stillman (2011): «The Impacts of International Migration on Remaining Household Members: Omnibus Results from a Migration Lottery Program,» Review of Economics and Statistics, 93, 1297-1318.
4. Global employment trends 2014 / International Labour Organization // [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_233953.pdf.
5. International Labour Office. Global Employment Trends. Recovering from a second jobs dip / [Electronic resource]. – Mode of access: http://www.ilo.org/wcmsp5/groups/public/-dgreports/-dcomm/-publ/documents/publication/wcms_202326.pdf.
6. International Labour Office. Key Indicators of the Labour Market, 8th edition / [Electronic resource]. – Mode of access: <http://kilm.ilo.org/2011/download/ExSumEN.pdf>.
7. International Monetary Fund. World Economic Outlook (October). Transitions and tensions (Washington, DC) / [Electronic resource]. – Mode of access: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/pdf/text.pdf>.
8. Naidu S. Nyarko Y. Wang S.-Y. Is the Labor Market Global? / S. Naidu Y. Nyarko S.-Y. Wang // [Electronic source]. – Mode of access: http://www2.warwick.ac.uk/fac/soc/economics/news_events/calendar/suresh_naidu.pdf.
9. Ruhs M. The Price of Rights: Regulating International Labor Migration / M. Ruhs // [Electronic source]. – Mode of access: http://www.compas.ox.ac.uk/fileadmin/files/Events/Breakfast_briefings/PoR_-_Martin_Ruhs_18_Oct_2013.pdf.

ФОРМИРОВАНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО РЫНКА ТРУДА В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

Стаканов Р. Д.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. Рынок труда не является полностью глобально интегрированным на современном этапе, поскольку лишь небольшая доля рабочих принимает участие в международной трудовой миграции. Одним из ключевых показателей того, что глобальный рынок труда еще не полностью сформирован, является наличие значительного диспаритета в уровне оплаты труда рабочих одинаковых специальностей в разных странах мира. Однако, благодаря миграции прямо или косвенно происходит все более эффективная интеграция национальных и региональных рынков труда. Растущая интеграция рынков труда способствует перемещению ключевого фактора производства - рабочей силы, что способствует его более эффективному использованию, используя сравнительные преимущества регионов, между которыми происходит процесс миграции. Во многих развивающихся странах распределение доходов становится все в большей степени неравномерным, хотя при этом средний уровень заработных плат растет. Ключевым фактором, влияющим на развитие рынка труда, является состояние экономики и темпы экономического роста мировой экономики. В 2013 глобальный экономический рост сократился до 2,9%, рост глобальной производительности труда сократилось с 1,6% в 2012 до 1,4% в 2013, что является одним из самых низких показателей за последние годы.

Ключевые слова: рынок труда, миграция, занятость, безработица, экономический кризис, развитые страны, развивающиеся страны.

УДК 336.7

ЕВОЛЮЦІЯ ФУНКЦІЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКУ В УМОВАХ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ

Амалян Н. Д.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів та фінансово-економічної безпеки Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі.

Амалян А. В.

Аспірант Національної академії статистики, обліку та аудиту.

Анотація. *Однією з головних функцій центральних банків є реалізація монетарної політики (грошово-кредитного регулювання). Традиційно, до останньої фінансової кризи, було прийнято вважати, що у цій сфері вони виступають «кредитором останньої інстанції»: центральні банки надають комерційним банкам, які мають тимчасові проблеми з ліквідністю, кредити під високонадійну заставу (кредитують без обмежень, під надійну заставу та під високу ставку). Але у 2007 році Анна Сіберт та Віллем Буїтер запропонували нове бачення функцій центрального банку, визначивши їх ще й «маркет-мейкером останньої інстанції». І, наче за помахом чарівної палички, майже відразу всі найбільші центральні банки почали надавати кредити під заставу цінних паперів, забезпечених іпотекою або іншими активами (після доведення ставки рефінансування майже до нуля).*

Стаття присвячена аналізу передумов виникнення нової функції центральних банків та інструментів її реалізації на сучасному етапі. Головна увага приділяється наслідкам такого масштабного кредитування під заставу новітніх продуктів фінансової інженерії з практично нульовою ринковою вартістю.

Ключові слова: *кредитор останньої інстанції, маркет-мейкер останньої інстанції, сек'юритизація, забезпечені активами цінні папери, застava.*

Постановка проблеми. Для боротьби з наслідками безпрецедентної за глибиною останньої фінансової кризи центральні банки провідних країн світу вдаються до таких само безпрецедентних засобів і методів грошово-кредитної політики. Одним з них із них стало широкомасштабне рефінансування комерційних банків власної країни. У США, зокрема, обсяг наданих ФРС кредитів зріс з 211 млн.доларів на початку 2007 року [1] до 4 407 615 млн. у вересні 2014 [2], 1,701 трильйонів з яких було надано під заставу забезпечених іпотекою цінних паперів (MBS)¹. Масштаби та динаміка рефінансування комерційних банків під заставу забезпечених активами цінних паперів обумовлюють доцільність більш прискіпливого аналізу функцій центрального банку в період «Великої рецесії».

Мета статті. Стаття присвячена аналізу механізму виникнення нової функції центральних банків як «маркет-мейкера останньої інстанції» та інструментів і наслідків її реалізації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Ця проблема є практично не дослідженою у вітчизняній науковій літературі.

¹ Варто вказати, що лише за один останній тиждень (з 10 до 17 вересня 2014 року) сума кредитів, наданих під заставу MBS (mortgage-backed security), зросла на 23 млрд. доларів.

В зарубіжній фаховій літературі вперше питання функції центрального банку як маркет-мейкера останньої інстанції було сформульовано у серпні 2007 р. на офіційному сайті Центру досліджень економічної політики Vox Анною Сіберт та Віллемом Буїтером [3]. З того часу дослідженню цього явища присвятили свої роботи багато фінансистів – як теоретиків, так і практиків. До числа останніх відносяться віце-президент Банку Японії Хіроші Накасо (Hiroshi Nakaso) [4], керівник Банку Ізраїлю Стенлі Фішер, співробітники науково-дослідних департаментів Банку Франції (Наташа Валла – Natacha Valla), Федеральної резервної системи (Генрі Уоллич – Henry C. Wallich) та багато інших фахівців. Наразі найбільше уваги дослідженню нових функцій центрального банку приділяє професор Колумбійського університету (Barnard College/Columbia university) та директор освітніх програм в Інституті Нового економічного мишлення (Institute for New Economic Thinking) Перрі Мерлінг (Mehrling, Perry), який не тільки опублікував фундаментальне дослідження з цього питання [5], але й навіть включив цю тему до університетської програми «Гроші та банківництво» [6].

Основні результати дослідження. Майже півтора сторіччя тому один із перших дослідників ролі та функцій центральних банків, британський економіст і політичний філософ Уолтер Беджет, вперше (у розвиток теорій Генрі Торнтон²) чітко сформулював основні функції центрального банку. Наразі вони відомі широкому загалу як «Bagehot's Dictum» – максима Беджета [7]. Згідно з цією максимомою, у період банківської кризи центральний банк країни за необхідності має:

- надавати кредити комерційним банкам без обмежень;
- кредитувати під високу відсоткову ставку;
- вимагати надійну (безризикову) заставу.

Такий підхід до трактування функцій центрального банку визначив основну роль центробанку як «кредитора останньої інстанції».

У повній відповідності до вищевказаних принципів центральні банки впродовж всього наступного періоду надавали коротко-строкові кредити для поповнення тимчасової нестачі ліквідності, стягуючи з позичальників (банків другого рівня) відповідну плату. Як правило, ці кредити мали бути забезпечені торговими векселями, державними цінними паперами або власними борговими зобов'язаннями банків. У Сполучених Штатах, зокрема, кредитування комерційних банків відбувалось під заставу державних цінних паперів (облігацій, казначейських векселів), а Банк Англії, як і більшість континентальних банків Європи, надавав позики переважно під заставу комерційних векселів.

У часи Беджета комерційні та казначейські векселі були головною статтею активів банків другого рівня. Ці векселі мали свою номінальну ціну, яка відрізнялась від ринкової лише за терміном до погашення та величиною облікової ставки (яку встановлювали комерційні банки). Фактично комерційні банки виступали на ринку векселів у ролі маркет-мейкерів (market maker): вони забезпечували постійні та ефективні двосторонні котирування цін (ставки відсотку) при будь-яких ринкових умовах і підтримували стабільність на ринку, згладжуючи коливання цін; одним з головних їх завдань було (і залишається) забезпечення ліквідності на відповідному сегменті фінансового ринку та прийняття на себе ризику утримання на своєму балансі певної кількості відповідних цінних паперів. У деяких країнах, як, наприклад, в Англії, у цьому сегменті навіть створювались спеціальні квазібанківські інституції – дисконтні дома, які сторіччями відігравали роль буфера між центральним банком та комерційними банками Англії, виступаючи в ролі маркет-мейкера на ринку комерційних векселів.

¹ Найбільш відома праця Г. Торнтон: *An Enquiry into the Nature and Effects of the Paper Credit of Great Britain*, 1802.

Для виконання поставлених перед ними завдань маркет-мейкери грошового ринку повинні були мати стимули та достатній капітал для реалізації своєї рутинної функції стабілізації ринку. Від звичайних ринкових посередників вони відрізнялись тим, що діяли не як агенти кінцевих користувачів, а в якості принципалів.

Коли у комерційних банків виникали проблеми з ліквідністю, вони могли переоблікувати векселі у центральному банку, що сприяло вирішенню не тільки проблеми пропозиції грошей та їх здешевленню, але й упередженню системного ризику. Кінцевою метою було збільшення попиту на гроші і, відповідно, стимулювання економіки.

З роками мета монетарної політики центральних банків не змінилась, але методи її досягнення зазнали значних змін. Головними факторами, що стимулювали ці зміни, стала поява (і) нових форм кредитно-фінансових установ та (ii) нових інструментів фінансового ринку; разом вони суттєво поглибили «невизначеність Найта» (*Knightian uncertainty*), яку автор терміну Френк Найт (Frank Hyneman Knight) визначав як ризик, який не піддається виміру.

Новою формою кредитно-фінансових установ стала ціла мережа фінансових посередників – таких як структурні інвестиційні компанії SIV, фонди ETF, кондуїтні компанії, хеджеві фонди тощо – які об'єднуються фахівцями під терміном «shadow banking system» (що перекладається на українську мову як «тіньове» або «нерегульоване банківництво»). Усі вони є представниками окремого сегменту фінансового ринку, що функціонує поза контролем та наглядом офіційних банківських регуляторів (в тому числі і центральних банків). Визначальною ознакою їхньої діяльності є трансформація термінів погашення та ліквідності, передача кредитного ризику та високий рівень левериджу, а їхньою метою є забезпечення фондування ринку капіталів коштами грошового ринку. На сучасному етапі обсяг тіньового банкінгу вже перевищив глобальний ВВП – він оцінюється у більш ніж 100 трлн. доларів [8].

Основним механізмом, який використовується в тіньовому банківництві, є класична чи синтетична сек'юритизація активів (*securitization of assets*). Цей процес Національний банк України визначає як «спосіб трансформування боргових зобов'язань банку у ліквідні інструменти ринку капіталів шляхом випуску боргових цінних паперів, забезпечених пулом однорідних активів» [9]. Іншими словами, це процес перетворення неліквідних фінансових активів на інструменти ринку капіталів, що придатні для продажу.

Питання лише в їхній ринковій ціні.

Специфікою боргових цінних паперів, забезпечених пулом однорідних активів, є їхнє траншування компанією спеціального призначення – SPV (*Special Purpose Vehicle*), що створюється банком для реалізації даного проекту. Така компанія (як правило, одноразового використання) списує на себе активи з балансу материнського банку і випускає під них боргові цінні папери (облігації чи ноти), розміщуючи їх серед інвесторів. Емітовані SPV боргові зобов'язання, як правило, розподіляються на транші (класи). Перший транш – це облігації чи ноти «старшого» класу (*senior class obligations or notes*). До нього входять цінні папери, які мають найвищий кредитний рейтинг (від AAA до BBB за класифікацією *Standard&Poog's*). Ці облігації мають найбільш якісне забезпечення і, відповідно, найменший ризик і найменшу відсоткову ставку. Другий випуск – проміжні облігації чи ноти (*mezzanine class obligations or notes*). Це цінні папери середньої інвестиційної якості, тобто середньої ризиковості та доходності. Третій випуск, найбільш ризикований, має назву *equity-транш*. До нього входять облігації чи ноти, які не мають ніякого рейтингу. Покупці цих облігацій отримують більш високу доходність, але вони першими наражаються на ризик втрат у випадку дефолту [10].

За нормальних умов ринкова ціна облігацій всіх трьох траншів суттєво не відрізняється від номінальної. Як правило, її стабільність підтримується великими банками, які виступають як продавцями, так і покупцями таких забезпечених активами облігацій чи нот (фактично – маркет-мейкерами). Але коли перегрітий фінансовий ринок падає, приватні маркет-мейкери, що працюють в рамках стратегії короткострокового прибутку, можуть не мати ні стимулів, ні капіталу, для того, щоб скуповувати боргові цінні папери, що стрімко знецінюються [11]. У такому разі врятувати ринок (і, в кінцевому рахунку, економіку) від колапсу можуть лише центральні банки, які не націлені на максимізацію прибутку і мають достатньо ресурсів, щоб поглинути івилучити з ринку необхідну кількість сумнівних активів.

Можливість такого розвитку подій вперше спрогнозували у 2007 році професор економіки Біркбек (Лондонського університету) Анна Сіберт (Anne Sibert) та головний економіст Citigroup Віллем Буїтер (Willem Buiter), які і сформулювали новий термін – «маркет-мейкер останньої інстанції». Творці нового терміну припускали, що центральні банки можуть почати виконувати функції «маркет-мейкера останньої інстанції» двома способами: за першим мала відбуватись пряма купівля та продаж ними широкого спектра цінних паперів приватного сектора; за другим передбачалось прийняття тим самими цінних паперів приватного сектора в якості застави для РЕПО і в операціях через дисконтне вікно [3].

Передбачення А. Сіберт і Віллема Буїтера справдились менш ніж за рік: вже у листопаді 2008 ФРС витратила на закупівлю забезпечених іпотекою цінних паперів 600 млрд.дол., а на початок 2010 номінальна вартість таких паперів на балансі ФРС перевищила 1,225 трлн. доларів. В рамках третьої Програми кількісного пом'якшення (QE3), що стартувала у вересні 2012, на покупку забезпечених активами цінних паперів щомісячно впродовж року виділялось 85 млрд.доларів; і хоча в подальшому сума покупок поступово зменшувалась, на даний момент ФРС все ще продовжує брати на баланс забезпечені активами комерційні цінні папери – так само як і Європейський центральний банк, Банк Японії та багато інших центральних банків.

Фактично банки першого рівня вже перетворились на маркет-мейкера останньої інстанції, до того ж однобокого: наразі вони лише скуповують або беруть у якості застави цінні папери невисокої якості.

Результати акумуляції ризикових активів на балансах центробанків не є однозначними, оскільки вони цілком залежать від подальшої динаміки розвитку ринків відповідних активів. Якщо, у найкращому випадку, ці ринки відновляться (з відповідним зростанням до номінальних цін на придбані або взяті під заставу цінні папери), тоді центральні банки зможуть повернути свої кредити. Якщо ж, у гіршому випадку, ринкові ціни на ризиковані цінні папери не повернуться до свого номіналу, ці цінні папери залишаться на балансі центробанків, що буде рівноцінно незабезпеченій емісії грошей.

Висновки. На жаль, наразі є всі свідчення реалізації в провідних країнах світу саме другого варіанту. Свідченням цього можна вважати реакцію на програм QE1, QE2 та QE3 грошового ринку США: швидкість обігу грошей станом на вересень 2014 впала до найнижчого за всі часи спостереження показника – 1,5 [12], а грошовий мультиплікатор – до 0,7 [13]. Як видається, останній показник ставить під сумнів звичну термінологію у сфері монетарної політики – більш обґрунтованою була б назва «дивізор».

Список використаної літератури

1. Офіційний сайт ФРС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.federalreserve.gov/releases/h3/20070614/>.

2. Офіційний сайт ФРС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.federalreserve.gov/releases/h41/current/h41.htm.
3. Willem Buiter, Anne Sibert. The Central Bank as the Market Maker of last Resort: From lender of last resort to market maker of last resort. 13 August 2007 – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.voxeu.org/article/subprime-crisis-what-central-bankers-should-do-and-why.
4. Hiroshi Nakaso: Financial crises and central banks' «Lender of Last Resort» function Remarks by Mr Hiroshi Nakaso, Deputy Governor of the Bank of Japan, at the Executive Forum «Impact of the financial crises on central bank functions», hosted by the World Bank, Washington DC, 22 April 2013. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bis.org/review/r130424d.pdf.
5. Perry Mehrling. The New Lombard Street: How the Fed Became the Dealer of Last Resort. – Princeton, Princeton University Press. – 2010. – 192 с.
6. Economics of Money and Banking, Part Two [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://class.coursera.org/money>.
7. LOMBARD STREET A Description of the Money Market. By WALTER BAGEHOT – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://socserv.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/bagehot/lombard.html>.
8. Блог The True Size of the Shadow Banking System Revealed – Medium.com. 27 September 2013. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <https://medium.com/the-physics-arxiv-blog/the-true-size-of-the-shadow-banking-system-revealed-spoiler-humongous-5e1dd9d1642>.
9. Визначення Національного банку України. – Офіційний сайт НБУ. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123640.
10. О. В. Олійник, В. М. Пересада. Нові технології залучення фінансових ресурсів українськими банками на ринках єврооблігацій. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.esteticamente.ru/portal/soc_gum/znpkhnpu_eko/2008_8/14.html.
11. Laurent Le Maux and Laurence Scialom. Central Banks and Financial Stability: Rediscovering the lender-of-last-resort practice in a finance economy. June 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gredeg.cnrs.fr/colloques/gide/papers/2012%20Gide%20LeMauxScialom.pdf>.
12. Офіційний сайт ФРС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/M2V>.
13. Офіційний сайт ФРС. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: research.stlouisfed.org/fred2/series/MULT.

EVOLUTION OF THE CENTRAL BANK FUNCTIONS AMID THE FINANCIAL CRISIS

Amalyan N. D.

PhD (economics), Associate Professor of the department of Finance and the financial and economic security of Ukrainian State University of Finance and International Trade.

Amalyan A. W.

Postgraduate student of National Academy of Statistics, Accounting and Auditing.

Abstract. *Monetary policy is one of the main functions of central banks. Till the latest financial crisis it was a hereditary custom to attribute to central banks the function of a «lender of last resort»: central banks are providing credits for commercial banks with temporary shortages of liquidity – they lend freely, at a penalty rate and against good collateral. But in 2007*

Anne Sibert and Willem Buiter coined the new definition of the central bank as a «market-maker of last resort», and as if with a wave of a magic wand almost in a trice all top level central banks started providing loans on the security of asset or mortgage backed securities (after reducing interest rate nearly to zero).

This article is intended to analyze the background of the new function emergence and the tools designed to its implementation at the current phase. The main point, attracting attention, is the outcome of such large scale lending on the security of modern products of financial engineering with negligible market value.

Key words: «lender of last resort», «market-maker of last resort», securitization, asset backed securities, collateral.

Referances

1. Official FRS website. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.federalreserve.gov/releases/h3/20070614/>.
2. Official FRS website. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: www.federalreserve.gov/releases/h41/current/h41.htm.
3. Willem Buiter, Anne Sibert. The Central Bank as the Market Maker of last Resort: From lender of last resort to market maker of last resort. 13 August 2007 [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: www.voxeu.org/article/subprime-crisis-what-central-bankers-should-do-and-why.
4. Hiroshi Nakaso: Financial crises and central banks' «Lender of Last Resort» function Remarks by Mr Hiroshi Nakaso, Deputy Governor of the Bank of Japan, at the Executive Forum «Impact of the financial crises on central bank functions», hosted by the World Bank, Washington DC, 22 April 2013. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: www.bis.org/review/r130424d.pdf.
5. Perry Mehrling. The New Lombard Street: How the Fed Became the Dealer of Last Resort. – Princeton, Princeton University Press. – 2010. –192 c.
6. Economics of Money and Banking, Part Two. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <https://class.coursera.org/money/>.
7. LOMBARD STREET A Description of the Money Market. By WALTER BAGEHOT – [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://socserv.socsci.mcmaster.ca/econ/ugcm/3ll3/bagehot/lombard.html>.
8. Blog The True Size of the Shadow Banking System Revealed – Medium.com. 27 September 2013. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <https://medium.com/the-physics-arxiv-blog/the-true-size-of-the-shadow-banking-system-revealed-spoiler-humongous-5e1dd9d1642>.
9. National Bank of Ukraine definition – NBU official website. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=123640.
10. Oliynyk O. V., Peresada V. M. New technologies of financial resources attraction by Ukrainian banks at the Eurobond market / O. V. Oliynyk, V. M. Peresada. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: www.esteticamente.ru/portal/soc_gum/znpkhnpu_eko/2008_8/14.html.
11. Laurent Le Maux and Laurence Scialom. Central Banks and Financial Stability: Rediscovering the lender-of-last-resort practice in a finance economy. June 2012. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://www.gredeg.cnrs.fr/colloques/gide/papers/2012%20Gide%20LeMauxScialom.pdf>.
12. Official FRS website. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: <http://research.stlouisfed.org/fred2/series/M2V>.
13. Official FRS website. [Electronic resource]. – Rezhym dostupu: research.stlouisfed.org/fred2/series/MULT.

ЭВОЛЮЦИЯ ФУНКЦИЙ ЦЕНТРАЛЬНОГО БАНКА В УСЛОВИХ ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА

Амалян Н. Д.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов и финансово-экономической безопасности Украинского государственного университета финансов и международной торговли.

Амалян А. В.

Аспирант Национальной академии статистики, учета и аудита.

Аннотация. *Одной из главных функций центральных банков является проведение монетарной политики (денежно-кредитного регулирования). Традиционно, до последнего*

финансового кризиса, было принято считать, что в этой сфере они выступают «кредитором последней инстанции»: центральные банки предоставляют коммерческим банкам, испытывающим временные проблемы с ликвидностью, кредиты под высоконадежный залог (кредитуют без ограничений, под надежный залог и под высокую процентную ставку). Но в 2007 году Анна Сиберт и Виллем Буитер предложили новое видение функций центрального банка, назвав их еще и «маркет-мейкерами последней инстанции». И, как по мановению волшебной палочки, практически сразу крупнейшие центральные банки начали выдавать кредиты под залог обеспеченных ипотекой или другими активами ценных бумаг (после снижения ставки рефинансирования почти до нуля).

Статья посвящена анализу предпосылок возникновения новой функции и инструментов ее реализации на современном этапе. Основное внимание уделяется последствиям столь масштабного кредитования под залог новейших продуктов финансовой инженерии с практически нулевой рыночной стоимостью.

Ключевые слова: Кредитор последней инстанции, маркет-мейкер последней инстанции, секьюритизация, обеспеченные активами ценные бумаги, залог.

УДК 330.342

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНИХ ЗЛИТТІВ ТА ПОГЛИНАНЬ

Прохорова М. Е.

Кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародних економічних відносин і бізнесу Національного авіаційного університету, заступник директора.

Анотація. *Наприкінці ХХ – на початку ХХІ ст. спостерігається інтенсивне зростання процесу транснаціоналізації світової економіки, в якому ТНК, як один із центральних суб'єктів глобальної трансформації світового економічного простору, виступають торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій. В умовах швидких технологічних зрушень вибір ефективної стратегії є одним з перших важливих завдань для корпорацій.*

Злиття та поглинання компаній – один з найпоширеніших шляхів розвитку, до якого вдаються в даний час більшість навіть найуспішніших компаній. Угоди злиттів і поглинань завдають глобального впливу на світову економіку і на економіку окремих країн. Завдяки ЗіП відбувається укрупнення бізнесу, що робить його більш впливовим, менш підвладним регулюванню і контролю не лише з боку національних урядів, а й з боку міжнародних економічних організацій.

Ключові слова: *злиття та поглинання, інвестиційні принципи, ділова активність.*

Постановка проблеми. Згідно із загальноприйнятими підходами, злиття і поглинання є частиною корпоративної стратегії та управління компанії, пов'язаної з процесом купівлі, продажу, поділу або об'єднання різних підприємств, що дає змогу компанії працювати більш ефективно і розвиватися швидше в її секторі чи регіоні. Крім того, угоди М&А є одним з найкращих інструментів підвищення ефективності за рахунок використання ефекту від масштабу, а також за рахунок синергетичного ефекту. Завдяки М&А підприємства отримують можливість найкращим чином адаптуватися до світового економічного клімату, який постійно змінюється. Аналіз глобального ринку злиттів і поглинань в умовах світової економічної кризи дозволив виявити специфічні особливості розвитку ринку злиттів і поглинань: зниження кількісного і вартісного обсягу угод; зміна галузевої структури і мотивації угод; зростання числа скасованих угод унаслідок відсутності достатнього обсягу власних коштів і важко доступності позикових коштів; зниження частки транскордонних злиттів і поглинань; активна участь держави в якості суб'єкта ринку корпоративного контролю; збільшення в загальній структурі операцій М&А саме злиттів, а не поглинань.

Мета статті – проаналізувати основні тенденції міжнародних злиттів та поглинань в країнах БРІК, окремих країнах Європи в умовах сучасної світової економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням сучасних тенденцій на світовому ринку М&А та перспективам його росту в подальші роки займаються провідні міжнародні консалтингові та аудиторські компанії, зокрема компанія Dealogic, група корпоративних фінансів КПМГ, аудиторсько-консалтингові фірми Pricewaterhouse Coopers, Ernst&Young та ін. Значним внеском у дослідження різних аспектів формування процесів злиття і поглинання також зроблено такими вітчизняними дослідниками: Т. А. Васильє-

вою, О. І. Гонтою, Є. Ю. Жуковим, В. В. Зельдісом, О. В. Етоковою, Є. Ю. Ковним, Л. В. Крючковим, В. В. Ряботою, В. В. Томаревою, В. І. Франчуком, Р. В. Шуляром, Н. В. Щербаковою та багатьма іншими.

Водночас, незважаючи на такий науковий здобуток, процеси злиття та поглинання компаній постійно змінюється, їх вплив на економічні системи країн є неоднозначним, що потребує регулярного наукового аналізу та узагальнення процесів розвитку.

Основні результати дослідження. Міжнародні угоди по злиттю і поглинанням стали реальністю для всіх типів компаній. Власники приватного бізнесу визнали той факт, що в умовах постійно мінливого ринку, зростання конкуренції та добре продумані і вдало здійснені транзакції з міжнародних злиттів і поглинань можуть значно збільшити вартість їхніх компаній.

Нині міжнародні злиття і поглинання займають міцне місце в політиці приватних компаній в якості основного стратегічного інструменту для розвитку бізнесу. Міжнародні угоди по ЗіП колись належали до сфери інтересів великих міжнародних компаній, але в даний час вони є потужним інструментом у руках величезного кола компаній, що прагнуть до зростання. Міжнародні можливості стають більш очевидними і досяжними, і власники приватного бізнесу активно їх використовують.

За даними різних компаній, які відстежують світовий ринок злиттів і поглинань в 2013 році обсяг угод М&А в грошовому вираженні склав від \$2,3 трлн. до \$2,68 трлн. Так, за даними міжнародної компанії Dealogic глобальний ринок М&А зріс на 9% до \$2,68 трлн. При цьому було здійснено більше 37 тис. угод М&А.

У той же час за даними дослідження Ernst&Young «Огляд ринку М&А за 2013» активність на світовому ринку М&А скоротився на 6,2% порівняно з 2012 роком і склала \$2,3 трлн. За даними Ernst&Young в 2013 році було оголошено про 37257 угод. Активність на глобальному ринку М&А в більшості галузей знизилася в порівнянні з 2012 роком, але все ж таки спостерігалось збільшення кількості угод тільки в електроенергетиці та ПЕК, а також у сфері нерухомості. Найбільший спад відбувся в гірничодобувній, металургійній галузях (на 27%) та нафтогазовому секторі (на 21 %).

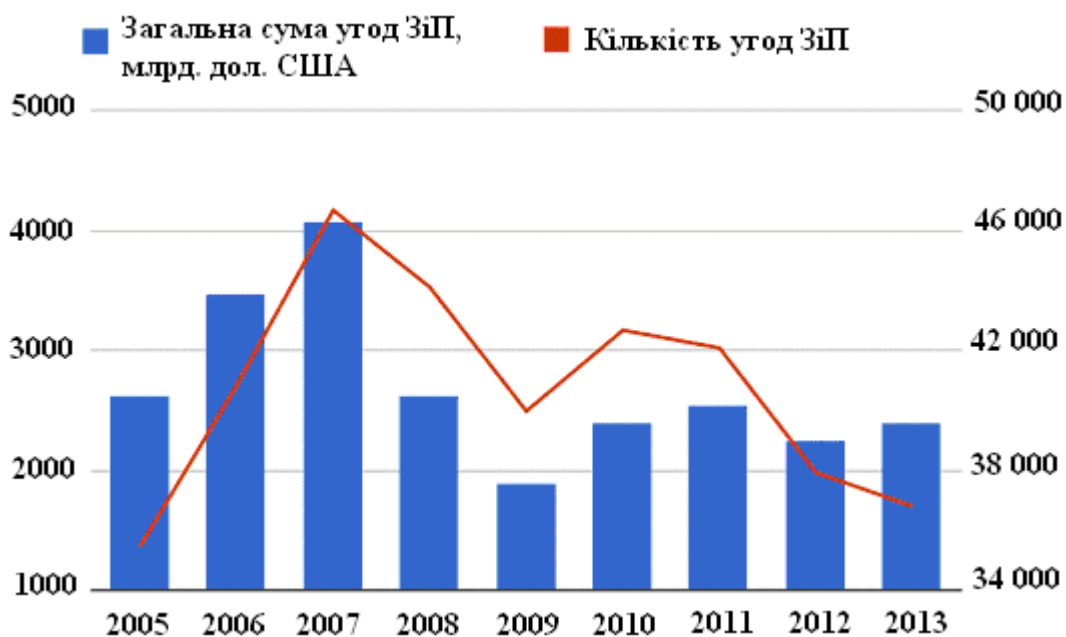


Рис. 1. Процеси злиття та поглинання у світів період з 2005-2013 рр.

Беручи до уваги зростаюче значення ринків, що розвиваються, в розділі аналізуються регіони, де здійснюється більшість угод М&А – Північна Америка і, зокрема, країни БРІК, в яких 48 і 59% відповідно респондентів – власників приватного бізнесу планують подібні угоди в найближчі роки.

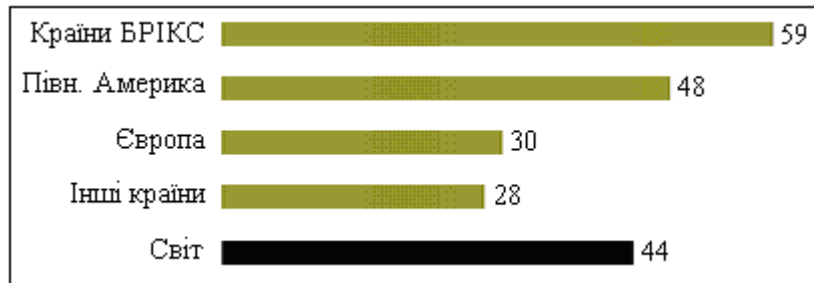


Рис. 2. Відсоток респондентів, які планують розвиток бізнесу через поглинання в наступні три роки (в середньому).

І тільки 8% приватних підприємців допускають можливість продажу бізнесу протягом наступних років. Проте, ця цифра говорить скоріше не про дисбаланс попиту та пропозиції в майбутньому, а про те, що завжди існуватиме значна кількість підприємці, готових продати свій бізнес за власною ініціативою або у зв'язку з непередбаченими обставинами. Також, наприклад, в таких країнах, як Канада, Австралія, Великобританія відмічено високу кількість респондентів, які прагнуть продати свій бізнес в наступні три роки, порівняно з власниками приватного бізнесу в Індії та Китаю, які, в основному, націлені на можливі придбання. Це пов'язано з тим, що протягом 2007-2008 рр., в період загострення світової фінансової кризи і незважаючи на нестабільність фінансових ринків Китай та Індія пережили бурхливий розвиток, і починаючи з 2007 року зросло прагнення багатьох власників бізнесу в цих країнах стати учасниками ринку цінних паперів.

На даному етапі підприємці з країн БРІК більше сконцентровані на збільшенні вартості бізнесу, ніж на її реалізації та зацікавлені в дотриманні власної стратегії зростання через поглинання як усередині країни, так і за кордоном. Дану тенденцію можна простежити на прикладі Китаю (67%) і Бразилії (64%), де число підприємців, плануючих злиття, значно перевищує показники решти країн, залишаючи далеко позаду США (48%).

Приватні підприємці Китаю прагнуть придбати брендові компанії в Північній Америці і Європі, а також канали збуту продукції. Це особливо важливо для вихідних виробників, які в умовах жорсткої конкуренції прагнуть скоротити ланцюжок «виробник – кінцевий споживач». Завдяки зміцненню національної валюти Китаю вони стають більш впевненими гравцями на ринку злиттів і поглинань. Зростання економіки країни також істотно вплинуло на ринок угод по ЗіП в Китаї. Ринок злиттів і поглинань всередині країни підживлюється фінансуванням з боку інвестиційних ринків, і це дозволяє провідним компаніям зміцнювати промисловість країни.

Північна Америка

Зважаючи на багатий досвід в області злиття і поглинань, не дивно, що більше 40% респондентів в Північній Америці допускають можливість розширення свого бізнесу через поглинання навіть в умовах нестабільної економіки.

На американському ринку ЗіП відбувається цілий ряд змін. Раніше покупці з США розглядали Великобританію як вхідний квиток на європейські ринки. Однак в умовах глобалізації економіки Європи ситуація змінилася. В даний час покупці з США все більше прагнуть купувати компанії в континентальній Європі. На Сході покупці з США викори-

стовують поглинання як частину Азіатської стратегії, що має подвійну мету: з одного боку – придбання виробничих потужностей на низько затратних ринках, таких як Індія і Китай, з іншого боку – отримання доступу до зростаючого числа споживачів усередині цих перенаселених країн.

Міжнародна діяльність є важливим фактором як для канадських бізнесменів, які купують зарубіжні компанії, так і для іноземних фірм, які купують бізнес в Канаді. При цьому США залишається головним партнером Канади в галузі міжнародних злиттів і поглинань.

Європа

З часу введення євро в 2002 році цінова прозорість і стабільність в поєднанні зі стандартизацією законодавства у Європейському Союзі позитивно впливає на міжнародні злиття та поглинання в материковій Європі.

Міжнародні угоди, особливо на території Європи, мають велике значення для європейських приватних компаній. 30% власників приватних компаній планують поглинання в найближчі роки, близько 35% з них передбачають укладення міжнародних угод.

У минулому міжнародна діяльність власників приватних компаній ускладнювалася тим, що відповідні об'єкти поглинань не були настільки очевидні. В останні кілька років ситуація значно змінилася, коли міжнародні консультанти по злиттю і поглинань стали тісніше співпрацювати один з одним.

Іншими факторами, які допомагають пояснити велику кількість міжнародних злиттів і поглинань, є географічна близькість, низька вартість робочої сили і швидко зростаючі внутрішні ринки країн центральної та східної Європи. Ці фактори надають вагомі інвестиційні можливості компаніям, що прагнуть до розширення бізнесу.

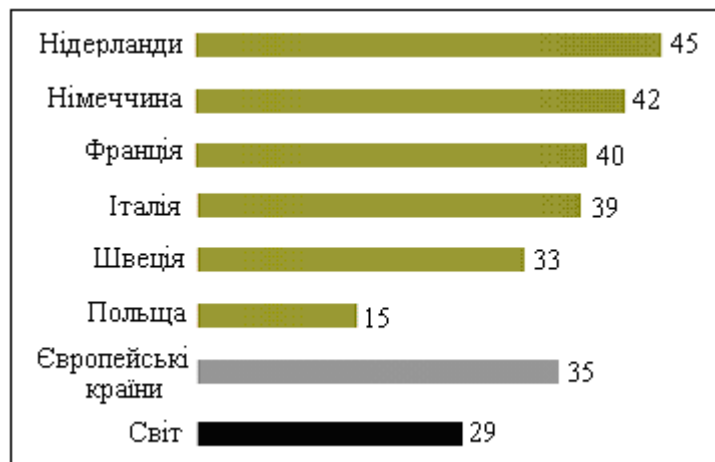


Рис. 3. Відсоток респондентів, які планують розвиток бізнесу через міжнародні угоди злиття та поглинання в наступні три роки.

Треба зазначити, що раніше ринок середнього бізнесу, так званий «Mittelstand», Німеччині доставляв певні труднощі для злиттів і поглинань, однак зміни в законодавстві та оподаткуванні мають допомогти змінити ситуацію в кращу сторону, як при укладенні внутрішніх угод, так і при залученні зарубіжних інвестицій. Присутні всі ознаки того, що на середньому ринку Європи все ще можливо залучити інвестиції для успішних поглинань. Більшість приватних компаній шукають нові можливості для поглинань як всередині Європи, так і в Азії, інтерес до якої зростає. Криза кредитування торкнулася їх лише частково, оскільки ці компанії, як правило, мають достатньо грошових коштів для фінансу-

вання успішних угод в середньому сегменті ринку, навіть коли необхідно залучення приватного акціонерного капіталу.

Європа також пропонує привабливі об'єкти для компаній, що знаходяться за межами регіону. Існує безліч іноземних споживачів, особливо з Індії. Також, слід відзначити сильний взаємозв'язок між країнами, де недавно відбулося зростання на ринку цінних паперів і збільшення числа респондентів.

Інші країни

Серед величезного розмаїття респондентів з іншої частини світу власники приватного бізнесу в Австралії, Нової Зеландії та Мексики відрізняються від всіх інших своєрідними, але все ж вельми позитивними поглядами на перспективи злиття і поглинань.

Відносно злиттів респонденти з Австралії та Нової Зеландії займають позицію, аналогічну респондентам із Західної Європи, однак, коли справа стосується очікуваного продажу бізнесу, Австралія і Нова Зеландія лідирують в списку: 22% респондентів у кожній з цих країн планують продаж бізнесу в найближчі три роки.

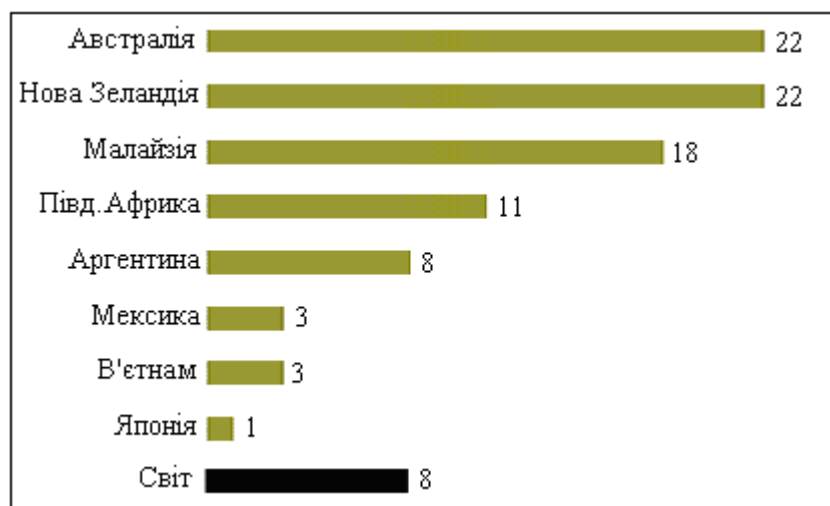


Рис. 4. Відсоток респондентів країн БРІК, які планують продаж в найближчі три роки.

На відміну від країн Східної Європи і США, середні ринки в Австралійському регіоні не зазнали зміни при зміні поколінь, які зазнали багато приватних компаній в інших країнах. Як і в інших країнах з економікою, що розвивається, в Мексиці існують причини, що пояснюють, чому ринок злиттів і поглинань тут все ще розвивається.

Таким чином, ринок злиттів і поглинань за останні роки, відзначився різноспрямованістю напрямків розвитку як національного так і світового, що можна вважати доброю ознакою.

Аналіз глобального ринку злиттів і поглинань в умовах світової економічної кризи дозволив виявити специфічні особливості розвитку ринку злиттів і поглинань:

- зниження кількісного і вартісного обсягу угод;
- зміна галузевої структури і мотивації угод; зростання числа скасованих угод унаслідок відсутності достатнього обсягу власних коштів і важко доступність позикових коштів;
- зниження частки транскордонних злиттів і поглинань; активна участь держави в якості суб'єкта ринку корпоративного контролю;
- збільшення в загальній структурі операцій M&A саме злиттів, а не поглинань.

Значимість країн, що розвиваються та нових країн з ринковою економікою на сучасному ринку М&А в умовах кризи ринку значно зросла.

На тлі прискорення темпів ділової активності на глобальному ринку М&А ринки, що розвиваються залишаються основним центром злиття і поглинань. Згідно нового звіту The Boston Consulting Group (BCG) можна припустити, що найближчим часом ця ситуація залишиться незмінною. Бразилія, Росія, Індія і Китай (БРІК) є лідерами за кількістю злиттів і поглинань – на них припадає 60% угод М&А. Швидко зростаючий споживчий сектор цих країн привертає найвідоміших покупців. Кожна четверта угода М&А відбувається з компанією з ринків в якості продавця або покупця. Компанії – покупці з країн БРІК знаходяться в пошуках активів, які можуть служити платформою для глобальної експансії.

Компанії слідує трьом основним інвестиційним принципам:

- 1) доступ до енергетичних і природних ресурсів з метою надання імпульсу економічному розвитку своїх країн;
- 2) прагнення задовольнити зростаючий попит на споживчі товари з боку середнього класу;
- 3) придбання ноу-хау в галузі менеджменту та високих технологій.

Прагнення до додаткових знань та навичок в області управління в поєднанні з отриманням доступу на нові ринки стає основною мотивацією вихідних М&А компаній з країн БРІК. Це особливо характерно для Китаю.

Одночасно і компанії-покупці з розвинених країн переглянули свою мотивацію щодо придбання компаній з країн БРІК і з інших ринків, що розвиваються. Тепер вхідні угоди М&А обумовлені не тільки пошуком дешевих ресурсів і робочої сили, а й прагненням забезпечити зростання в регіонах з швидко формуючим середнім класом і зростаючими доходами. Останні успішні угоди таких компаній з розвинених країн, як Cardinal Health, Disney і Unilever, які придбали активи в країнах БРІКС, можуть сприяти зростанню активності інших компаній, орієнтованих на прямий контакт із споживачем.

Успішні М&А на ринках, що розвиваються нелегко даються інвесторам. Майже всім компаніям-покупцям з ринків, що розвиваються вдається генерувати більш високий прибуток у результаті злиття і поглинань, ніж покупцям з розвинених країн. Як правило, покупці з країн, що розвиваються краще знайомі з культурою, мовою і ринком цільових компаній, і ця обізнаність перетворюється на перевагу в процесі укладання угоди. У результаті середня наднормативна прибутковість на акцію компаній із країн, що розвиваються, котрі купують активи на ринках, що розвиваються становить 2,1% порівняно з 1,0% для покупців з розвинених країн.

Однак ця перевага майже сходить нанівець, якщо компанія – покупець з розвинених ринків має великий досвід угод у країнах, що розвиваються. Згідно з дослідженням BCG, середня наднормативна прибутковість на акцію компаній з розвинених країн, які уклали шість або більше угод на ринках, становить 2%. Чим більше угод на рахунок у компанії-покупця з розвинених країн, тим більше знань вона набуває, і це значно підвищує її шанси на успіх.

У 2013 року вперше в історії корпорації з країн, що розвиваються, витратили на транс-кордонні поглинання більше, ніж це зробили компанії з розвинених держав. На компанії з Бразилії, Росії, Індії, Китаю та ЮАР припало 56% всіх придбань у фінансовому вираженні.

Якщо скласти частки країн, що розвиваються та країн з перехідною економікою, вийде 76%. У цілому за рік цей показник виріс на 5% до \$349 млрд. Паралельно обсяг прямих

іноземних інвестицій зріс до \$100 млрд., і 39% з них припадає на інвесторів з країн, що розвиваються. За 14 років їх частка зросла більш ніж утричі. Експерти пояснюють зміну пропорцій тим, що активність інвесторів з розвинених країн на зовнішніх ринках зменшилася після кризи, – і поки що ця тенденція зберігається.

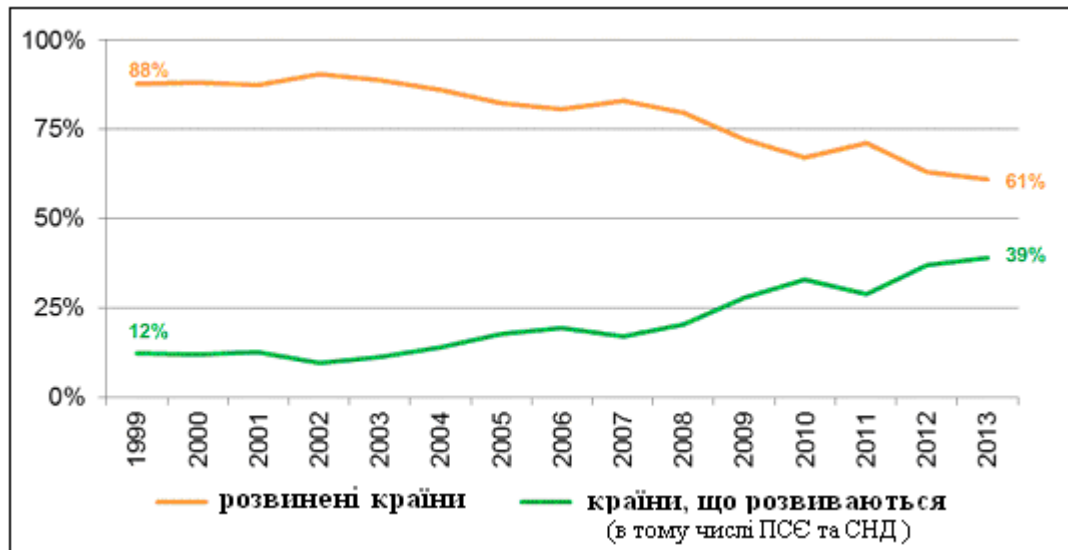


Рис. 5. Частка відтоку ПІІ по групах країн, 1999- 2013 рр. (%).

Головним покупцем серед ринків ЗіП залишається Китай (\$101 млрд.). Найбільшими угодами минулого року було придбання китайською нафтовою корпорацією CNOOC канадської Nexen за \$15,1 млрд., а також \$5-мільярдна угода про придбання м'ясопереробною компанією Shuanghui американського виробника Smithfield Foods. На другому місці серед країн, що розвиваються, – і на четвертому у світі – Росія, якій піднятися в списку дозволила передусім купівля «Роснефтью» холдингу ТНК-ВР.

За підтримки держави китайські компанії з кожним роком збільшують інвестиції в купівлю іноземних підприємств. Після фінансової кризи китайські компанії не упустили можливість вигідного продажу частини зарубіжних активів. З 2005 по 2010 р. в Китаї щорічне зростання інвестиційної активності перевищував 20%.

Загальний обсяг злиттів і поглинань китайськими підприємствами за кордоном від 10,3 млрд. доларів США в 2008 році збільшився до 101 млрд. доларів США в 2013 році, таким чином за п'ять років він зріс більш ніж у 10 разів. В 2013 році частка Китаю в світовому ринку транскордонних злиттів і поглинань продемонструвала значне зростання: на другому місці за вихідними операціями, на 4 місці по вхідних операціях і на другому місці по операціях усередині країни. У 2014 році китайський ринок злиттів і поглинань стане ще більш привабливим, тому що Китай як і раніше володіє величезними валютними резервами, потужні китайські підприємства залучають ще більше уваги за кордоном.

Основна причина неухильного зростання злиттів і поглинань в Китаї протягом останніх п'яти років полягає в тому, що технологічні сили Китаю стають потужнішими, зрівнюючи з багатьма розвиненими країнами. Китай також має більш високий рівень експортного потенціалу інновацій та високих технологій.

Активність Китаю в сфері придбання зарубіжних активів пояснюється сукупністю кількох факторів, що включають в себе можливий доступ до закордонних природних ресурсів, зміцнення позицій підприємства на ринку, підтримка держави та ін. Основною

тенденцією покупок зарубіжних активів саме китайськими підприємствами центрального підпорядкування пояснювалося видачею кредитів державою, так як Китай зацікавлений у перерозподілі ресурсів на карті світу.

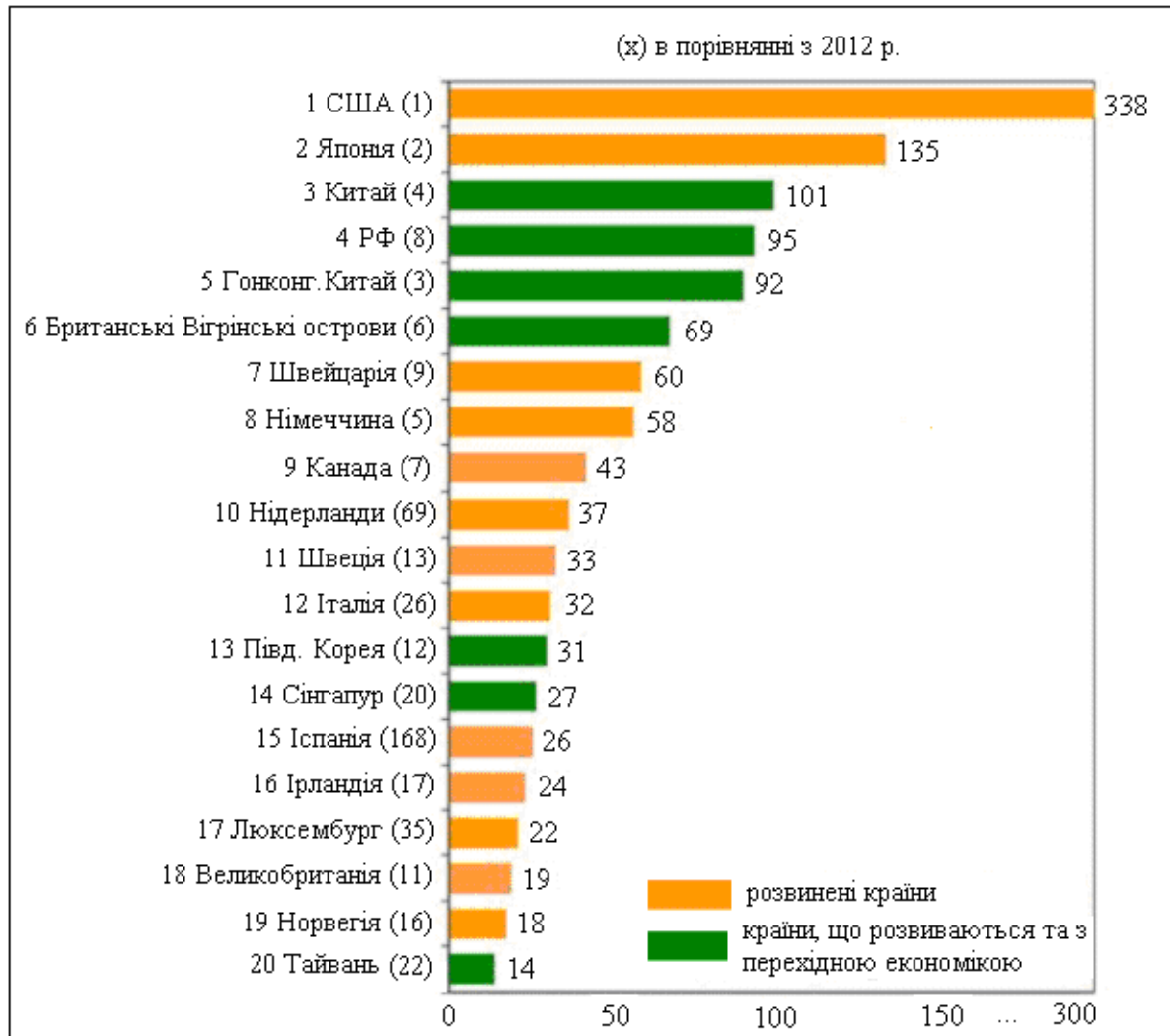


Рис. 6. 20 найбільших країн в процесах ЗіП за 2013 р. (млрд. дол. США).

На сьогоднішній час відбуваються зміни в тенденціях злиттів і поглинань китайськими підприємствами за кордоном. Китайські приватні компанії вже обігнали державні, перетворившись на головну силу китайських придбань і злиттів за кордоном. Цілі злиттів і поглинань китайських підприємств за кордоном також переходять від традиційних природних джерел енергії до високих технологій і брендів.

Європа вже стала найбільшим ринком для злиттів і поглинань китайськими підприємствами. Китай розглядає можливість інвестувати в Великобританію, є чимало історій успіху інфраструктурних проектів за участю китайських інвестицій, наприклад, придбання акцій Thames Water і т. д.

Китайські інвестиції відіграють важливу роль у прискоренні розробки інфраструктури в країнах Латинської Америки. За останні 10 років, з отриманням вигоди від зростання оптових цін на сировинні товари, Бразилія, Венесуела, Перу та інші держави отримали досить швидкий економічний розвиток, однак стали ще більш помітні недоліки в таких об'єктах інфраструктури як електроенергетика, транспорт, телекомунікації і т. д.

Китайські підприємства інвестують в такі проекти як будівництво електростанцій, залізниць, портів і т. д. В багатьох країнах Латинської Америки інвестиції Китаю зіграли велику роль у вирішенні проблеми дефіциту електроенергії в країні (наприклад будівництво гідроелектростанції в Еквадорі).

Вступаючи в 2014 рік, китайські підприємства продовжують набирати силу на глобальному ринку злиттів і поглинань. Наприклад:

а) 7 січня, китайський гігант у сфері нерухомості, компанія Greenland Group підписала в Лондоні інвестиційну угоду про придбання старого пивоварного заводу RAM загальної інвестиційної вартістю в 600 млн. фунтів стерлінгів (близько 983 млн. доларів США).

б) 8 січня китайська локомотивобудівна компанія China South Locomotive and Rolling Stock Corporation Ltd (CSR) і німецький концерн ZF Friedrichshafen AG оголосили про придбання компанією CSR підрозділи ZF Friedrichshafen AG, що випускає металогумові вироби. Це найбільше транскордонне придбання в Європі для китайської галузі машинобудування.

в) 9 січня, як заявив уряд Португалії, китайська компанія Fosun International Limited виграла тендер на придбання частки в 80% в страховому підрозділі Caixa Geral Depositos вартістю в 1 млрд. євро.

Великий китайський бренд «Гоубулі» з Тяньцзіня, що має 155-річну історію, планує придбати відому мережу американських кав'ярень, що дозволить компанії володіти кількома сотнями кафе в більш ніж 40 країнах і вийти на міжнародний ринок громадського харчування. Операція буде завершена в першій половині цього року. Вона стане найбільшим транснаціональним злиттям серед китайських компаній громадського харчування.

Отже, у нинішній ситуації, у китайських підприємств існує дуже багато можливостей для злиттів і поглинань за кордоном. Економіка Європи та США ще не відновилися до рівня, на якому вона була до світової фінансової кризи та боргової кризи в Європі. Тому багато європейських компаній як і раніше активно шукають підтримку у вигляді зовнішнього фінансування. У порівнянні з західними країнами економічне зростання КНР залишається стабільним, оскільки на відміну від Європи, Китай піддався значно меншому впливу фінансової кризи. Багато китайських підприємств володіють достатніми резервами капіталу для придбань за кордоном. З політичної точки зору, китайський уряд в останні роки заохочує «вихід за кордон» своїх підприємств. Було видано ряд законів і нормативних актів, завдяки яким уряд делегує повноваження пов'язані з іноземними інвестиціями підприємствам. Також спрощуються процедури затвердження для іноземних інвестицій, і створюються більш зручні, ніж раніше умови для зарубіжних інвестицій китайських підприємств.

Одночасно, зберігається стійка тенденція зростання курсу китайського юаня по відношенню до долара США, що дозволяє скоротити витрати китайських підприємств в процесі інвестування за кордоном. На тлі глибокої реструктуризації китайської економіки, в майбутньому структура глобальних злиттів і поглинань китайських підприємств розшириться на різні регіони світу.

Російська економіка сьогодні – економіка великих господарюючих суб'єктів. Аналіз основних тенденцій розвитку економічної діяльності показує, що в країні відбувається активний процес концентрації виробництва і капіталу. Незважаючи на всі зусилля останніх років, малий бізнес у країні не розвинений і займає слабкі позиції навіть в тих галузях, в яких в усьому світі традиційно домінують малі підприємства.

Узагальнюючи різні підходи до аналізу періодизації основних етапів розвитку російського ринку злиттів і поглинань, їх можна класифікувати враховуючи найбільш істотні

особливості угод, інституційні передумови і макроекономічні умови. Такий підхід дає можливість виділити шість етапів розвитку російського ринку M&A за період з 1993 по 2014 рр. (див. табл.).

Таблиця.
Етапи розвитку ринку злиттів і поглинань в Росії за період 1993-2014 рр.

Етап	Особливості угод	Передумови
1. Зародження ринку (1993-1995)	одиночні локальні угоди	лібералізація ринків;
	придбання підприємств, здатних приносити стабільний дохід	структурна криза російської економіки
	придбання підприємств, які не потребують значних фінансових ресурсів	приватизація державного майна
		формування акціонерного капіталу
2. Становлення ринку (1996-1998)	збільшення кількості угод при одночасному зниженні їх прозорості	поглиблення структурної кризи російської економіки
	придбання на основі банкрутства	подальше погіршення фінансового становища більшості підприємств і організацій
	початок формування фінансово-промислових груп	фінансовий криза 1998 р.
3. Перерозподіл власності (1999-2002)	агресивні рейдерські захоплення	криза неплатежів
	зростання числа операцій із застосуванням офшорних схем	загострення конкуренції на внутрішньому ринку
	зростання числа угод в металургії і нафтогазовому секторі економіки	посилення ролі держави як регулятора і гравця на ринку M&A
4. Зростання ринку і концентрація капіталу (2003-2007)		прийняття закону про банкрутство 1998р.
	розвиток цивілізованих форм M&A	вступ в силу нового закону про неспроможність (банкрутство) 2002
	щорічне зростання кількості та загальної вартості угод, у тому числі транскордонних	сприятлива економічна кон'юнктура на світових ринках
	формування бізнес-структур холдингового типу	глобалізація світового ринку M&A на базі телекомунікаційних і мережевих комп'ютерних технологій
	збільшення кількості угод за участю державних підприємств і організацій	необхідність стратегічного розширення бізнесу в умовах концентрації транснаціонального капіталу
5. Падіння ринку в умовах світової фінансово-економічної кризи (2008-2009)	доступ російських компаній до дешевих позикових ресурсів західних банків	посилення ролі великих корпорацій на російських ринках
	гостра нестача кредитних ресурсів для фінансування угод M&A	скорочення споживчого попиту і різке зниження цін на нафту на світових ринках
	активне використання в угодах державної підтримки	банкрутство середніх і великих банків
	активізація участі держави як інвестора в угодах з консолідації активів банківського сектора	падіння світових фондових ринків
		фінансові труднощі російських компаній у реальному секторі;
	необхідність перегляду корпоративних стратегій та скорочення інвестиційних програм	

Етап	Особливості угод	Передумови
6. Відновлення ринку (з 2010 р. по теперішній час)	угоди набувають більшою мірою стратегічний характер і мають більш цивілізовані форми	поліпшення кон'юнктури світових ринків
	незначне зниження рівня прозорості угод	поліпшення макроекономічної статистики
	зростання числа угод на основі боргового фінансування, зокрема, банківського кредиту, випуску облігацій та публічного розміщення акцій	необхідність стратегічної концентрації капіталу та подальшої інтеграції великих російських компаній у світову економіку
		подальше посилення активності держави як інвестора на російському ринку ЗіП

Для російського ринку злиттів і поглинань 2013 рік став поворотним:

- 1) Загальна сума угод зі злиттів і поглинань в Росії збільшилася більш ніж удвічі, досягнувши 85,86 млрд. дол. США. у порівнянні з 32,64 млрд. дол. у 2012 році.
- 2) Придбання ВАТ НК «Роснефть» компанії ТНК-ВР стало найбільшою угодою в Росії за всю історію ринку M&A, а також другою за величиною в світі.
- 3) Вторинне розміщення акцій ВАТ «Ощадбанк Росії» стало найбільшою приватизаційною угодою в Росії і другою за розмірами розміщення в країнах Європи, Близького Сходу і Африки в 2013 р.
- 4) Кількість угод збільшилася на 12% на тлі зниження цього показника на 3% у світі і на 12% в інших країнах Європи.
- 5) Галузь енергетики і природних ресурсів продовжує залишатися лідером на ринку злиттів і поглинань.
- 6) Збільшення суми угод у секторі нерухомості в порівнянні з попереднім роком склало 57%.

Враховуючи ситуацію на світовому та європейському ринках злиттів і поглинань, де суми угод за аналогічний період впали на 3% і 12% відповідно, позиції російського ринку злиттів і поглинань представляються ще більш стійкими. Все це підтверджує відносну здатність російського ринку адаптуватися до впливу чинників, що визначають стан і розвиток світової економіки.

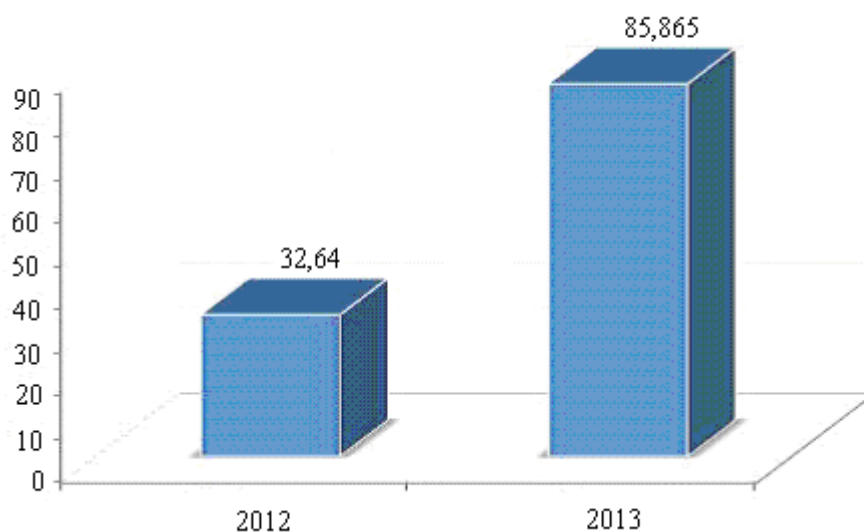


Рис. 7. Загальний обсяг угод на російському ринку M&A, млрд. дол. США.

Частка внутрішніх операцій злиття і поглинань досягла 80% (86,9 млрд. дол. США) від суми угод, оголошених в 2013 році, тоді як в 2012 році цей показник становив лише 60% (48,5 млрд. дол. США).

У галузевому розрізі також відбулися істотні зміни. Як за кількістю, так і за сумою угод однозначно домінує паливно-енергетичний комплекс, на який припала майже третина всіх транзакцій (10 з 30) і 76% загальної суми угод у рейтингу (\$65,386 млрд.). Лідером рейтингу стала «Роснефть», яка, крім уже згадуваної угоди з ТНК-ВР вартістю майже \$55 млрд., також консолідувала повний контроль у компанії «Таас-Юрях Нафтогазовидобування», витративши на це понад \$2 млрд.

На друге місце з четвертого піднялася галузь зв'язку, де сталися 2 угоди на суму \$4,81 млрд. Обидві ці угоди були пов'язані з «Tele2 Росія»: спочатку банк ВТБ придбав 100% компанії у шведської Tele2 AB за \$3,55 млрд., а потім в кінці року продав 50%-ий пакет консорціуму інвесторів за участю банку «Росія» і структур Олексія Мордашова за \$1,26 млрд.

На третьому місці опинилася електроенергетика завдяки єдиній угоді з купівлі «Газпром-енергохолдингом» 89,97% акцій Московської об'єднаної енергетичної компанії (МОЕК) за \$2,97 млрд.

На четверте місце з п'ятого піднялися будівництво та девелопмент. Як і минулого року, було 5 транзакцій в даній галузі, але їх сума скоротилася до \$2,88 млрд. з \$3,46 млрд. роком раніше. Найбільшою угодою в даній сфері стала покупка групою БІН Михайла Гучерієва оператора індустріально-складської нерухомості – Міжнародного логістичного партнерства (МЛП) – за \$900 млн.

На п'яте місце з третього опустився фінансовий сектор, де сталося 3 транзакції (як і роком раніше), але на суму всього \$2,05 млрд. проти \$5,5 млрд. у минулому році. Найбільшою угодою стала консолідація структурами ФК «Відкриття» контрольного пакета НОМОС – банку оціночною вартістю \$1,18 млрд.

Кілька галузей втратили свої позиції. Найбільш сильним було падіння у транспорті, який був лідером у 2012 році. У 2013 році від цієї галузі здійснилася всього одна транзакція (торік – 7) оціночною вартістю \$1,6 млрд. – покупка групою Global Ports Національної контейнерної компанії.

При цьому список галузей в порівнянні з минулим роком дещо розширився: до нього увійшли інформаційні технології (ІТ), електроенергетика і сфера послуг. Проте має місце зниження інтересу великих покупців до реального сектору, констатують фахівці. Так, в обробній промисловості відбулися тільки дві угоди в металургії, одна в харчовій і одна – в хімічній промисловості.



Рис. 8. Розподіл укладання угод ЗіП в РФ по галузях, 2013 рік.

Даний тренд був помітний ще торік, коли помітно зросла роль інфраструктурних галузей (транспорт, зв'язок, фінанси, торгівля) за рахунок промисловості. Багато в чому це пов'язано з ситуацією в російській економіці в цілому. 2013 тільки підсилив цю тенденцію. Дані Росстату показують тривалу стагнацію: промислове виробництво в листопаді впало на 1% в річному вираженні, а за 11 місяців 2013 спад склав 0,1%. Мінекономрозвитку недавно знизило прогноз зростання промисловості в 2013 році з 0,7% до 0,1% , а прогноз зростання ВВП – з 1,8% до 1,4%. У такій ситуації великі угоди M&A з виробничими активами, крім хімпрому і нафтопереробки, найближчим часом малоімовірні.

Також зберігається висока частка держкомпаній. Щоправда, число угод, скоєних компаніями з прямою або непрямою контролюючою державною участю, в 2013 році знизилася до 5 порівняно з 10 транзакціями роком раніше. Зате сума за рахунок угоди «Роснефти» з купівлі ТНК-ВР зросла в 4,6 рази – до \$63,94 млрд. проти \$13,93 млрд. у 2012 році. Таким чином, здійснивши всього 17% угод з числа увійшли до рейтингу, держкомпанії забезпечили 74% їх загальної суми.

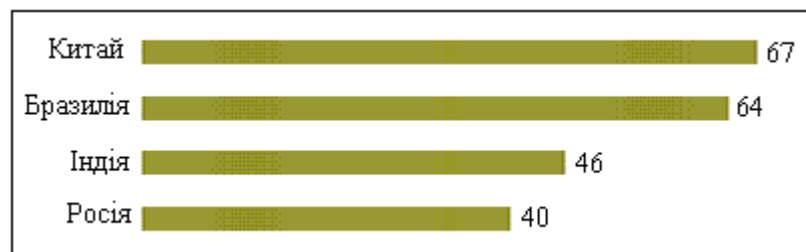


Рис. 9. Відсоток респондентів країн БРІК, які планують розвиток бізнесу через поглинання в наступні три роки.

Що стосовно Бразилії, то після рекордних показників зростання економіки у 2007-2008 рр. не виявлено яких-небудь ознак зниження темпів зростання. Близько 64% відсотків респондентів планують поглинання в найближчі роки, оскільки місцеві фірми, що володіють великими грошовими коштами, прагнуть захистити і зміцнити свої позиції через перспективи економічного зростання всередині країни.

Індія трохи відстає від Китаю і Бразилії – 46% відсотків її респондентів планують зростання через поглинання. Це всього лише на 2% менше вже усталеного ринку злиттів і поглинань в Сполучених Штатах. Реформи в Індії, що проводяться з початку 90-х років, допомогли розкрити економічний потенціал країни та позиціонували її як одну з найбільш швидко зростаючих країн світу. Зростання прискорюється, чому сприяє динамічно розвинута сфера інтелектуальних послуг, а також розширюється виробнича база.

Два фактори визначають іноземні поглинання індійськими приватними компаніями. По-перше, вони прагнуть бути конкурентоспроможними в глобальному масштабі і знаходитися ближче до своїх клієнтів; по-друге, вони прагнуть купувати технології. В даний час залучення коштів відбувається простіше, ніж 10 років тому. Зараз приватні компанії налаштовані особливо позитивно.

Висновки. Таким чином, економічна криза і швидке зростання економік країн, що розвиваються змінили ринок злиттів і поглинань. БРІК зараз є одним з найбільш успішно функціонуючих об'єднань країн з перспективним потенціалом. Статистичні дані показують, що компанії з даних країн стають все більш популярними і як об'єкти купівлі, і як ініціатори міжнародних угод.

Дана тенденція обумовлена, тим, що компанії на ринках, що розвиваються встигли наростити власний капітал, тоді як у компаній з розвинених ринків спостерігається значна

частка боргу у вартості, що також пов'язане зі слабкістю фінансових ринків країн, що розвиваються.

Список використаної літератури

1. Авхачев Ю. В. Міжнародні злиття і поглинання компаній. Нові можливості підприємств Росії з інтеграції у світове господарство / Авхачев Ю. В. М. : Наукова книга, 2009. С. 122-123.
2. Кириченко О. Деякі аспекти злиття та поглинання компаній у світлі побудови нової інтеграційної системи економіки / О. А. Кириченко, Е. В. Ваганова // Актуальні проблеми економіки. 2009. № 2. С. 45-56.
3. Кубах Т. Г. Ринок злиття та поглинання: сучасний стан та перспективи розвитку / Т. Г. Кубах // Ефективна економіка. 2013 р., № 5. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1151>.
4. Лавриненко І. Злиття і поглинання: підсумки і тенденції / І. Лавриненко // Левин А. А. Мотивы слияний и поглощений в корпоративном секторе экономики // Финансы и кредит. 2013. – № 21. – С. 33-56.
5. Уманців Ю. Активізація процесів злиття та поглинання як чинник глобалізації світової економіки / Ю. Уманців // Підприємництво, господарство і право. 2009. № 2. С. 129-131.
6. Хаустова В. Е. Злиття та поглинання компаній в економіках країн світу / Соціально-економічний розвиток України та її регіонів: Монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК». 2013. С. 88-102.
7. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers // Journal of Business. 1986. № 2. P. 197-216.
8. Офіційний сайт консалтингової компанії AT Kearney [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.atkearney.com.
9. Офіційний сайт міжнародного дослідження бізнесу Грант Торнтон [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.grantthornton.ua>.
10. Офіційний сайт консалтингової компанії The Boston Consulting Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bcg.com.
11. Офіційний сайт журналу «Злиття та поглинання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ma-journal.ru.
12. Офіційний сайт консалтингової компанії Pricewaterhouse Coopers [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pwc.com.

ANALYSIS OF CURRENT TRENDS IN THE INTERNATIONAL MERGERS AND ACQUISITIONS

Prokhorova M. E

Candidate of Economic Sciences, Associate Professor of International Economic Relations and Business, National Aviation University, Deputy Director.

Abstract. *In the late XX – early XXI century. seen extensive growth process of transnationalization of the world economy in which multinational corporations as one of the central subjects of the global transformation of the world economic space, serve traders, investors, distributors of modern technology. With the rapid technological changes effective selection strategy is one of the first important challenges for corporations.*

Mergers and acquisitions – one of the most common ways to develop resorted to by now most of even the most successful companies. Mergers and acquisitions cause global impact on the world economy and on the economies of individual countries. Thanks to M&A there is an inte-

gration of business, making it more powerful, less subservient regulation and control not only by national governments, but also by international economic organizations.

Key words: *mergers and acquisitions, investment principles, business activity.*

Referances

1. Avkhachev Yu. V. Mizhnarodni zlyttya i pohlynannya kompaniy. Novi mozhlyvosti pidpnyemstv Rosiyi z in-tehratsiyi u svitove hospodarstvo / Avkhachev Yu. V. M.: Naukova knyha, 2009. С. 122-123.
2. Kyrychenko O. Deyaki aspekty zlyttya ta pohlynannya kompaniy u svitli pobudovy novoyi in-tehratsiyanoi sys-temy ekonomiky / O. A. Kyrychenko, E. V. Vahanova // Aktual'ni problemy ekonomiky. 2009. № 2. S. 45-56.
3. Kubakh T.H. Rynok zlyttya ta pohlynannya: suchasny stan ta perspektyvy rozvytku / T.H. Kubakh // Efektyvna ekonomika. 2013 r., № 5. [Elektronnyy resurs]. – Dostupnyy z <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1151>.
4. Lavrynenko I. Zlyttya i pohlynannya: pidsumky i tendentsiyi / I. Lavrynenko // Levyn A. A. Motyvy slyyanyy y pohloshcheny v korporatyvnom sektore ekonomiky // Fynansy y kredyt. 2013. – № 21. S. 33-56.
5. Umantsiv Yu. Aktyvizatsiya protsesiv zlyttya ta pohlynannya yak chynnyk hlobalizatsiyi svitovoyi ekonomiky / Yu. Umantsiv // Pidpnyemnytstvo, hospodarstvo i pravo. – 2009. № 2.– С. 129-131.
6. Khaustova V. E. Zlyttya ta pohlynannya kompaniy v ekonomikakh krayin svitu / Sotsial'no-ekonomichnyy rozvytok Ukrayiny ta yiyi rehioniv: Monohrafiya. – Kh. : VD «INZhEK». – 2013. – S. 88-102.
7. Roll R. The Hubris Hypothesis of Corporate Takeovers // Journal of Business. 1986. № 2. – P. 197-216.
8. Ofitsiyyny sayt konsal'tynhovoyi kompaniyi AT Kearney [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.atkearney.com.
9. Ofitsiyyny sayt mizhnarodnoho doslidzhennya biznesu Hrant Thornton [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.grantthornton.ua>.
10. Ofitsiyyny sayt konsal'tynhovoyi kompaniyi The Boston Consulting Group [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.bcg.com.
11. Ofitsiyyny sayt zhurnalu «Zlyttya ta pohlynannya» [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.ma-journal.ru.
12. Ofitsiyyny sayt konsal'tynhovoyi kompaniyi Pricewaterhouse Coopers [Elektronnyy resurs]. – Rezhym dostupu: www.pwc.com.

АНАЛИЗ СОВРЕМЕННЫХ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНЫХ СЛИЯНИЙ И ПОГЛОЩЕНИЙ

Прохорова М. Е.

Кандидат экономических наук, доцент кафедры международных экономических отношений и бизнеса, Национального авиационного университета, заместитель директора.

Аннотация. *В конце XX – начале XXI в. наблюдается интенсивный рост процесса транснационализации мировой экономики, в котором ТНК, как один из центральных субъектов глобальной трансформации мирового экономического пространства, выступают торговцами, инвесторами, распространителями современных технологий. В условиях быстрых технологических сдвигов выбор эффективной стратегии является одним из первых важных задач для корпораций.*

Слияния и поглощения компаний – один из самых распространенных путей развития, к которому прибегают в настоящее время большинство даже самых успешных компаний. Сделки по слияниям и поглощениям носят глобальный характер влияния на мировую экономику и на экономику отдельных стран. Благодаря слияниям и поглощениям происходит укрупнение бизнеса, что делает его более влиятельным, менее подвластным регулированию и контролю не только со стороны национальных государств, но и со стороны международных экономических организаций.

Ключевые слова: *. слияния и поглощения, инвестиционные принципы, деловая активность.*

УДК 339.9

ВПЛИВ ГЛОБАЛЬНОЇ ФІНАНСОВОЇ КРИЗИ НА ЕКОЛОГІЧНИЙ ВИМІР СТАЛОГО РОЗВИТКУ КРАЇН СВІТУ

Литвин М. В.

Кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки і світових фінансів, заступник декана з наукової роботи факультету міжнародної економіки Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Анотація. *В статті теоретично обґрунтовано та проаналізовано вплив глобальної фінансової кризи на екологічну складову сталого розвитку країн світу.*

Досліджено вплив глобальної фінансової кризи на сталий розвиток країн світу за показниками сталого розвитку: компонентою безпеки життя людей та компонентою якості життя людей. Зроблено порівняльний аналіз країн світу за індексом екологічного виміру. Розроблено практичні рекомендації в напрямку екологічного виміру щодо досягнення сталого розвитку в різних країнах світу.

Глобальна фінансова криза здійснила значний вплив на сталий розвиток кожної країни світу. Першочергово вплинувши на економічну складову сталого розвитку, криза призвела до загострення проблем у соціальній та екологічній сферах, зниження якості та безпеки життя суспільства, і підтвердила необхідність впровадження принципів концепції сталого розвитку на глобальному рівні.

Ключові слова: *сталий розвиток, глобальна фінансова криза, екологічний вимір сталого розвитку.*

Постановка проблеми. Концепція сталого розвитку була визнана домінантною ідеологією функціонування людської цивілізації XXI ст. та пропонує новий підхід до проблем світоустрою. Він передбачає суттєві зміни у всіх сферах суспільного життя, висуваючи на порядок денний питання про цивілізований діалог між природою та суспільством.

Глобальна фінансова криза 2008-2010 рр. обумовила необхідність ощадливого використання природних ресурсів, розвиток нових екологічно орієнтованих галузей і видів діяльності, впровадження «зелених технологій», тобто тих змін, які дозволять забезпечити гармонійне узгодження економічного, соціального й екологічного розвитку і стануть каталізатором зростання глобальної економіки.

Мета статті – теоретично обґрунтувати та проаналізувати вплив глобальної фінансової кризи на екологічну складову сталого розвитку країн світу.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Істотний внесок у формування концепції сталого розвитку суспільства зробили праці О. Г. Білоуса, І. А. Брижаня, Т. Банурі, М. З. Згуровського, О. Ф. Новікова, Є. В. Хлобистова, Л. С. Шевченка та ін. Проблемам впливу глобальної фінансової кризи присвячені дослідження провідних вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких: С. Н. Бобильов, А. М. Бойко, П. Вандерберг, Д. В. Василенко, В. Гриценко, М. В. Єршов, А. Г. Зима, О. Рогач, С. Ткаленко та ін. Проте критичний аналіз праць дослідників свідчить про недостатність висвітлення проблем, пов'язаних, насамперед, із дослідженням впливу глобальної фінансової кризи на екологічний вимір сталого розвитку країн світу, що зумовило вибір теми дослідження, його мету та свідчить про його актуальність.

Основні результати дослідження. У процесі відновлення світової економіки від наслідків глобальної фінансової кризи 2008-2010 рр. більшість країн світу визнала неефективність докризової традиційної економіки, пріоритетом розвитку якої є економічне зростання без врахування екологічних та соціальних наслідків. За таких умов набула актуальності необхідність переходу до нового типу розвитку суспільства – сталого розвитку. Основою економічного виміру сталого розвитку є екозбалансована економіка, яка полягає в оптимальному використанні обмежених ресурсів і застосуванні природо-, енергетичних та матеріалозберігаючих технологій для створення потоку сукупного доходу, який би забезпечував принаймні збереження (не зменшення) сукупного капіталу (фізичного, природного або людського), з використанням якого цей сукупний дохід створюється [1].

Екологічний вимір сталого розвитку полягає в забезпеченні цілісності біологічних і фізичних природних систем, включаючи створене в них людиною середовище. Особливого значення набуває здатність таких систем самооновлюватися й адаптуватися до різноманітних змін, замість деградації та втрати біологічної різноманітності. Як результат, в останні десятиліття сформувалися глобальні проблеми та загрози, серед яких центральними є деградація навколишнього середовища [2].

У цьому відношенні безпека людини є базовою складовою сталого розвитку суспільства. Екологічний вимір цієї складової сталого розвитку полягає в свободі від глобальних загроз людства, серед яких центральними є: глобальне потепління, глобальні зміни клімату й природні катастрофи, глобальне зниження енергетичної безпеки, порушення балансу між біологічними можливостями Землі й потребами людства в біосфері у контексті зміни демографічної структури світу, обмеженість доступу до питної води та ін. [3].

Вплив глобальної фінансової кризи на сталий розвиток країн світу можна визначити за такими двома показниками сталого розвитку: компонента безпеки життя людей та компонента якості життя людей. Порівнявши значення рейтингів країн за вказаними показниками для 2008 і 2009 рр., можна зробити висновок, що найменше зниження безпеки життя людей на початковому етапі глобальної економічної кризи відбулося в Росії, Бразилії, Єгипті, Чилі, Тунісі, Алжирі, Хорватії, Колумбії, Беніні, Гондурасі. Найбільших втрат за цим показником зазнали Україна, Угорщина, Румунія, Таїланд, Чеська Республіка, Боснія і Герцеговина, Пакистан, Японія, Латвія, Грузія. Країни Великої вісімки, за винятком Японії, майже не відчули помітних змін рівня національної безпеки, у той час як група країн БРІКС за рівнем національної безпеки помітно покращила свої показники. Найменше зниження якості життя людей на початковому етапі кризи відбулося у Великій Британії, Данії, Бельгії, Чилі, Перу та Азербайджані. Найбільше криза вплинула на якість життя населення в таких країнах як Венесуела, Аргентина, Туніс, Україна, Єгипет, Молдова та Франція [4].

Порівняльний аналіз країн світу за індексом екологічного виміру (I_e), який кількісно визначає ймовірність, з якою країна буде здатна зберегти наявні ресурси навколишнього природного середовища протягом наступних десятиліть, та оцінює потенціал країни по запобіганню екологічній деградації, показує першість таких країн як Ісландія ($I_e = 0,942$), Швейцарія ($I_e = 0,917$), Коста-Ріка ($I_e = 0,897$), Швеція ($I_e = 0,895$), Норвегія ($I_e = 0,847$), Франція ($I_e = 0,812$), Австрія ($I_e = 0,810$) та Колумбія ($I_e = 0,792$), які формують групу з найвищими значеннями індексу (група А). Левову частку країн групи А представляють країни з високим рівнем прибутку, високим рівнем керування у сфері екологічного здоров'я людини (низькі екологічний тягар хвороб і забрудненість атмосферного повітря, високі якість і доступність питної води та санітарія) і, водночас, відносно невисокими викидами парникових газів на душу населення. Присутність у цій групі Коста-Ріки та Ко-

лумбії, країн з рівнем прибутку вище середнього, пояснюється не стільки складовими людського здоров'я, скільки високими значеннями екосистемних компонент, зокрема лісогосподарювання [4].

Група В та група С – дві найбільші групи за кількістю країн. Група В охоплює країни з високим значенням Іе від 0,761 (Фінляндія) до 0,577 (Словенія). Більше половини групи становлять країни з високим рівнем прибутку (Фінляндія, Словаччина, Великобританія, Нова Зеландія, Німеччина, Італія, Португалія, Японія, Чехія, Іспанія, Данія, Угорщина, Хорватія, Люксембург, Ірландія, Румунія, Канада, Нідерланди, Австралія і Словенія), і ще близько третини – країни з прибутком вище середнього (Чилі, Латвія, Панама, Перу, Домініканська республіка, Литва, Суринам, Алжир, Мексика, Румунія і Малайзія). Високі позиції цих країн за індексом екологічного виміру обумовлено в основному досягненнями у сфері керування екологічним здоров'ям людини і, у меншому ступені, – захисту і керування довкіллям, зокрема і через значні викиди парникових газів. Близько однієї шостої від усієї групи становлять країни з прибутком нижче середнього (Албанія, Еквадор, Ель-Сальвадор, Філіппіни та Марокко) та низьким прибутком (Непал) [4].

Найбільш різноманітною, з огляду на економічну розвиненість, є група С, яка представляє країни за індексом екологічного виміру від Естонії (Іе = 0,553) до Гватемали (Іе = 0,345). Близько однієї п'ятої групи С – це країни з високим прибутком (Естонія, США, Ізраїль, Греція, Бельгія, Південна Корея, Кіпр та Тринідад і Тобаго), які опинились у групі С за значенням індексу екологічного виміру через антропогенну перевантаженість навколишнього природного середовища, зокрема значні викиди парникових газів і забрудненість атмосферного повітря. Рейтинг країн з прибутками вище середнього (Бразилія, Польща, Венесуела, Болгарія, Росія, Аргентина, Туреччина, Намібія, Уругвай, Ямайка, Казахстан, Боснія і Герцеговина), які складають близько третини групи С, можна пояснити з цих самих причин, хоча є і виключення, наприклад Намібія з низькими значеннями показників екологічного здоров'я людини. Країни з прибутками нижче середнього (Шрі-Ланка, Грузія, Парагвай, Таїланд, Єгипет, Туніс, Вірменія, Азербайджан, Молдова, Україна, Нікарагуа, Йорданія і Гватемала) і низькими прибутками (Киргизстан і В'єтнам) формують найбільшу частку групи С. Низькі значення індексу екологічного виміру цих країн обумовлено різними причинами, але загалом це і низькі показники екологічного здоров'я населення, і низька життєздатність навколишнього природного середовища [4].

Група D містить в основному країни з прибутком на душу населення нижче середнього (Гондурас, Китай, Індія, Пакистан, Камерун, Індонезія, Болівія, Монголія і Нігерія) і низьким прибутком (Малаві, Кенія, Таджикистан, Мозамбік, Уганда, Мадагаскар, Танзанія, Зімбабве, Замбія, Бангладеш, Ефіопія, Сенегал, Узбекистан, Камбоджа і Бенін), значна частина яких відноситься до африканського регіону на південь від Сахари. Таким чином, групу D сформовано з бідних країн світу, а отже країн з нерозвинутою системою охорони здоров'я, низькими доступністю та якістю питної води, низькою ефективністю керування довкіллям, найчастіше високими питомими обсягами викидів парникових газів тощо [4].

Глобальна фінансова криза, що розпочалася в 2008 р., на практиці супроводжується значно довго тривалішою глобальною екологічною кризою, яка посилювалася упродовж усього ХХ ст. Стрімкий економічний розвиток породжує екологічні проблеми техногенного характеру: виснаження озонового шару Землі, глобальна зміна клімату внаслідок «парникового ефекту», забруднення атмосферного повітря та водоймищ. За розрахунками фахівців забруднення навколишнього природного середовища завдає значної економічної шкоди національним економікам майже всіх країн світу. За приблизними розрахунками

щорічні збитки від деградації природи оцінюються в розвинених країнах в 0,4-2,0 % ВВП, в країнах Східної Європи – 3-5% ВВП, в країнах СНД – 6-15% ВВП, зокрема в Україні – 10-15 % ВВП [5].

Завдяки бурхливому економічному зростанню країн БРІКС, яке багато в чому стало наслідком експорту капіталу і перенесення виробництва з європейських країн, Японії і США в країни з дешевшою робочою силою, прискореними темпами скорочуються лісові ресурси в Сибіру і Південній Америці. Так, індустріалізація Бразилії призводить до масового знищення лісів, у багатьох районах Східного Сибіру і на Далекому Сході ліси вирубуються в повному обсязі, а деревина нелегальним шляхом у величезній кількості вивозиться до Китаю. Аналогічна ситуація відбувається і з вирубуванням лісів у Південній і Південно-Східній Азії, а також в інших регіонах [3].

Швидке знищення лісів у поєднанні з глобальними кліматичними змінами призводить до дефіциту прісної води. За прогнозами Інституту водних проблем, близько 2025-2030 рр. майже половина населення Землі опиниться в умовах, коли прісної води не вистачатиме для елементарних потреб. Уже зараз в умовах хронічного дефіциту прісної води живуть 1,1 млрд. осіб, у першу чергу країни Африки, Близького Сходу та Центральної Азії. У недалекому майбутньому, незважаючи на наявність великих річок, дефіцит води почнуть відчувати дві найбільш населені країни – Китай та Індія [6].

Важливо підкреслити, що глобальна фінансова й економічна криза додатково погіршує екологічну ситуацію у світі, оскільки в умовах браку грошових коштів у багатьох державах витрати на екологію, захист природи і профілактику техногенних катастроф неминуче скорочуються, а аварії і техногенні катастрофи, навпаки, частішають і стають масштабнішими. При цьому йдеться не лише про країни, що розвиваються, але і про розвинені. Прикладами можуть слугувати аварія з нафтовою платформою в Мексиканській затоці в 2010 р., що сприяла забрудненню узбережжя США, або часті аварії хімічних підприємств у Китаю, який за багатьма показниками вже не може вважатися країною, що розвивається. В результаті темпи деградації біосфери різко прискорюються, причому самі масштаби цієї деградації роблять зміни безповоротними [7].

Однією з найбільш актуальних сучасних екологічних проблем є глобальна зміна клімату. Результати наукових досліджень незаперечно засвідчують, що домінуючою причиною глобального потепління, що спостерігається, є антропогенне підсилення парникового ефекту. За прогнозами, у другій половині ХХІ ст., якщо не зменшувати викиди парникових газів, третина населення планети або більш ніж 3 мільярди осіб, страждатимуть від нестачі питної води, зокрема, у «широкій» смузі від Іспанії і Марокко до західних кордонів Китаю. Наслідком збільшення антропогенних викидів парникових газів є не лише власне глобальне потепління, а й розбалансування кліматичної системи, що призводить до підвищення частоти й інтенсивності кліматичних аномалій та екстремальних гідрометеорологічних явищ. До 2030 р. зміна клімату побічно приведе до смерті 1 млн. чоловік щорічно, а також завдасть збитку світовій економіці у розмірі 157 млрд. доларів, більше половини з яких доведеться сплатити найбільш розвиненим країнам, таким як США, Німеччина і Японія [8].

Наступна екологічна проблема – світовий океан. До цих пір він поглинав значну частку викидів вуглекислого газу, але останнім часом обсяги поглинання значно знизилися. На думку вчених, зниження обсягів поглинання пояснюється насиченням вуглекислим газом вод світового океану. Крім того, атмосфера, що розігрівається, нагріває океан, а від цього його здатність вбирати CO₂ лише погіршується. Одним із наслідків зростання температур, що продовжується, на Землі є підвищення рівня океану, яке може привести до затоплення істотної частини населених територій [6; 7].

Кумулятивне накопичення наслідків екологічно деструктивного циклу дестабілізує природну систему, провокуючи виникнення гідрометеорологічних та геологічних катаклізмів. Збільшення їх кількості за період 1930-2013 рр. (рис. 1), зареєстроване Центром досліджень епідеміології катастроф, опосередковано підтверджує цю гіпотезу [8].

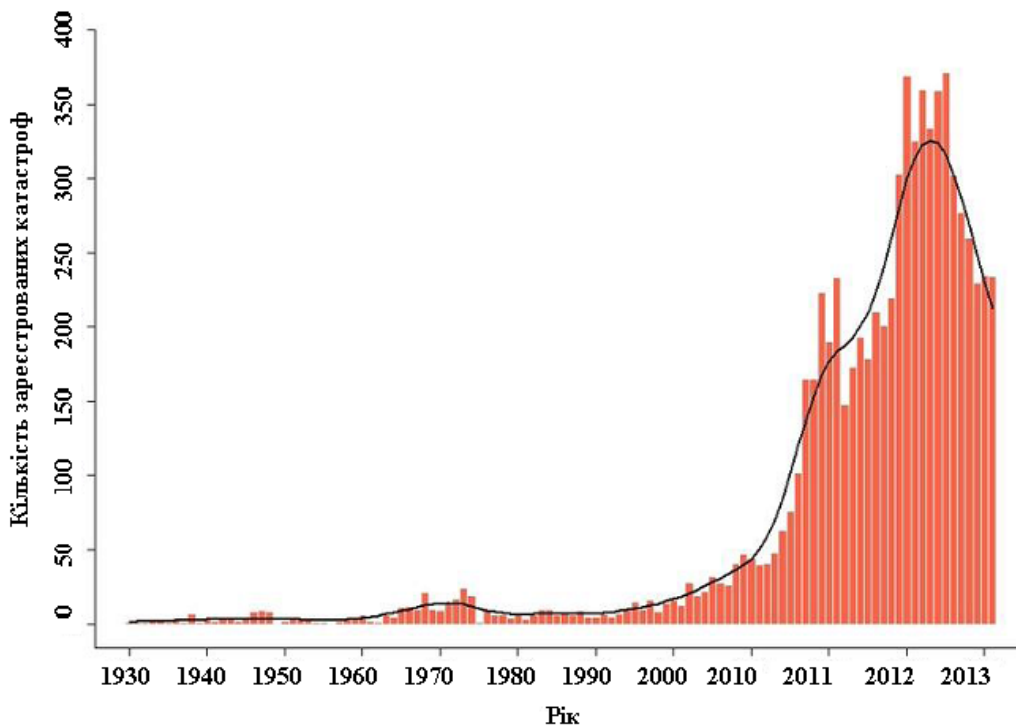


Рис. 1. Світова динаміка зареєстрованих технологічних катастроф за 1930-2013 рр.

Джерело: авторська розробка за [6, 9].

За розрахунками фахівців, забруднення навколишнього середовища наносить значний економічний збиток національним економікам майже всіх країн світу. За приблизними оцінками, щорічні збитки від деградації довкілля оцінюються в розвинутих країнах в 0,4-2,0% ВВП, в країнах Західної Європи в 35% ВВП, у країнах СНД в 615% ВВП [6].

Особливо небезпечним є збільшення викидів діоксиду вуглецю, який потрапляє в атмосферу від промислових підприємств у результаті неповного згорання палива. Багато оксиду вуглецю міститься у викидах підприємств металургії і нафтохімії. Але головним джерелом оксиду вуглецю є автомобільний транспорт [10].

Так, викиди CO₂ в 28 країнах ЄС зросли на 3% до 4,0 млрд. тонн (у 15 країнах Європи на 3% до 3,1 млрд. тонн) і в США на 4%, до 5,2 млрд. тонн, після падіння в 2009 р. на 4% в 27 країнах ЄС і 8% в 15 країнах ЄС і США. Загальні викиди CO₂ у всіх промислово розвинених країнах, які згідно з Кіотським протоколом мають кількісні зобов'язання щодо зменшення викидів парникових газів, зросли в 2010 р. на 3,5% (включаючи США, які не ратифікували протокол). Незважаючи на глобальну фінансову кризу, яка спричинила зниження інтенсивності виробництва, і цілеспрямовані дії з боротьби зі змінами клімату, зберігається тенденція до збільшення загальносвітових викидів CO₂ [11].

За різними прогнозами, завдяки збільшенню концентрації в атмосфері парникових газів, до 2050 р. середня температура на Землі підвищиться (порівняно з 2000 р.) на 1-3,5°C. Наукові дослідження переконують, що глобальне потепління та інші геоекологічні порушення призводять до перетворення сільськогосподарських угідь на пустелі (щороку близько 6 млн. га), лісових пожеж, танення льодовиків, появи нових хвороб тощо [10].

Така ситуація здійснює значний негативний вплив на сталий розвиток суспільства: зникнення малих острівних держав, затоплення великих площ суходолу, голод і нестача питної води в найбільш уразливих до зміни клімату країнах неминуче призведуть до виникнення потужних потоків «кліматичних біженців», що прямуватимуть до країн, в яких наслідки зміни клімату не будуть не такими катастрофічними [10].

Зростання кількості населення, масове переселення до міст, збільшення споживання енергії й інших ресурсів та істотне збільшення викидів вуглекислого газу не сприяють процесу реалізації сталого розвитку, створюючи дедалі більше навантаження на природні ресурси Землі. За прогнозами, до 2030 р. темпи споживання природних ресурсів вдвічі перевищать темпи їхнього відновлення, відтак значно посилиться боротьба за доступ до ресурсів, що загострюватиме інші конфлікти, посилюватиме енергетичну і продовольчу кризу, поглиблюватиме економічну нерівність та призведе до масової появи екологічних біженців [7].

Для екологічного виміру сталого розвитку характерною є чітка взаємозалежність з його економічним виміром. Різниця рівнів економічного розвитку впливає на можливості захисту від екологічних загроз, а деградація довкілля впливає на економічний розвиток, послаблюючи його потенціал. На думку експертів ООН, екологічні втрати внаслідок забруднення набагато перевищують вартість заходів, спрямованих на боротьбу з ним. У країнах, що розвиваються, вони значно більші, ніж у розвинутих державах. Щороку через забруднення втрачається від 0,5 до 2,5% ВВП, а вартість заходів, які б дозволили радикально скоротити обсяги забруднення в індустріальних країнах, складає 1-2% ВВП [11].

Впровадження ринкового механізму скорочення викидів стало важливим та ефективним інструментом досягнення сталого екологічного розвитку. Як показує досвід ЄС, де функціонує найбільший внутрішній вуглецевий ринок, такий ринковий механізм є дієвим та ефективним інструментом регулювання, обмеження та скорочення викидів парникових газів, що, у свою чергу, приводить до підвищення енергоефективності національної економіки, а також приводить у дію механізм циклічної модернізації виробництва [12].

Перехід до сталого розвитку – це глобальний процес, у якому кожна країна має скоординувати з усім світовим співтовариством заходи, вжиті в напрямку реалізації цілей і принципів нової цивілізаційної моделі. Для досягнення цілей сталого розвитку всіма країнами світу необхідно: ввести податок на викиди вуглецю в атмосферу від спалювання вуглеводневого палива; мінімізувати користування особистим автомобілем шляхом введення диференційованих податків на забруднення атмосфери; інвестувати у розвиток громадського транспорту; заохочувати застосування нетрадиційних видів енергії (енергії вітру, біомаси, сонячного тепла та ін.); стимулювати переселення людей ближче до робочих місць, щоб зменшити потребу в транспорті; заборонити виробництво будь-яких матеріалів, які не можуть швидко розкладатися в природних процесах або бути повторно використані; обмежити виробництво предметів одноразового користування; розвивати виробничу сферу видалення відходів у потужну промисловість вторинної переробки, що дозволить відмовитися від використання територій для облаштування звалищ; обмежити використання і руйнування природних ресурсів для військових потреб.

Висновки. Таким чином, збереження екології є невід'ємною складовою процесу реалізації сталого розвитку. Екологічний вимір сталого розвитку полягає у свободі від глобальних загроз людства, серед яких центральними є: глобальне потепління, глобальні зміни клімату й природні катастрофи, глобальне зниження енергетичної безпеки, порушення балансу між біологічними можливостями Землі й потребами людства в біосфері у контексті зміни демографічної структури світу, обмеженість доступу до питної води та

ін. Глобальна фінансова криза додатково погіршила екологічну ситуацію у світі, оскільки в умовах браку грошових коштів у багатьох державах витрати на екологію, захист природи і профілактику техногенних катастроф неминуче скорочуються, а аварії і техногенні катастрофи, навпаки, частішають і стають масштабнішими. Сьогодні екологічні протиріччя, підсилені антиекологічними тенденціями господарювання і соціальною напруженістю у суспільстві, ставлять під загрозу цілісність існуючих екосистем і можливість подальшого сталого розвитку.

Список використаної літератури

1. Орешняк В. Л. Соціально-економічні та екологічні передумови переходу країн світу до моделі сталого розвитку / В. Л. Орешняк // Сталий розвиток економіки. – 2011. – № 7. – С. 64-69.
2. Єлагін Ю. В. Механізм забезпечення сталого розвитку: Проблеми та задачі / Ю. В. Єлагін // УкраДАЗТ. – 2012. – № 1. – С. 258-260.
3. Бобылев С. Н. Кризис: экономика и экология / С. Н. Бобылев, В. М. Захаров // М.: Типография ЛЕВКО, 2009. – 84 с.
4. Аналіз сталого розвитку – глобальний і регіональний контексти. Ч. 2. Україна в індикаторах сталого розвитку / За ред. М. З. Згуровського. – К.: НТУУ «КПІ», 2009. – 200 с.
5. Дідух Я. Екологічні аспекти глобальних змін клімату: причини, наслідки, дії / Я. Дідух // Вісник НАН України. – 2009. – № 2. – С. 34-44.
6. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях / Матеріали Третьої Всеукраїнської наук.-практ. конф. м. Бахчисарай. – Сімферополь : Фенікс, 2011. – 336 с.
7. Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства: теорія, методологія, практика / [Андерсон В. М., Андрєєва Н. М., Алімов О. М. та ін.]; за ред. д. е. н., проф. Є. В. Хлобистова. – Сімферополь : Ариал, 2011. – 589 с.
8. Зима А. Г. Взаимосвязь экономического развития стран, изменения климата и здоровья людей / А. Г. Зима // Проблемы экономики. – 2011. – № 1. – С. 3-7.
9. Брижань І. А. Екологічний фактор в оцінці промислового розвитку / І. А. Брижань // Економічний форум. – 2014. – № 1. – С. 16-23.
10. Хлобистов Є. В. Сталий розвиток та екологічна політика у глобальних викликах: від передбачення до прогнозування / Є. В. Хлобистов, Л. В. Жарова, М. В. Ільїна // Економіка природокористування і охорони довкілля. – 2008. – С. 33-42.
11. Зима А. Г. Выполнение условий Киотского протокола как предпосылка выхода из экономического кризиса / А. Г. Зима, О. Ю. Иванова, О. Г. Зима // Проблемы экономики. – 2010. – № 2. – С. 3-8
12. Протидія глобальній зміні клімату в контексті Кіотських домовленостей: український вимір / За ред. С. Л. Орленко. – К. : НІСД, 2010. – 48 с.

INFLUENCE OF GLOBAL FINANCIAL CRISIS ON ECOLOGICAL MEASURING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE COUNTRIES

Litvin M.

Candidate of economic sciences, Associate professor, Associate professor of department of international economy and world finances of the Dnepropetrovsk national university Oles Honchar.

Abstract. *The influence of global financial crisis on the ecological constituent of sustainable development of the world countries is analysed in the article.*

The influence of global financial crisis on sustainable development of the world countries on the indexes of sustainable development is analysed: component of safety of life of people and component of quality of life of people.

The comparative analysis of the world countries is conducted on the index of ecological constituent of sustainable development. Practical recommendations are developed in the direction of ecological constituent in relation to achievement of sustainable development in the different countries of the world.

The global financial crisis carried out considerable influence on sustainable development of every country of the world. Near-term influencing on the economic constituent of sustainable development, a crisis resulted in sharpening of problems in social and ecological spheres, decline of quality and safety of life of company, and confirmed the necessity of introduction of principles of conception of sustainable development at global level.

Key words: *sustainable development, global financial crisis, ecological constituent of sustainable development.*

Referances

1. Oreshnyak V. L. Sotsial'no-ekonomichni ta ekolohichni peredumovy perekhodu krayin svitu do modeli staloho rozvytku / V. L. Oreshnyak // Stalyy rozvytok ekonomiky. – 2011. – № 7. – S. 64-69.
2. Yelahin Yu. V. Mekhanizm zabezpechennya staloho rozvytku: Problemy ta zadachi / Yu. V. Yelahin // UkraDAZT. – 2012. – № 1. – S. 258-260.
3. Bobilev S. N. Kryzys: ekonomyka ta ekolohyya / S. N. Bobilev, V. M. Zakharov // M.: Typohrafiya LEVKO, 2009. – 84 s.
4. Analiz staloho rozvytku – hlobal'nyy i rehional'nyy konteksty. Ch. 2. Ukrayina v indyikatorakh staloho rozvytku / Za red. M. Z. Z•hurovs'koho. – K. : NTUU «KPI», 2009. – 200 s.
5. Didukh Ya. Ekolohichni aspekty hlobal'nykh zmin klimatu: prychnyny, naslidky, diyi / Ya. Didukh // Visnyk NAN Ukrayiny. – 2009. – № 2. – S. 34-44.
6. Stalyy rozvytok ta ekolohichna bezpeka suspil'stva v ekonomichnykh transformatsiyakh / Materily Tret'oyi Vseukrayins'koyi nauk.-prakt. konf. m. Bakhchysaray. – Simferopol': Fyeniks, 2011. – 336 s.
7. Stalyy rozvytok ta ekolohichna bezpeka suspil'stva: teoriya, metodolohiya, praktyka / [Anderson V. M., Andryeyeva N. M., Alymov O. M. ta in.]; za red. d. e. n., prof. Ye. V. Khlobystova. – Simferopol': Aryal, 2011. – 589 s.
8. Zyma A. H. Vzaymosvyaz' ekonomycheskoho razvytyya stran, yzmenenyya klymata y zdorov'ya lyudey / A. H. Zyma // Problemy ekonomiky. – 2011. – № 1. – S. 3-7.
9. Bryzhan' I. A. Ekolohichnyy faktor v otsyntsi promyslovoho rozvytku / I. A. Bryzhan' // Ekonomichnyy forum. – 2014. – № 1. – S. 16-23.
10. Khlobystov Ye. V. Stalyy rozvytok ta ekolohichna polityka u hlobal'nykh vyklykakh: vid peredbachennya do prohozuvannya / Ye. V. Khlobystov, L. V. Zharova, M. V. Il'yina // Ekonomika pryrodokorystuvannya i okhorony dovkillya. – 2008. – S. 33-42.
11. Zyma A. H. Vipolnenye uslovyy Kyot'skoho protokola kak predposilka vikhoda yz ekonomycheskoho kryzysa / A. H. Zyma, O. Yu. Yvanova, O. H. Zyma // Problemy ekonomiky. – 2010. – № 2. – S. 3-8
12. Protydiya hlobal'niy zmini klimatu v konteksti Kiot's'kykh domovlenostey: ukrayins'kyy vymir / Za red. S. L. Orlenko. – K. : NISD, 2010. – 48 s.

ВЛИЯНИЕ ГЛОБАЛЬНОГО ФИНАНСОВОГО КРИЗИСА НА ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ СОСТАВЛЯЮЩУЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ СТРАН МИРА

Литвин М. В.

Кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры международной экономики и мировых финансов, заместитель декана по научной работе факультета международной экономики Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара.

Аннотация. *В статье теоретически обосновано и проанализировано влияние глобального финансового кризиса на экологическую составляющую устойчивого развития стран мира.*

Исследовано влияние глобального финансового кризиса на устойчивое развитие стран мира по показателям устойчивого развития: компонентой безопасности жизни людей и компонентой качества жизни людей.

Проведен сравнительный анализ стран мира по индексу экологической составляющей устойчивого развития. Разработаны практические рекомендации в направлении экологической составляющей относительно достижения устойчивого развития в разных странах мира.

Глобальный финансовый кризис осуществил значительное влияние на устойчивое развитие каждой страны мира. Глобальный финансовый кризис повлиял на экономическую составляющую устойчивого развития, кризис привел к заострению проблем в социальной и экологической сферах, снижение качества и безопасности жизни общества, и подтвердил необходимость внедрения принципов концепции устойчивого развития на глобальном уровне.

Ключевые слова: *устойчивое развитие, глобальный финансовый кризис, экологическая составляющая устойчивого развития.*

УДК 330.101.54; 338. 242. 2

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ АЕРОПОРТІВ: СВІТОВИЙ ДОСВІД

Кузьменко Л. Г.

Кандидат економічних наук, доцент, заслужений економіст України, старший науковий співробітник Центру комплексних досліджень з питань антимонопольної політики Антимонопольного комітету України.

Анотація. У статті розкриваються проблемні та неврегульовані питання щодо регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у аеропортах. У цій статті описані принципи державного регулювання природних монополій. У статті доведена необхідність вдосконалення системи регулювання діяльності суб'єктів природних монополій в аеропортах.

В роботі зроблено висновок, що світова практика свідчить про те, що у різних країнах проблема регулювання та управління аеропортами вирішується по-різному і у будь-якої економічно розвиненої держави є своя стратегія відносно розвитку ринку наземного обслуговування, яка відбивається в законодавчому і нормативно-правовому регулюванні, але є і деякі загальні тенденції.

Акцентується, що в деяких країнах в частині наземного обслуговування в аеропортах, нормативно-правове регулювання припускає надання недискримінаційного доступу до послуг паливно-заправного комплексу аеропортів. У частині інших видів наземного обслуговування обмеження доступу не регулюється, розвиток конкуренції нормативно не стимулюється. Відбувається тільки вирішення питань конкуренції за фактом порушення антимонопольного законодавства. Окремі країни з розвинутою економікою пішли по іншому шляху. У таких країнах законодавство і нормативно-правова база стимулюють розвиток конкуренції в наземному обслуговуванні аеропортів.

Ключові слова: економічне регулювання, природні монополії, неврегульовані питання, тарифи, обмеження.

Постановка проблеми. Розвиток системи повітряного транспорту стає не лише необхідною умовою реалізації інноваційної моделі економічного зростання країн, але і чинником підвищення якості життя населення і конкурентоспроможності національної економіки. Аеропорти як частина транспортної системи є найважливішим компонентом місцевої, національної і регіональної інфраструктури.

Для надійного функціонування міжнародного повітряного транспорту потрібна все-світня мережа аеропортів, що забезпечує безпеку, регулярність повітряного руху, якість наземного обслуговування авіаперевезень. Мережа аеропортів являється найважливішою складовою системи світового повітряного транспорту. Аеропорти являються стратегічно і соціально значимими державними об'єктами.

Мета статті – вивчення світового досвіду регулювання діяльності суб'єктів природних монополій у аеропортах з метою його використання для забезпечення ефективної взаємодії аеропортів та авіакомпаній в Україні та створення конкурентного середовища при наданні послуг з наземного обслуговування в аеропортах на потенційно конкурентних ринках для задоволення потреб споживачів та досягнення найбільшого ефекту функціонування аеропорту та авіакомпаній та запобігання порушень законодавства про захист економічної конкуренції.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання аналізу процесу взаємодії аеропортів та авіакомпаній України розглядалися, зокрема, рядом вчених: Костроминою Е. В., Кулаєвим Ю. Ф., Ложачевською О. М., Полянською Н. Є., Полянською Н. О., Садловською І. П., Шаповал Н. С.

Однак, проблема ефективного регулювання діяльності аеропортів, яка є однією з найважливіших у системі цивільної авіації України, залишається недостатньо дослідженою.

Проблема регулювання та якісної взаємодії суб'єктів цивільної авіації в умовах нестабільних ринкових відносин є актуальною, оскільки набувають подальшого розвитку відносини хендлінгу, аеропорту та авіакомпанії, що є складовою частиною взаємодії суб'єктів цивільної авіації.

Тому дослідження міжнародного досвіду регулювання ринку послуг в аеропортах, особливостей та виявлення тенденцій їх розвитку має важливе значення для підвищення ефективності транспортної галузі в цілому.

В умовах трансформаційних змін недостатньо досліджена проблема формування стратегії розвитку сфери авіапослуг. Недостатнє вивчення та актуальність цих проблем і визначили вибір теми статті.

Основні результати дослідження. Підприємства аеропортів покликані забезпечити обслуговування повітряних суден на землі, підготовку повітряних суден до виконання польоту і забезпечення випуску їх в рейс. Від чіткої роботи підприємств аеропортів великою мірою залежать безпека польотів повітряних суден, своєчасне їх обслуговування, культура обслуговування авіапасажирів і вантажоперевізників і багато інших специфічних завдань, що вирішуються ними.

Ефективна діяльність підприємства має бути спрямована на задоволення попиту споживачів шляхом поліпшення якості обслуговування, підвищення надійності і скорочення часу обслуговування. Нині потрібна розробка заходів, спрямованих на формування конкурентних переваг аеропортів, залучення засобів приватних інвесторів в їх розвиток, що сприятиме ефективному розвитку авіатранспортної галузі в цілому.

Діяльність аеропорту як комерційної організації спрямована на отримання оптимального прибутку. Винятком є роботи, пов'язані із забезпеченням безпеки і запобіганням або зменшенням шуму в аеропортах. Величина аеропортових зборів в даному випадку обмежується державними регулюючими органами сумою витрат на утримання конкретних служб безпеки і на заходи по боротьбі з шумом в аеропортах.

Величина зборів у різних аеропортах світу суттєво відрізняється. Вона залежить від типу літака, від пори року, від факту використання аеропорту в піковий період. У найбільших аеропортах Європи величина зборів традиційно вища, ніж у США, що досягається за рахунок більш низького рівня експлуатаційних витрат. Однак у США досить низькі збори компенсуються додатковими податками за використання аеровокзального обладнання, митними та імміграційними зборами. У деяких аеропортах низькі посадочні збори компенсуються високими пасажирськими зборами, що характерно для Великобританії.

Аналіз проведеного дослідження рівня плати, що справляється за посадку в різних аеропортах країн Європи, показав наступне. Для найбільших європейських аеропортів збір за посадку звичайно розраховується виходячи з таких параметрів: маси повітряного судна, вимог паркування на пероні, пасажирського завантаження, генерованого рівня шуму, вимог безпеки, надбавок до зборів в «пікові» періоди. Аналіз матеріалів різних країн показує, що плата, яка стягується за посадку, коливається в широких межах (до 10 разів) і залежить в основному від злітної маси і розмірів літального апарату, а також від ступеня участі держави в забезпеченні функціонування окремих служб.

Хоча держава в галузі регулювання рівня тарифів і зборів застосовує заходи різного ступеня жорсткості, практично скрізь вона в особі уряду, парламенту, спеціально створених регулюючих органів тримає ці процеси під своїм контролем. Так, у Великобританії уряд схвалює або відмовляє у підвищенні тарифів, ці питання розглядає парламент.

У Новій Зеландії рішення про збільшення ставок в аеропортах також приймаються урядом.

У США авіакомпанії, які вважають, що ставки за посадки літаків завищені, можуть звернутися в урядовий суд. Вирішення спірних питань, пов'язаних з аеропортовими зборами, регламентуються указом Президента США.

Метою регулювання є, з одного боку, необхідність, захистити споживачів від зловживань монопольним становищем, а з іншого – добитися прийняттого відсотка на вкладений капітал.

Найбільш поширеною моделлю регулювання є модель «витрати плюс прибуток».

Так, у Великобританії керівництво цивільної авіації регулює розміри зборів і плат за послуги, що стягуються в аеропортах з авіакомпаній і авіапасажирів залежно від фінансових результатів діяльності аеропортів. У деяких випадках контролюється державою і можливість використання прибутку.

У США можливо анулювати рішення адміністрації аеропорту про стягнення плати з пасажирів за посадку повітряного судна в аеропорту, якщо отриманий від цього прибуток спрямовується на несанкціоновані програми. Передбачається, що отримані кошти повинні використовуватися на спорудження транспортних комунікацій.

У деяких європейських аеропортах були зроблені спроби диференціювати рівень аеропортових зборів для розвантаження пікових періодів і компенсації додаткових витрат, пов'язаних з менш економічною експлуатацією в решту часу.

В Австралії, наприклад, в якості заходів щодо зниження зліт – посадок літаків в аеропорту Сідней і переводу їх на інші аеропорти базування урядом були введені підвищені ставки аеропортових зборів в «пікові» періоди.

У США в тих випадках, коли густонаселеність району виключає можливість будівництва нового аеропорту і жоден з існуючих аеропортів не може бути розширений, вартість посадки в таких аеропортах підвищується на 150% з метою змусити авіакомпанії використовувати аеропорти в «непікові години» і купувати літаки більшої місткості [1].

Однак, використовувати такі диференційовані тарифи аеропорту треба досить обережно, щоб це не призвело до зміни базування авіакомпаній або навіть їх банкрутства, що буде мати серйозні фінансові наслідки для аеропортів.

Підходи щодо володіння аеропортами цивільної авіації в різних країнах світу.

У світовому досвіді управління аеропортами цивільної авіації, яке є складовою їх регулювання, слід виділяти організаційні і правові аспекти.

Організаційна складова управління аеропортами цивільної авіації в багатьох економічно розвинених країнах характеризується стійкою тенденцією побудови систем транспортних перевезень з врахуванням західноєвропейської концепції розвитку надкрупних транспортних вузлів.

Більшість держав з високо розвинутою економікою акцентують увагу на будівництві аеропортів – «ХАБ-центрів», що є надкрупними авіаційними транспортними вузлами. Будівництво таких аеропортів здійснюється в цілях обслуговування транзитного, що збільшується, і трансферного пасажиро- і вантажопотоку.

Очікується поява трансконтинентального авіаційного транспортного коридору, що опоясує Північну півкулю. Основу його наземної інфраструктури складе обмежена кіль-

кість найбільших світових «ХАБ-центрів». Інші аеропорти виконуватимуть по відношенню до них функцію постачальника транзитних і трансферних пасажирів і вантажів.

Правова складова управління аеропортами цивільної авіації в економічно розвинених країнах характеризується перш за все тим, що власниками більшості аеропортів (включаючи аеродроми) є комерційні організації.

Крім того, законодавство економічно розвинених країн не містить норм, що забороняють вносити майно аеропортів (включаючи аеродроми) цивільної авіації до статутного капіталу комерційних організацій.

У країнах Європейського Союзу практично всі аеропорти цивільної авіації знаходяться в статутному капіталі акціонерних товариств, заснованих органами влади федерального і (або) регіонального рівнів і (або) муніципальними утвореннями відповідних держав.

У США, Канаді і Австралії переважаюча кількість аеропортів цивільної авіації внесені до статутного капіталу корпорацій, заснованих публічно-правовими утвореннями (переважно штатами і (або) муніципальними утвореннями).

При цьому більшість таких корпорацій є аналогами акціонерних товариств. Інший порядок володіння аеропортами цивільної авіації наголошується у край рідко. Зокрема, аеропорти м. Вашингтон – «Dulles International Airport», «Washington National Airport» є власністю США, передані в управління за договором оренди комерційної державної організації «Metropolitan Washington Airports Authority», створеної за рішенням властей штату Вірджинія і округу Колумбія.

До особливостей правової складової регулювання діяльності аеропортів цивільної авіації в економічно розвинених країнах відноситься також різноманіття способів залучення організацій приватного сектора до управління аеропортами.

За останні 15 років посилилася тенденція приватизації пакетів акцій акціонерних товариств, що знаходяться в державній або муніципальній власності, до статутного капіталу яких внесені аеропорти цивільної авіації. Найбільш масштабно приватизація аеропортів відбувається в країнах Європейського Союзу.

Першою європейською державою, що здійснила в кінці 80-х – початку 90-х років масштабну і системну приватизацію аеропортів, була Великобританія. Надалі, приватизація аеропортів стала інструментом економічної політики Німеччини, Італії, Данії, Австрії (табл. 1) [2].

Таблиця 1.
Характеристика аеропортів за формою власності деяких країн Європи

Країна	Форма власності аеропорту		
	державна	муніципальна	
		місцеве самоврядування	
Австрія			
Відень	40%		60%
Бельгія			
Брюссель	64%		36%
інші аеропорти		100%	
Великобританія			
аеропорти Лондону			100%
Глазго			100%

Країна	Форма власності аеропорту		
	державна	муніципальна місьцеве самоврядування	приватна
Едінбург			100%
Манчестер		100%	
Бірінгем	49%		51%
Лутон			100%
Ліверпуль			100%
Ньюкасл		51%	49%
Белфаст			100%
Греція			
Афіни	55%		45%
інші аеропорти	100%		
Данія			
Копенгаген	34%		66%
Ірландія	100%		
Іспанія	100%		
Італія			
аеропорти Риму			100%
Бергамо		27%	73%
Піза		100%	
Неаполь		35%	65%
Болонья		100%	
Венеція		67%	33%
Нідерланди			
Амстердам	76%	24%	
Німеччина			
аеропорти	26%	74%	
Берліну	31%	69%	
Кьольн /Бонн		100%	
Дрезден		50%	50%
Дюсельдорф	18%	53%	29%
Франкфурт	26%	74%	
Мюнхен		100%	
Нуремберг			
Португалія	100%		
Фінляндія	100%		
Франція			
аеропорти Париж	100%		
Інші аеропорти		100%	
Швеція	100%		

Джерело: Акімова Т. А. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування в розвиток аеропортів / Т. А. Акімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://esteticamente.ru/e-journals/PSPE/2011_2/Akimova_211.htm.

Останніми роками приватизацію як спосіб залучення приватного капіталу в проекти розвитку і модернізації значимих для економіки держави аеропортів, а також підвищення ефективності управління ними почали використовувати уряди Австралії, Канади, Нової Зеландії, Індії, Японії.

Основною причиною інтенсифікації процесів приватизації аеропортів цивільної авіації є поступове і неухильне зниження можливостей держав здійснювати бюджетні інвестування в проекти розвитку і модернізації інфраструктури аеропорту. До певної міри інтенсифікація процесів приватизації аеропортів пов'язана з істотним підвищенням інвестиційної привабливості для приватного капіталу крупних аеропортів – «ХАБ-центрів».

Поряд з приватизацією в багатьох економічно розвинених країнах активно використовуються і інші способи залучення приватного сектора економіки в управління аеропортами цивільної авіації: аеропорти (частини майна аеропорту) передаються спеціалізованим приватним компаніям за договорами оренди, на умовах концесії або в управлінні за контрактами.

При цьому в світовій практиці не існує єдиного стандарту відносно переваги згаданих способів передачі аеропортів (частини майна аеропорту) спеціалізованим приватним компаніям.

Таким чином можна констатувати, що в більшості економічно розвинених країн розширюється міра участі фінансових, технічних, кадрових і інтелектуальних ресурсів приватного сектора економіки в безпосередньому управлінні і розвитку аеропортів цивільної авіації.

При цьому, в економічно розвинених країнах зберігаються за відповідними органами влади законодавчо врегульовані функції адміністративно-контрольного і наглядового характеру за діяльністю аеропортів (підтримка рівних конкурентних умов для всіх аеропортів, регулювання природних монополій аеропортів, забезпечення відповідності аеропортів вимогам всіх видів безпеки) [3].

Уповноважені органи з питань цивільної авіації в різних країн світу.

Більшість великих міжнародних аеропортів за кордоном управляються або національними відомствами цивільної авіації, або заснованими державою спеціалізованими автономними органами управління, що діють на основі господарської і комерційної самостійності. Управління аеропортами на національному рівні не може створити такої ж дієвої мотивації в ефективній експлуатації аеропортів, яка, наприклад, об'єктивно властива їх власникам в особі місцевих органів влади або приватних корпорацій. У США велика частина аеропортів належить місцевим органам влади, найчастіше муніципальним. До недавнього часу лише управління столичними аеропортами знаходилося у веденні Федерального авіаційного управління (ФАА), але тепер і ці функції передані спеціально створеній для цього компанії «Метрополітэн Эйрпортс Осорити» з правами звичайної корпорації. У Нью-Йорку аеропорти входять до складу Управління портами Нью-Йорка і Нью-Джерсі («Порт Осорити оф Нью-Йорк энд Нью-Джерсі»), організації, відповідальної також за морські порти, більшість морських вокзалів, приміську залізницю, чотири мости, два тунелі і різні об'єкти нерухомості.

Останніми роками все більше число країн вважають за доцільне передавати управління аеропортами автономним органам, що заснуються з цією метою. У Західній Європі, наприклад, до теперішнього часу більшість країн (за винятком Фінляндії, Швеції, Норвегії, Ісландії, Греції, Люксембурга) здійснюють управління міжнародними аеропортами через такі органи. Аналогічним прикладом переміщення управління аеропортом з рівня відомств цивільної авіації в спеціалізований автономний орган є створення Феде-

ральної корпорації аеропортів (ФКА) Австралії. Хоча ФКА належить уряду, вона є прикладом структури державного підприємництва) [4]. Важливим завданням повноважних органів цивільної авіації стало регулювання економіки аеропортів і аеронавігаційного обслуговування.

Як наслідок, мало місце поступове виникнення глобальної галузі – управління аеропортами.

ІКАО постійно готує інструктивні матеріали з управління і експлуатації аеропортів. Положення Конвенції про міжнародну організацію цивільної авіації (Чиказька конвенція) є обов'язковими для усіх Договірних держав. Однак на сьогодні ще недостатньо використовуються їх керівництва, інструктивний матеріал та рекомендації з боку регулюючих органів і постачальників послуг.

Особливо важка ситуація складається в державах, де аеропорт і аеронавігаційне обслуговування здійснюються або агентствами, які повністю належать державі, або самими регулюючими повноважними органами. У цих випадках має місце практика, коли деякі аеропорти і постачальники аеронавігаційного обслуговування стягують збори довільно, а не на основі принципів ІКАО в області зборів і стягуваних платежів, викладених в документі ІКАО Doc 9082.

Більш ефективно економічний нагляд за діяльністю аеропортів і постачальників аеронавігаційного обслуговування з боку регулюючих органів здійснюється в державах, де аеропорти і аеронавігаційне обслуговування піддалися комерціалізації і/або приватизації. Недостатньо ефективного використання керівництва і інструктивного матеріалу ІКАО з повітряного транспорту, у тому числі з економіки аеропортів і аеронавігаційного обслуговування, з боку як регулюючих повноважних органів, так і постачальників обслуговування, має тенденцію призводити до негативних наслідків для галузі. Ними можуть бути, наприклад, необгрунтоване підвищення зборів і платежів, які стягуються, що викликають зростання вартості здійснення польотів і тарифів, зниження якості обслуговування із-за відсутності угод про рівень обслуговування, недолік прозорості відносно зборів і стягуваних платежів, напруженість у відносинах між постачальниками обслуговування і його користувачами, і/або між регулюючими повноважними органами і постачальниками / користувачами обслуговування тощо.

Аналіз інформації про основні тенденції розвитку ринку наземного обслуговування в різних країнах світу свідчить про контрасти нормативно-правового регулювання, результати впровадження інновацій в нормативно-правовій сфері.

Розглянемо міжнародний досвід організації управління і державного регулювання діяльності аеропорту.

В *Албанії* розвиток і функціонування повітряного транспорту регламентується Законом № 10/040 від 12/22/2008 «Повітряний Кодекс Республіки Албанія» і ґрунтується на трьох базових рівнях: рівень стратегії представляє Міністерство громадських робіт і транспорту. Міністр транспорту є вищою ланкою системи регулювання повітряного транспорту. Рівень регулювання представляє Управління цивільної авіації; рівень авіа індустрії включає авіакомпанії, ремонтні компанії, управління повітряним рухом, аеропорти, і допоміжні структури.

Робота на міністерському рівні включає контроль розвитку цієї сфери, визначення стратегічних цілей і забезпечення розробки політичних, правових і економічних заходів в області цивільної авіації відповідно до програм і цілей уряду.

Міністерство регулює процес вдосконалення національного законодавства в області повітряного транспорту і його приведення у відповідність з міжнародними стандартами.

Контролює виконання Повітряного кодексу Республіки Албанія і Багатосторонньої угоди про створення єдиного європейського авіаційного простору (ЕСАА), а також інших відповідних законів. Повітряний Кодекс Республіки Албанія визначає основні принципи розвитку сучасної авіації і його перспективи.

Цей закон об'єднує основні положення сучасних міжнародних інструментів в області міжнародного повітряного транспорту.

Після створення Управління цивільної авіації, ця структура контролює здійснення рекомендацій міжнародних авіаційних організацій, а також виконання зобов'язань у рамках підписаних угод.

Республіка Албанія підписала у вересні 2006 р. Багатосторонню угоду про Загальну Європейську Авіаційну Зону (ЕСАА), яку було ратифіковано Парламентом Албанії. Включення Республіки Албанія в Загальну Європейську Авіаційну Зону є запорукою виконання Албанією європейських норм (положення і директиви Європейської Комісії) в області повітряного транспорту.

У *Болгарії* функції управління цивільної авіації покладені на Генеральний директорат управління цивільної авіації відповідно до положення про цивільну авіацію і міжнародних конвенцій і угод, в яких бере участь Республіка Болгарія. Національні правові рамки, що регулюють цивільну авіацію, ґрунтовані на загальних принципах міжнародного права. Вони створені на основі міжнародного повітряного права і діють в системі принципів і норм, створюючи правовий режим для використання повітряного простору.

Правова база регулює стосунки між державами, використовуючи повітряний простір та пов'язана з джерелами міжнародного повітряного права, регулює контакти між державами відносно польотів різних повітряних суден.

Правова база визначається наступними принципами міжнародної цивільної авіації, які також поширюються і на національні правові рамки: повний і винятковий суверенітет держави в його повітряному просторі; свобода польотів повітряних суден усіх держав в міжнародному повітряному просторі; забезпечення надійності і безпеки цивільної авіації.

У *Греції* – грецьке управління цивільної авіації (ГУГА) функціонує у рамках міністерства транспорту і зв'язку. Його місією є організація, розвиток і контроль транспортної інфраструктури країни, а також подання пропозицій до міністерства транспорту і зв'язку, що стосуються формулювання загальної політики індустрії повітряних перевезень. Разом з правовими рамками, ґрунтованими на ІКАО, Греція наслідує правила єдиного європейського повітряного простору (SES), а саме ЕС 594/2004 «Рамки для створення єдиного європейського повітряного простору»; ЕС 551/2004 «Організація і використання повітряного простору»; ЕС 552/2004 «Операційна сумісність європейської мережі управління повітряним рухом». Важливою директивою є документ 2006/23 (про ліцензування громадської авіадиспетчерської служби) [5].

У *Сербії* функції уповноваженого органу з питань цивільної авіації виконує Директорат цивільної авіації Республіки Сербія, який з 1 січня 2007 р. є наступником директорату цивільної авіації держави Сербії і Чорногорії, створеної 1 січня 2004 р. Завданням Директорату цивільної авіації є вироблення і проведення політики, застосування нормативів і надання послуг для розвитку і підтримки на найбільш високому рівні безпеки і якості діяльності цивільної авіації і пов'язаних структур.

На Директорат цивільної авіації також покладений обов'язок нагляду за тим, щоб підприємства цивільної авіації виконували відповідні закони, правила і нормативи. У зв'язку з цим, Директорат здійснює контроль і нагляд.

В *Туреччині* діяльність авіаційної галузі здійснюється відповідно до закону № 2920 «Про турецьку цивільну авіацію» і у рамках адміністративно-технічних правил і ін-

струкції з повітряних перевезень. Повітряні перевезення здійснюються відповідно до національного і міжнародного законодавства. Після вступу в силу закону № 5431 «Про організацію і завдання Генерального управління цивільної авіації» Генеральне управління цивільної авіації було реструктуроване так, щоб забезпечити безпеку повітряних перевезень на оптимальному рівні в повній відповідності з міжнародними правилами і стандартами.

Згідно із законом № 5431, Генеральне управління цивільної авіації стало самостійною одиницею зі своїм бюджетом, приєднаним до Міністерства транспорту і зв'язку.

В Румунії державне регулювання цивільної авіації здійснюється Румунським управлінням цивільної авіації (РУГА). Воно займається досягненням стратегічних завдань зміцнення надійності і безпеки і підвищення ефективності авіаційних операцій.

Як спеціалізований регулюючий і контролюючий орган в цивільній авіації, РУГА виконує нагляд за виконанням приписів по безпеці польотів. Воно забезпечує і підтримує стандарти безпеки в румунській громадянській авіації, гармонізовані з міжнародними стандартами.

Воно здійснює усю необхідну цивільну авіаційну діяльність відповідно до національних і європейських правил;

Метою створення цього механізму є забезпечення сторін можливістю для співпраці і координування між собою і Європейським Союзом, ІКАО, Євроконтролем, користувачами повітряного простору, а також іншими європейськими і міжнародними інститутами включаючи фінансові і промислові. [5].

Неавіаційна діяльність аеропортів. Динаміка пов'язана з розвитком міжнародних аеропортів, створює зацікавленість приділяти більшу увагу тому, яким чином проводять свій час пасажирів в очікуванні рейсів, і як можна за рахунок цього збільшити дохід від об'єктів комерційної нерухомості.

З одного боку, розширення комерційної інфраструктури аеропорту сприяє максимізації прибутку аеропорту, з іншого боку, розвинена комерційна інфраструктура підвищує якість аеропорту і рівень задоволеності пасажирів. При цьому розміщення комерційної інфраструктури не повинне заважати ефективній логістиці і навігації пасажирів, вимогам по безпеці і тому подібне, що істотно обмежує можливості її розширення, особливо в старих аеропортах.

Неавіаційна діяльність (non-aeronautical activity) аеропортів – це діяльність з розвитку наземних послуг, що надаються пасажиром на території аеропортів: магазини, у тому числі Duty Free, точки харчування, паркінг, упаковка багажу, кейтеринг, послуги бізнес-залів та ін. Склад неавіаційних видів діяльності в різних аеропортах може відрізнятися залежно від структури управління ними.

Наземне обслуговування в аеропортах – один з небагатьох різновидів діяльності в повітряному транспорті, в якій спільно беруть участь служби аеропорту, підрозділи авіакомпаній, незалежні підрядчики. Доля неавіаційних доходів у провідних аеропортах світу перевищує 40% загального прибутку [6].

Від того, як організовано наземне обслуговування, залежить не лише безпека польотів, регулярність відправлень повітряних суден, але і пропускна спроможність аеропортів.

Будь-яка авіакомпанія, що серйозно піклується про свою репутацію, знає про те, наскільки відповідальна наземна фаза роботи з пасажиром [6].

Неавіаційні види діяльності є важливою статтею доходів для більшості аеропортів світу. За оцінками зарубіжних фахівців, вони складають в середньому 15-20% доходів, що отримуються від основної експлуатаційної діяльності аеропортів, а в окремих випадках

досягають 30-40%. При цьому прибуток від диверсифікаційної діяльності може скласти до 60-70% загального прибутку аеропорту [8].

За даними Міжнародної ради аеропортів (АСІ) в 2011 р. неавіаційні доходи європейських аеропортів досягли \$11,2 млрд., що складає 49% загальної виручки (59% – при виключенні доходів від наземного обслуговування і інших). У структурі неавіаційної виручки переважає концесія від магазинів – 43%. Далі: оренда – 27%, паркування – 19%. Харчування, реклама і оренда машин не перевищують кожна 5%. Як правило, неавіаційна діяльність аеропортів найбільш прибуткова. Наприклад, рентабельність по EBITDA від наземного обслуговування в групі Fgport в 2010-2012 році не досягала 10%, в той час, як цей показник для сегменту «торгівля і нерухомість» перевищив 70%.

З розвитком лоукостерів, неавіаційна частина бізнесу стає усе більш важливою для аеропортів. Вони дають швидкий приріст пасажиропотоку, проте, надалі цей потік стабілізується, і отримання неавіаційних доходів стає важливою складовою зростання доходів аеропорту. Крім того, лоукостери, залучаючи велику кількість пасажирів, вимагають пільгових умов на авіаційне обслуговування, що також тягне збільшення долі неавіаційних доходів в структурі виручки аеропортів.

Авіакомпанія і аеропорт повинні працювати разом на благо споживача і економіки. Так, за інформацією російських фахівців, підвищення на 10% індексу розвиненості мережі повітряних сполучень дозволить отримувати щорічне збільшення ВВП на 28,7 млрд. рублів [12].

Авіакомпанії і аеропорти повинні співпрацювати, пониження зборів і тарифів на обслуговування аеропорту підвищує привабливість аеропорту для авіакомпаній, сприяє зростанню пасажиропотоку і зростанню неавіаційних доходів. Доходи від комерції сприятимуть подальшому зниженню зборів з учасників руху. Саме такий цикл розвитку вітає Міжнародна асоціація повітряного транспорту (IATA).

Часто буває так, що недорозвиненість структури аеропортів не дозволяє авіакомпаніям виконувати рейси в ці аеропорти на сучасних повітряних судах і розширювати мережу авіаперевезень.

Зарубіжні аеропорти отримують до 80% свого прибутку з неавіаційних джерел доходів (магазини безмитної торгівлі, ресторани, паркування, транспортні послуги і так далі). Об'єм споживання цих послуг знаходиться в прямій залежності від економічної ефективності авіаперевізника, і як наслідок, його здібності притягнути максимально більше число клієнтів.

Багато експертів прийшли до висновку, що важливо зробити акцент на розвитку партнерських стосунків між аеропортом і перевізником, і перший крок до такого партнерства – розуміння, що рішення фінансових проблем аеропорту за рахунок перевізника не дає позитивних наслідків. Вони мають працювати як «Рівноправні партнери» [12].

Тобто, по суті диверсифікація є основним засобом, за допомогою якого аеропорти можуть майже повністю покривати свої експлуатаційні витрати. При цьому диверсифікація діяльності аеропорту ні в якому разі не повинна чинити негативної дії на забезпечення авіаційної безпеки в аеропорту.

Неавіаційна діяльність, що здійснюється у будівлях аеропорту і на його території, розрізняється великою різноманітністю, її форми і види визначаються потребами і інтересами споживачів, а також існуючою інфраструктурою, технічними і економічними можливостями цього аеропорту. У аеропортах працює велике число магазинів і підприємств обслуговування, надаються в оренду авіакомпаніям і урядовим установам службові приміщення, приміщення на продаж продуктів харчування і напоїв в аеропорту (ресто-

рани, бари, кафетерії і тому подібне). Істотні доходи отримує аеропорт від діяльності магазинів безмитної торгівлі, банків і пунктів обміну валют.

Доходи від неавіаційних видів діяльності включають, в основному, платежі різних структур за право ведення комерційної діяльності в аеропорту, платежі за передачу в концесію або здачу в оренду ділянок землі і приміщень, а також надходження від комерційної діяльності, здійснюваної аеропортом, як на його території, так і за його межами. Розширення диверсифікації діяльності аеропорту супроводжується посиленням тенденції, з одного боку, до спеціалізації, а з іншої - до все більшої різноманітності. У більшості великих аеропортів світу є магазини безмитної торгівлі, де продаються товари дуже широкої номенклатури.

Як правило, зважаючи на відсутність у персоналу аеропорту необхідних професійних навичок і досвіду, а також через нестачу фінансів, адміністрації багатьох аеропортів вважають за краще передавати неавіаційну комерційну діяльність у ведення агентських компаній, що спеціалізуються в цій області. При цьому, аеропорт зберігає за собою право на загальне керівництво цією діяльністю шляхом укладення відповідних договорів і угод.

У ряді випадків для аеропорту вигіднішим виявляється займатися окремими видами диверсифікаційної діяльності самостійно, особливо тоді, коли для цього не потрібно спеціальні знання, значні капіталовкладення або створення товарних запасів. До таких видів діяльності відноситься, наприклад, розміщення автомобілів на стоянках, надання технічних засобів і приміщень для проведення нарад і конференцій, готельний бізнес.

Визначення розміру орендних ставок і концесійних зборів здійснюється з урахуванням потенційного попиту на послуги, що робляться у рамках диверсифікації їх виду, місцерозташування об'єктів на території аеропорту або усередині його споруд, міри технічної оснащеності і комфорту приміщень, що виділяються, умов їх експлуатації, тривалості оренди, розмірів потрібних інвестицій і так далі.

Розмір платежів встановлюється на договірній основі з використанням конкурсних механізмів. При відборі претендентів враховується не лише пропонувана ціна, але імідж фірми і її уміння зробити відповідну послугу з орієнтацією на міжнародні стандарти якості. Терміни контрактів на оренду або концесію зазвичай складають від одного до п'яти років, якщо при цьому не потрібно великі капітальні витрати з боку претендентів.

При оренді споруд аеропортів, де орендар бере на себе будівельні роботи або потрібні великі інвестиції, термін може бути значно збільшений. Найбільш поширений термін, що гарантує повернення вкладених коштів, складає 10-20 років.

У зарубіжних аеропортах неавіаційна діяльність в основному здійснюється шляхом передачі в концесію приміщень і споруджень аеропорту під різний вид діяльності.

Зростання доходів аеропорту безпосередньо залежить від об'ємів діяльності авіаперевізників.

Експеримент європейських аеропортів показує, що залучення більшого числа хендлінгових компаній є одним з ключових чинників успішного розвитку повітряних перевезень, особливо у регіонах.

У Європі число провайдерів наземного обслуговування в аеропорту залежить від його пасажиропотоку. Невеликі аеропорти можуть володіти однією хендлінговою компанією. Проте якщо пасажиропотік збільшується до 2 млн. чоловік в рік і більше, то аеропорт зобов'язаний залучити ще хоч би одного додаткового провайдера.

У Міжнародному аеропорту Вільнюса пішли ще далі. Хоча в кризові часи їх пасажиропотік ледве досягав двох мільйонів чоловік, вони повністю зняли обмеження по числу хендлінгових і паливнозаправних компаній і запросили усіх тих, хто бажає працювати в

аеропорту. В результаті зараз в аеропорту Вільнюса є присутніми 6 різних провайдерів наземного обслуговування і 3 паливнозаправні компанії [13].

Такий експеримент допоміг Міжнародному Вільнюському аеропорту залучити такі авіакомпанії, як Аерофлот, Трансаэро, ЮТэйр, Ryanair, Wizz Air, SAS, Lufthansa, Norwegian Air Shuttle, Brussels Airlines, Turkish Airlines, Ак Барс Аеро, Rusline і інших перевізників. В результаті, в інтервалі з 2009 по 2013 рр. пасажиропотік збільшився на 40% [13].

Залучення більшого числа постачальників послуг найактуальніше для середніх і регіональних аеропортів. У великих аеропортах зосереджені основні пасажиропотоки, і в даному випадку аеропорти (і провайдери наземного обслуговування) мають перевагу при веденні переговорів з перевізниками. Проте невеликі аеропорти, практично позбавлені можливостей притягувати нові авіакомпанії і навіть утримувати існуючих операторів.

Аеропорт безпосередньо зацікавлений в зниженні цін (при збереженні якості) на хендлінгові послуги. Зараз, наприклад, у багатьох російських аеропортах вартість наземного обслуговування знаходиться на рівні \$5-7 за пасажиром. Проте практика показує, що за рахунок залучення одного-двох додаткових провайдерів послуг можна різко понизити ціни до \$2-3 за пасажиром. З метою залучення нових авіакомпаній, окремі аеропорти навіть тимчасово беруть на себе витрати перевізників на наземний сервіс. Якщо при цьому також лібералізувати паливнозаправні послуги, то авіакомпанії зможуть помітно понизити свої витрати при запуску нових напрямів.

На сьогодні в українських аеропортах застосовуються надто високі ставки аеропортових зборів, які становлять, наприклад, 20-30% собівартості рейсу малобюджетних перевізників. Так, якщо компанія «Візз Ейр Україна» сплачує аеропорту «Жуляни» за кожного перевезеного пасажиром по 12-13,5 дол. США, то, наприклад, в аеропорту «Катовіце» (Польща), – трохи більше 1 дол. США [14].

Аналіз міжнародного досвіду регулювання ринку послуг з наземного обслуговування в аеропортах у різних країнах світу є орієнтиром для створення дієвого механізму його регулювання в Україні, а також дозволить уникнути багатьох помилок і прорахунків при моделюванні і прогнозуванні розвитку процесів по вдосконаленню регулювання авіаційних процесів в Україні та може бути корисним для функціонування аеропортів в Україні.

Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень.

1. В економічно розвинених країнах зберігаються за відповідними органами влади законодавчо врегульовані функції адміністративно-контрольного і наглядового характеру за діяльністю аеропортів (підтримка рівних конкурентних умов для усіх аеропортів, регулювання діяльності суб'єктів природних монополій аеропортів, забезпечення відповідності аеропортів вимогам усіх видів безпеки).

2. Основні напрями державного контролю і регулювання повітряного транспорту зводяться до розробки довгострокових і короткострокових програм розвитку повітряного транспорту, фінансування технічного розвитку і наукових досліджень, затвердження і контролю за рівнем тарифів на повітряні перевезення та ін. Для здійснення цих функцій в усіх промислово-розвинених країнах створена і діє система державних органів і установ.

3. Переважна більшість аеропортів займає монопольне (домінуюче) становище на різних ринках.

Прояви зловживання монопольним (домінуючим) становищем і неефективність відповідних механізмів державного регулювання ведуть до зростання витрат на наземне обслуговування в аеропортах і низької якості обслуговування, що завдає збитків споживачам авіапослуг, підриває прибуткову базу діяльності основної виробничої ланки галузі – авіаперевізників.

Це може призводити, наприклад, до необґрунтованого підвищення зборів і платежів, що викликає зростання вартості здійснення польотів і тарифів, зниження якості обслуговування із-за відсутності угод про рівень обслуговування, недолік прозорості відносно зборів і стягуваних платежів, напруженість у відносинах між постачальниками обслуговування і його користувачами. На окремих маршрутах можуть виявлятися зловживання, у тому числі з боку аеропортів, виражені в створенні перешкод при виділенні слотів (часу в розкладі).

Тому діяльність аеропортів, безпосередньо пов'язана з повітряним рухом, підлягає вдосконаленню детальної регламентації держави (тарифи, інвестиції, прибутковість).

4. Більшість великих міжнародних аеропортів за кордоном управляються або національними відомствами цивільної авіації, або заснованими державою спеціалізованими автономними органами управління, що діють на основі господарської і комерційної самостійності. Управління аеропортами на національному рівні не може створити такої ж дієвої мотивації в ефективній експлуатації аеропортів, яка, наприклад, об'єктивно властива їх власникам в особі місцевих органів влади або приватних корпорацій.

Останніми роками все більша кількість країн знаходять доцільним передавати управління аеропортами автономним органам, що заснуються з цією метою. У Західній Європі, наприклад, до теперішнього часу більшість країн здійснюють управління міжнародними аеропортами через такі органи. Важливим завданням повноважних органів цивільної авіації стало регулювання економіки аеропортів і аеронавігаційного обслуговування.

Як наслідок, мало місце поступове виникнення глобальної галузі – управління аеропортами.

5. Світова практика свідчить про те, що у різних країнах проблема регулювання та управління аеропортами вирішується по-різному і у будь-якої економічно розвиненої держави є своя стратегія відносно розвитку ринку наземного обслуговування, яка відбивається в законодавчому і нормативно-правовому регулюванні, але є і деякі загальні тенденції.

В деяких країнах в частині наземного обслуговування в аеропортах, нормативно-правове регулювання припускає надання недискримінаційного доступу до послуг паливно-заправного комплексу аеропортів. У частині інших видів наземного обслуговування обмеження доступу не регулюється, розвиток конкуренції нормативно не стимулюється. Відбувається тільки вирішення питань конкуренції за фактом порушення антимонопольного законодавства.

Окремі країни з розвинутою економікою пішли по іншому шляху. У таких країнах законодавство і нормативно-правова база стимулюють розвиток конкуренції в наземному обслуговуванні аеропортів.

6. Наземне обслуговування в аеропортах – це суть основної діяльності бізнесу аеропорту, те, з чим передусім стикаються основні клієнти аеропортів – авіакомпанії і пасажери. Від того, як організовано наземне обслуговування залежить не лише сприйняття і задоволеність обслуговуванням, але і бізнес-показники, економічні і фінансові результати.

У окремих країнах наземне обслуговування робиться самим аеропортом. В економічно розвинених країнах в абсолютній більшості усі послуги з наземного обслуговування надаються незалежними спеціалізованими операторами. При цьому, успіх лібералізації повітряного транспорту підкріплюється заходами із забезпечення недискримінаційного доступу до аеропортового обслуговування. Наприклад, робота декількох паливнозаправних компаній в одному аеропорту є світовою практикою.

7. Отримуваний аеропортом прибуток складається з доходів від авіаційної діяльності, а також з концесійних зборів, платежів за оренду і інших неавіаційних доходів. Часто аеропорти (в основному великі) більше половини доходів отримують від комерційних операцій, не пов'язаних з повітряним рухом. Аргументами проти підвищення зборів аеропортів нерідко служать посилення на досить високі доходи від неавіаційної діяльності. Доходи аеропортів безпосередньо від авіаційної діяльності складаються в основному зі зборів аеропортів (по класифікації Міжнародної організації цивільної авіації) за посадку, обслуговування пасажирів, обробку вантажів, користування місцями стоянки і ангарами тощо.

8. З точки зору Міжнародної організації цивільної авіації основним принципом для стягування зборів аеропортів є оплата користувачем своєї долі витрат господарства аеропорту.

9. Роль держави в області регулювання рівня тарифів і зборів неоднакова в різних країнах (як правило, це більш/менш жорсткі заходи), але практично скрізь воно в особі уряду, парламенту, спеціально створених регулюючих органів тримає ці процеси під своїм контролем. Метою регулювання є, з одного боку, недопущення зловживань монопольним становищем, а з іншої – бажання добитися прийнятного відсотка на вкладений капітал. Для регулювання тарифів найбільш поширена модель «витрати плюс прибуток».

10. Державне регулювання тарифів на послуги суб'єктів природних монополій в авіації – це реалізація цінової політики держави в них встановленими методами.

Світовий досвід свідчить, що основна мета регулювання (цінової політики) суб'єктів природних монополій в авіаційній галузі – встановлення обґрунтованих тарифів, що забезпечують баланс інтересів споживачів і виробників транспортної продукції при збереженні необхідної якості і ефективності її виробництва. Обґрунтованими слід вважати максимально низькі тарифи, які забезпечують норму прибутку на вкладений капітал, що відповідає аналогічним об'єктам, що функціонують в конкурентних умовах.

При цьому в різних країнах світу намагаються дотримуватися наступних принципів регулювання:

- справедливість по відношенню до споживача шляхом утримання цін на максимально низькому рівні;
- справедливість по відношенню до інвесторів (виробників) шляхом забезпечення «розумної норми прибутку» - не нижче, ніж у працюючих в конкурентних умовах;
- ефективність використання ресурсів, збереження якості продукції, створення стимулів до протизатратності її виробництва.

11. Положення Конвенції про міжнародну організацію цивільної авіації (Чиказька конвенція) є обов'язковими для усіх Договірних держав і, хоча вони не забороняють Договірним державам делегування приватним суб'єктам деяких функцій, за які вони відповідають, відповідальність за забезпечення того, щоб усі положення Конвенції і Додатків повністю дотримувалися, залишається за державами.

Стаття 28 Конвенції покладає на кожен Договірну державу відповідальність за надання на його території обслуговування аеропорту і аеронавігаційного обслуговування у відповідності із стандартами і практикою рекомендованими або встановлюваними відповідно до Конвенції.

Таким чином, право володіння і управління аеропортами і аеронавігаційними службами може бути передано приватному сектору, але загальна відповідальність за надання обслуговування у відповідності до Конвенції і Стандартами і Рекомендованою практикою (SARPS) залишається за державою.

12. Порівняльний аналіз зарубіжного і вітчизняного досвіду показав істотні відмінності в принципах організації діяльності аеропорту. На заході досить чітко розділені три суб'єкти: оператор аеропорту (як правило, аеропорт належить державним структурам), компанії, що надають послуги з наземного обслуговування і авіакомпанії. При цьому, компанії, що надають послуги з наземного обслуговування можуть бути як незалежними, так і належати операторові аеропорту, або авіакомпанії. У разі приналежності агента з наземного обслуговування операторові аеропорту, встановлені суворі правила розділення бізнесу з управління аеропортом і діяльністю з наземного обслуговування.

13. Вивчення зарубіжного досвіду державного регулювання діяльності аеропортів показало, що держава має активно брати участь в управлінні аеропортами через володіння акціями, регулювання тарифної політики, інвестицій в модернізацію і реконструкцію.

Список використаної літератури

1. Борисова Л. Практика государственного регулирования аэропортовой деятельности за рубежом. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.transport.ru/2_period/Vti/06_97/8.htm.
2. Акімова Т. А. Аналіз зарубіжного досвіду інвестування в розвиток аеропортів. / Т. А. Акімова [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://esteticamente.ru/e-journals/PSPE/2011_2/Akimova_211.htm.
3. Об утверждении концепции управления Федеральным имуществом аэропортов (аэродромов) гражданской авиации и плана первоочередных мероприятий по реализации концепции управления федеральным имуществом аэропортов (аэродромов) гражданской авиации. – Приказ Министерства транспорта РФ от 10 января 2007 г. № 5. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.businessrealty.ru/pravo/DocumShow_DocumID_121541.html.
4. Карелина М. С. Організаційно-економічні механізми державного регулювання діяльності аеропорту в Російській Федерації. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskie-mekhanizmy-gosudarstvennogo-regulirovaniya-aeroportovoi-deyat>.
5. Доклад: «Правовые рамки государственного регулирования гражданской авиации». Докладчик: г-н Кемалеттин Гёкташ, член Комитета, Турция [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.pabsec.org.
6. Генерирование неавиационных доходов аэропортов – в программе конференции «Инфраструктура воздушного транспорта» пн, 14. 10. 2013 – 20:08 АТО Events [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ato.ru/content/generirovanie-neaviacionnyh-dohodov-aeroportov-v-programme-konferencii-infrastruktura>.
7. Наземное обслуживание. //Авиатранспортное обозрение. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ato.ru/index.php?var_fold=http://www.ato.ru/all_m/14/index.php&var_frame=http://www.ato.ru/all_m/14/02_04.htm.
8. Грязнова В. А. Концепция распределения коммерческой инфраструктуры в аэропортах мира. Экономические науки / 10. Экономика предприятия Санкт-Петербургский государственный университет гражданской авиации, Россия. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://conference.be5.biz/r2013/5010.htm>.
9. World Airports Awards 2012.
10. Афанасьев В. Г. Коммерческая эксплуатация международных воздушных линий. – М.: Транспорт, 2002.

11. Мак-Дональд, М. Сфера услуг: полное пошаговое руководство по маркетинговому планированию. / М. Мак-Дональд, Э. Пэйн; пер с англ. под рук. С. М. Киреевой. – М.: ЭКСМО, 2008.
12. Как аэропортам получать доход с пассажиров, а не с авиакомпаний? 09/11/2013. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://research.rbc.ru/notes/09/11/2013/15145.shtml>.
13. Демонопользация рынка наземного обслуживания – очевидная выгода для аэропортов и авиакомпаний. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://russianpilot.com/32132-demonopolizaciya-rynka-nazemnogo-obsluzhivaniya-ochevidnaya-vygoda-dlya-aeroportov-i-aviakompaniy.html>.
14. Руководство по регулированию международного воздушного транспорта. – Doc 9626 ИКАО, 1-е вид. – 1996. – С. 54-55.
15. Международный авиационный портал. AVIATION Today [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.aviationtoday.ru.
16. Total air traffic of passengers, by scope, type of flight and period [Электронный ресурс]. – / National Statistics Institute. Режим доступа: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do>.
17. Passengers transported by Spanish companies, by indicator, type of flight, destination and period. [Электронный ресурс]. – / National Statistics Institute. Режим доступа: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do>.
18. Total air traffic of goods, by scope, type of flight and period. [Электронный ресурс] – National Statistics Institute. Режим доступа: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do>.

REGULATION OF AIRPORTS ACTIVITY: WORLD EXPERIENCE

Kuzmenko L. G.

Candidate of economic sciences, associate professor, deserved economist of Ukraine, senior research worker of Center of complex researches, is on questions regarding the antimonopoly policy of the Antimonopoly committee of Ukraine.

Abstract. *In the article we can see the problematic and undetermined issues on regulating the activities of natural monopoly entities in airports. This article describes the principles of state regulation of natural monopolies. The article proved the necessity of the regulation system improvement concerning the activity of natural monopolies subjects in airports.*

The work conclusion is the following: the world practice testifies that in different countries the problem of airports' adjustment and management is variously settled, and any economically developed country has its own strategy regarding the development of ground handling, which is reflected in legislative and normatively legal adjusting, but there are also some general tendencies.

It is accented, that in some countries in the part of airports' ground handling, normatively legal adjusting is assumed by the grant of undiscriminatory access to fuel-filling services of airports' complex. In part of other ground handling types the access restriction is not regulated, the development of competition is normatively not stimulated. There is only resolving the issues with competition in fact of antimonopoly law violation. Separate countries with the developed economy went on other way. In such countries legislation and normatively legal base stimulate the development of competition concerned the airports' ground handling.

Key words: *Economic Regulation, Natural Monopolie, Undetermined Questions, Tariffs, Limitation.*

Referances

1. Borisova of L. Praktika gosudarstvennogo regulirovaniya aeroportovoy deyatelnosti after rubezhom. [Electronic resource]. – It is access Mode: http://www.transport.ru/2_period/Bti/06_97/8.htm.
2. Akimova T. A. Analiz foreign experience of investing in development of air-ports. / T. A. Akimova [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities.: http://esteticamente.ru/e-journals/PSPE/2011_2/Akimova_211.htm.
3. At utverzhenii koncepcii upravleniya of Federal'nym of imuschestvom aeroportov (aerodromov) grazhdanskoy aviatsii I plana pervoocherednykh meropriyatiy for realizacii koncepcii upravleniya federal'nym imuschestvom aeroportov (aerodromov) grazhdanskoy aviatsii is Order of Ministerstva of transporta RF here 10 yanvarya 2007 grammes. № 5. [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: http://www.businessrealty.ru/pravo/DocumShow_DocumID_121541.html.
4. Karelina M. S. Organizatsiynno-ekonomichni mechanisms of government control of activity of air-port in Russian Federation. [Electronic resource]. – it is access Mode to authorities: <http://www.dissercat.com/content/organizatsionno-ekonomicheskije-mekhanizmy-gosudarstvennogo-regulirovaniya-aeroportovoi-deyat>.
5. Appendix: «Pravovye of scope of gosudarstvennogo regulirovaniya grazhdanskoy aviatsii» of Dokladchik: gramme-n of Kemalettin Gektash, member Komiteta, Turciya [Electronic resource]. – it is access Mode to authorities: www.pabsec.org.
6. Generirovanie of neaviacionnykh dokhodov aeroportov – in programme konferencii of «Infrastruktura of vozdušnogo transporta» of pn, 14. 10. 2013 – 20:08 / ATO Events [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: <http://www.ato.ru/content/generirovanie-neaviacionnyh-dohodov-aeroportov-v-programme-konferencii-infrastruktura>.
7. Nazemnoe of obsluzhivanie //Aviatransportnoe obozrenie. [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: http://www.ato.ru/index.php?var_fold=http://www.ato.ru/all_m/14/index.php&var_frame=http://www.ato.ru/all_m/14/02_04.htm.
8. Gryaznova V. A. Koncepciya raspredeleniya kommercheskoy infrastruktury in aeroportakh mira Ekonomicheskije nauki / 10. Ekonomika predpriyatiya of Sankt-Peterburgskiy of gosudarstvennyy universitet grazhdanskoy aviatsii, Rossiya. [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: <http://conference.be5.biz/r2013/5010.htm>.
9. World Airports Awards 2012.
10. Afanas'ev V. G. Kommerčeskaâ èkspluataciâ meždunarodnyh vozdušnyh linij. – M. : Transport, 2002.
11. Poppy-Donald, M. Sfera uslug: polnoe poshagovoe rukovodstvo on marketing planirovaniyu. / M. is Poppy-Donald Ý. Peyn; Persian of angl. pod hands. S. M. of Kireevoy. — M. : EKSMO, 2008.
12. Kak of aeroportam poluchat' profit of s passazhirov, but not s aviakompaniy? 09. 11. 2013. [Electronic resource]. – it is access Mode to authorities: <http://research.rbc.ru/notes/09/11/2013/15145.shtml>.
13. Demonopolizaciya of rynka surface obsluzhivaniya – ochevidnaya vygoda for aeroportov I aviakompaniy. [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: <http://russianpilot.com/32132-demonopolizaciya-rynka-nazemnogo-obsluzhivaniya-ochevidnaya-vygoda-dlya-aeroportov-I-aviakompaniy.html>.
14. Rukovodstvo for regulirovaniyu mezhdunarodnogo vozdušnogo transporta. – Doc 9626 ICAO, 1th kind. – 1996. – S. 54-55.
15. Mezhdunarodnyy aviacionnyy portal of AVIATION Today [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: www.aviationtoday.ru.
16. Total air traffic of passengers, by scope, type of flight and period [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do>.
17. Passengers transported by Spanish companies, by indicator, type of flight, destination and period [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: Режим доступа: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do>.
18. Total air traffic of goods, by scope, type of flight and period. [Electronic resource]. – It is access Mode to authorities: <http://www.ine.es/jaxi/tabla.do>.

РЕГУЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЭРОПОРТОВ: МИРОВОЙ ОПЫТ

Кузьменко Л. Г.

Кандидат экономических наук, доцент, заслуженный экономист Украины, старший научный сотрудник Центра комплексных исследований по вопросам антимонопольной политики Антимонопольного комитета Украины.

Аннотация. В статье раскрываются проблемные и неурегулированные вопросы относительно регулирования деятельности субъектов естественных монополий в аэропортах. В статье доказана необходимость совершенствования системы регулирования

деятельности субъектов естественных монополий в аэропортах.

В работе сделан вывод, что мировая практика свидетельствует о том, что в разных странах проблема регулирования и управления аэропортами разрешается по-разному и у любого экономически развитого государства есть своя стратегия относительно развития рынка наземного обслуживания, которая отражается в законодательном и нормативно-правовом регулировании, но есть и некоторые общие тенденции. Акцентируется, что в некоторых странах в части наземного обслуживания в аэропортах, нормативно-правовое регулирование допускает предоставление недискриминационного доступа к услугам топливно-заправочного комплекса аэропортов. В части других видов наземного обслуживания ограничение доступа не регулируется, развитие конкуренции нормативно не стимулируется. Происходит только решение вопросов конкуренции по факту нарушения антимонопольного законодательства. Отдельные страны с развитой экономикой пошли по другому пути. В таких странах законодательство и нормативно-правовая база стимулируют развитие конкуренции в наземном обслуживании аэропортов.

Ключевые слова: экономическое регулирование, естественные монополии, неурегулированные вопросы, тарифы, ограничения.

УДК: 339.543.622

ПОГЛИБЛЕНІ ТА РОЗШИРЕНІ МИТНІ СОЮЗИ В СУЧАСНОМУ СВІТОВОМУ ГОСПОДАРСТВІ

Шворак Л. О.

Кандидат економічних наук, асистент кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Анотація. *Міжнародна торгівля в останнє десятиліття набула комплексного характеру та відзначається більшим рівнем відкритості та меншим рівнем дискримінації. В той же час, варто відзначити тенденції у змінах регіональних торговельних угруповань, наслідком яких є реципроникність економік країн-учасниць. Серед інших, важливою тенденцією таких змін є тенденція до поглиблення характеру та розширення сфери дії регіональних торговельних угод. Сучасні регіональні торговельні угоди набувають комплексного характеру, є всеосяжними і стосуються не лише скасування торговельних бар'єрів, а також і питань відкриття ринків у сфері торгівлі послугами, у інвестиційній сфері, сфер конкурентної політики, торговельної взаємодопомоги, державних закупівель, інтелектуальної власності, електронної комерції, гармонізації стандартів та, в деяких випадках, сфер праці та захисту навколишнього середовища. В науковій літературі часто розглядаються випадки поглиблених або розширених зон вільної торгівлі. В той же час, ускладнення характеру та розширення сфери дії на практиці стосується не лише такого етапу інтеграції як зона вільної торгівлі.*

Регуляторна конвергенція сучасних митних союзів виходить за рамки спільної торговельної політики по відношенню до третіх країн, внаслідок чого з'являється новий феномен – поглиблений та розширений митний союз. Розширеним є митний союз, який передбачає лібералізацію руху в межах союзу всіх факторів виробництва. Поглиблений митний союз відзначається більш високим рівнем регуляторної конвергенції країн-учасниць. Найбільш поширеними сферами спільного регулювання сучасних митних союзів є: енергетична, інвестиційна, сільське господарство, конкуренція, трудова міграція, інтелектуальна власність, соціальна політика та регулювання діяльності малого та середнього бізнесу. Існування сучасних поглиблених та розширених митних союзів полегшує умови товарообміну між країнами та є стимулом для посилення координації всіх аспектів діяльності країн-учасниць. Регіоналізація стандартів та уніфікація регуляторних норм призводить до збільшення обсягів торгівлі товарами, що в свою чергу має наслідком ефекти створення торгівлі. В той же час такі заходи мають наслідком зменшення експорту до країн з іншими стандартами та нормами, а відповідно і до ефекту відхилення торгівлі, що негативно впливатиме на добробут країн в цілому.

Ключові слова: *митний союз, поглиблений митний союз, розширений митний союз, регіональні торговельні угруповання, міжнародна торгівля.*

Постановка проблеми. *Міжнародна торгівля в останнє десятиліття набула комплексного характеру та відзначається більшим рівнем відкритості та меншим рівнем дискримінації. В той же час, варто відзначити тенденції у змінах регіональних торговельних угруповань, наслідком яких є реципроникність економік країн-учасниць. До останніх, крім тенденції до зростання кількості регіональних торговельних угруповань, можна від-*

нести укладення міжрегіональних торговельних угод (наприклад, угоди між країнами ЄС та країнами Латинської Америки, ЄС та США, країнами Перської Затоки та ін.), поєднання в деяких інтеграційних угрупованнях елементів різних етапів інтеграції, зміни механізмів участі країн у декількох регіональних торговельних угрупованнях одночасно, вплив політичної асиметрії країн-учасниць регіонального торговельного угруповання на визначення принципових положень функціонування такого угруповання, а також відсутність позитивних торговельних ефектів після створення угруповання. Ще однією тенденцією є укладення всередині вже існуючої регіональної торговельної угоди окремих двосторонніх угод між країнами-учасницями, внаслідок чого всередині угруповання виникає ускладнений режим регулювання торгівлі.

Окремо, варто відзначити тенденцію до поглиблення характеру та розширення сфери дії регіональних торговельних угод. Сучасні регіональні торговельні угоди набувають комплексного характеру, є всеосяжними і стосуються не лише скасування торговельних бар'єрів, а також і питань відкриття ринків у сфері торгівлі послугами, у інвестиційній сфері, сфер конкурентної політики, торговельної взаємодопомоги, державних закупівель, інтелектуальної власності, електронної комерції, гармонізації стандартів та, в деяких випадках, сфер праці та захисту навколишнього середовища. В науковій літературі часто розглядаються випадки поглиблених або розширених зон вільної торгівлі. В той же час, ускладнення характеру та розширення сфери дії на практиці стосується не лише такого етапу інтеграції як зона вільної торгівлі. Сучасний розвиток світового господарства передбачає появу також і поглиблених та розширених митних союзів, механізми дії яких наразі не є широко дослідженими.

Мета статті – проаналізувати особливості механізмів сучасних поглиблених та розширених митних союзів у світовому господарстві.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розширення характеру та поглиблення сфери регіональних торговельних угод є достатньо дослідженим у сучасній науковій літературі. Серед авторів, які займалися дослідженням поглиблення сфери дії та розширення характеру зон вільної торгівлі, варто виокремити Дж. Орефіса, Н. Рока, Н. Бірдсела, Р. З. Лоренса, С. Л. Баєра, Дж. Бергстранда, К. Багвела, Р. Штайгера, О. Шниркова, І. Бураковського, В. Сіденко та ін. [1; 2; 3; 4]. Ці автори у своїх публікаціях здебільшого описують сфери спільного регулювання зони вільної торгівлі та механізми за допомогою яких відбувається таке регулювання, а також наслідки розширення характеру та поглиблення сфери дії зони вільної торгівлі для країн-учасниць зон вільної торгівлі.

Основні результати дослідження. Регуляторна конвергенція сучасних митних союзів також виходить за рамки контролю над рухом товарів та спільної торговельної політики по відношенню до третіх країн. Так, до сфер регулювання у митних союзах в останні роки можна віднести конкурентну політику, інтелектуальну власність, інвестиційні заходи, енергетичну політику, санітарні та фітосанітарні заходи, захист довкілля, трудові та міграційні відносини, відмивання грошей, боротьбу з тероризмом та інші сфери, які зазвичай відносять до більш високих рівнів інтеграції.

Яскравим прикладом розширення сфери регулювання у митному союзі є Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану. Так, у спільному регулюванні країн-учасниць цього Митного союзу знаходяться такі сфери, як: конкурентна політика (Угода країн-учасниць про єдине митно-тарифне регулювання від 25 січня 2008 року); санітарна та фітосанітарна сфери (Угоди митного союзу із санітарних та фітосанітарних заходів від 11 грудня 2009 року); відмивання грошей та боротьба з тероризмом (Угода про протидію легалізації доходів, отриманих злочинним шляхом, та фінансуванню тероризму при переміщенні готівкових

грошових коштів та (або) грошових інструментів через митний кордон митного союзу від 19 грудня 2011 року); інтелектуальна власність (Угода з єдиних принципів регулювання у сфері охорони та захисту прав інтелектуальної власності від 9 грудня 2010 року); трудові та міграційні відносини (Угода про співпрацю країн-учасниць із протидії нелегальній трудовій міграції з третіх країн від 19 листопада 2010 року).

Крім того, 2 лютого 2012 року набув чинності договір між Росією, Білоруссю та Казахстаном щодо створення єдиного постійно діючого органу регулювання Митного союзу з наднаціональними повноваженнями – Євразійської економічної комісії. Відповідно до положень цього договору Євразійська економічна комісія має повноваження щодо здійснення діяльності у наступних сферах: митно-тарифне та нетарифне регулювання; митне адміністрування; технічне регулювання; санітарні, ветеринарні та фітосанітарні сфери; зарахування та розподіл імпортованих мит; встановлення торговельних режимів по відношенню до третіх країн; статистика зовнішньої взаємної торгівлі; макроекономічна політика; конкурентна політика; промислове та сільськогосподарське субсидування; енергетична політика; природні монополії; державні закупівлі; взаємна торгівля послугами та інвестиції; транспорт та перевезення; валютна політика; охорона та захист результатів інтелектуальної діяльності та засобів індивідуалізації товарів та послуг; трудова міграція; фінансові ринки та інші сфери [5].

З наведеного вище переліку сфер регулювання Євразійської економічної комісії чітко видно, що Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану значно виходить за рамки класичного визначення митного союзу і є розширеним та поглибленим. Розширення та поглиблення механізмів регулювання та сфер дії має місце і у випадку інших чинних митних союзів.

Так, наприклад, взаємне регулювання інвестиційної сфери має місце у Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (КОМЕСА), в рамках якого укладена Угода про створення спільної інвестиційної зони КОМЕСА. Ця зона регулюється Регіональним інвестиційним комітетом КОМЕСА і є інструментом для збільшення інвестиційних потоків в рамках країн-учасниць [6].

Спільне регулювання інвестиційної сфери передбачено також Модельним кодексом інвестування Східноафриканського співтовариства та двома документами в рамках Андського співтовариства: Стратегія розвитку інвестицій Андського співтовариства та Рішення Комісії Андського співтовариства № 291 «Спільний інвестиційний режим» [7]. Економічним співтовариством країн Західної Африки з метою регулювання сфери інвестицій створено Банк країн-учасниць з інвестицій та розвитку.

Крім інвестиційної сфери, сучасні митні союзи застосовують спільне регулювання в енергетичній, соціальній, фінансовій, трудовій та міграційній сферах, а також у сферах сільського господарства, природних ресурсів, інфраструктури, інтелектуальної власності, конкуренції, промислового виробництва, кліматичних змін, попередження катастроф та допомоги у разі їх настання, регулювання наркотрафіку та ін. Розглянемо механізми регулювання у кожній сфері окремо.

Регулювання енергетичної сфери відбувається в: Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Енергетична програма КОМЕСА) [6]; Східноафриканському співтоваристві (Програма поновлення джерел енергії, збереження та раціонального використання енергії); Андському співтоваристві (Рішення № 536 Комісії Андського співтовариства «Загальні умови субрегіональної взаємодії у сфері обміну електрикою», План дій Ради міністрів Андського співтовариства у сфері енергетики, електрики, вугілля та копалень) [7]; Карибському співтоваристві (Програма КАРІКОМ з розвитку та віднов-

лення енергетики) [8]; Економічному співтоваристві країн Західної Африки (Стаття 28 Угоди про створення ЕКОВАС). Метою угод з регулювання енергетики країн-учасниць вищезазначених митних союзів є ефективний розвиток сфери, розвиток нових форм енергетики, таких як сонячна та вітрова енергетика, гармонізація національних стандартів, стратегій виробництва та розвитку енергетики, а також розробка підґрунтя для інтенсифікації торгівлі та обміну енергетикою всередині угруповання.

Регулювання сфери сільського господарства має місце в: Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Обов'язкова програма з розвитку сільського господарства країн Африки) [6]; Андському співтоваристві (Рішення Спеціальної групи з питань торгівлі рисом Андського співтовариства № 455, Постанова Спеціальної групи з питань виробництва та торгівлі цукру Андського співтовариства № 376) [7]; Карибському співтоваристві (Програма з розвитку агробізнесу, яка є структурною одиницею Карибської програми з підтримки інтеграції) [8]; Південно-Африканському митному союзу (Стаття 39 Угоди ПАМС 2002); Спільному ринку країн Південної Америки (Відносини з виробництва та торгівлі продукції регулюється Спеціальними зборами МЕРКОСУР з питань сільського господарства) [9]; Розширення регулювання у сфері сільського господарства має місце в країнах-учасниках вищезазначених митних союзів переважно з метою збільшення регіонального виробництва та торгівлі сільськогосподарською продукцією, а також задля розширення агроекспорту до третіх країн.

Сфера конкуренції набуває спільного регулювання країн-учасниць наступних митних союзів: Андського співтовариства (Рішення Комісії Андського співтовариства № 608 про ринкові засади конкуренції; Рішення Комісії Андського співтовариства № 456 про демпінг; Рішення Комісії Андського співтовариства № 457 про субсидії) [7]; Південно-Африканського митного союзу (Стаття 40 та стаття 41 Угоди ПАМС 2002). Характерними для країн-учасниць вищезазначених митних союзів є встановлення механізмів регулювання засад існування та обмеження конкуренції.

Спільне регулювання трудової міграції та міграційної політики має місце в наступних митних союзах: Андське співтовариство (Рішення Ради міністрів закордонних справ № 503; Постанова Генерального секретаріату Андського співтовариства № 527; Рішення Трудової міграційної служби Андського співтовариства № 545 про забезпечення соціальних гарантій трудовим мігрантам країн-учасниць) [7]; Митний союз Росії, Білорусі та Казахстану (Програма зайнятості 2020; Угода про співробітництво з протидії нелегальній трудовій міграції з третіх країн; Угода про правовий статус трудових мігрантів та членів їх сімей); Спільний ринок країн Південної Америки (сфера регулюється Спеціалізованим форумом з питань міграції МЕРКОСУР) [9]. Метою регулювання сфери міграції країн-учасниць митних союзів є встановлення засад міграційної політики країн-учасниць та забезпечення певного рівня гарантій трудовим мігрантам.

Сфера захисту навколишнього середовища також знаходиться у спільному регулюванні країн-учасниць: Андського співтовариства (Постанова Андської Організації із захисту навколишнього середовища) [7]; Економічного співтовариства країн Західної Африки (Політика стану довкілля ЕКОВАС). До сфери спільного регулювання захисту навколишнього середовища країн-учасниць митних союзів відносяться застереження у сфері електрифікації, забруднення навколишнього середовища, ефективного використання природних ресурсів, вплив використання останніх на екологічний стан країн-учасниць та зміни кліматичних умов.

Проблема змін кліматичних умов відноситься до сфери регулювання в наступних митних союзах: Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Загальна

програма розвитку сільського господарства країн КОМЕСА) [6]; Карибському співтоваристві (Програма адаптації до змін клімату) [8].

Спільне регулювання у сфері соціальної політики має місце в: Економічному співтоваристві країн Східної та Південної Африки (Декларація КОМЕСА з приводу статевої політики, Мультисекторальна програма КОМЕСА з усунення в регіоні ВІЛ/СНІДу) [6]; Карибському співтоваристві (Програма протидії ВІЛ/СНІДу в Карибському регіоні) [8]; Економічному співтоваристві країн Західної Африки (Стаття 63 Переглянутої Угоди ЕКОВАС про жінок та розвиток, Рекомендації зборів міністрів з питання жінок країн-учасниць ЕКОВАС, стаття 6 Угоди про ЕКОВАС про підтримку та розвиток організацій, членами яких є молодь та жінки). Основною метою спільного регулювання соціальної сфери країн-учасниць митних союзів є захист прав та свобод молоді, жінок та осіб похилого віку, розробка гендерної політики, запровадження заходів по боротьбі із ВІЛ/СНІДом, а також мобілізація ресурсів задля подолання проблем у соціальній сфері в регіоні.

Крім вищезазначених сфер у спільному регулюванні сучасних поглиблених митних союзів також знаходиться: питання інтелектуальної власності (Рішення Комісії Андського співтовариства № 486 про створення спільної системи інтелектуальної власності у сфері виробництва, Рішення Комісії Андського співтовариства № 351 про спільний режим авторського права та споріднених прав, Рішення Комісії Андського співтовариства № 345 про режим захисту прав власників нових сортів рослин, Рішення Комісії Андського співтовариства № 391 про загальний режим доступу до генетичних ресурсів); протидія наркотрафіку (Постанова Андського співтовариства з контролю над хімічними речовинами, що використовуються для нелегального продажу наркотиків та психотропних речовин); регулювання діяльності малого та середнього бізнесу (План Андської технологічної інновації, затверджений Субрегіональним комітетом із малого та середнього виробництва); попередження катастроф та допомога у разі їх настання (Андська стратегія з попередження катастроф та допомоги у разі їх настання, Проект підтримки попередження катастроф в Андському співтоваристві (PREDECAN)); питання миру та безпеки (Андський статут миру та безпеки, затверджений Комісією Андського співтовариства); сфера телекомунікацій (Рішення Департаменту телекомунікацій Комісії Андського співтовариства № 462 про лібералізацію у сфері телекомунікаційних послуг) та ін. [7].

Сучасні митні союзи також відзначаються поглибленням повноважень, тобто створенням наднаціональних органів та інституцій до повноважень яких належать питання, що виходять за рамки суто скасування торговельних бар'єрів. Крім вже розглянутих наднаціональних органів, створених у Митному союзу Росії, Білорусі та Казахстану, такі органи вже створені і у інших митних союзах.

Для прикладу розглянемо Східноафриканське співтовариство. До структури органів цього митного союзу належать Саміт членів урядів країн-учасниць САС та Рада Міністрів країн-учасниць САС. Рішення цих органів є обов'язковими для виконання в рамках митного союзу. Крім того, повноваження щодо прийняття рішень у різних сферах належать секторальним радам, які функціонують при Раді Міністрів країн-учасниць САС. Рішення таких секторальних рад є також обов'язковим для виконання країн-учасниць САС.

Поглиблення митного союзу має місце і в Андському співтоваристві. Головним органом цього митного союзу є Рада президентів країн-учасниць Андського співтовариства. В той же час, в рамках митного союзу діє Андська рада з питань зовнішніх відносин та Комісія Андського співтовариства. До повноважень останньої є прийняття рішень в інвестиційній та енергетичній сферах, у сфері сільського господарства, конкуренції, трудової міграції ті міграційної політики, щодо захисту навколишнього середовища, прав інтелек-

туальної власності, регулювання наркотрафіку, регулювання діяльності малого та середнього бізнесу, попередження катастроф, питань безпеки та миру, телекомунікацій, тощо. Рішення вищезазначених органів Андського співтовариства є обов'язковими до виконання в країнах-учасниках митного союзу [7].

Схожа структура має місце у Спільному ринку країн Південної Америки. У цьому митному союзі існують два основні органи, а саме Рада спільного ринку та Група спільного ринку. Рішення цих органів є обов'язковими для виконання та приймаються за поданням спеціальних комісій. Крім того, в рамках митного союзу також діє Комісія з торгівлі МЕРКОСУР та Адміністративний секретаріат. Рішення цих органів також є обов'язковими [9].

Іншим прикладом форми розширення митних союзів є Карибське співтовариство та Економічне співтовариство країн Західної Африки. Ці митні союзи мають основні органи (Рада представників урядів країн-учасниць КАРІКОМ та Рада Міністрів КАРІКОМ – для Карибського співтовариства та Комісія ЕКОВАС і Рада представників урядів країн-учасниць ЕКОВАС – для Економічного співтовариства країн Західної Африки). Рішення цих органів є обов'язковими для виконання в країнах-учасниках митних союзів і формуються на основі пропозицій комітетів, що функціонують при цих органах.

Варто зазначити, що сучасні митні союзи передбачають меншу кількість сфер спільного регулювання в порівнянні з сучасними зонами вільної торгівлі. До сфер, що є предметом спільного регулювання в сучасних зонах вільної торгівлі та не є такими в сучасних митних союзах, можна віднести регулювання руху капіталу, захисту споживача, зближення законодавства, громадянський захист, регулювання надання віз та притулку, ядерної безпеки, інформаційного суспільства, статистики, тощо. Таке явище можна пояснити відмінністю у структурах інтеграційних об'єднань зон вільної торгівлі та митних союзів.

Висновки. Регуляторна конвергенція сучасних митних союзів виходить за рамки спільної торгівельної політики по відношенню до третіх країн, внаслідок чого з'являється новий феномен – поглиблений та розширений митний союз. Розширеним є митний союз, який передбачає лібералізацію руху в межах союзу всіх факторів виробництва. Поглиблений митний союз відзначається більш високим рівнем регуляторної конвергенції країн-учасниць. Найбільш поширеними сферами спільного регулювання сучасних митних союзів є: енергетична, інвестиційна, сільське господарство, конкуренція, трудова міграція, інтелектуальна власність, соціальна політика та регулювання діяльності малого та середнього бізнесу. Існування сучасних поглиблених та розширених митних союзів полегшує умови товарообміну між країнами та є стимулом для посилення координації всіх аспектів діяльності країн-учасниць. Регіоналізація стандартів та уніфікація регуляторних норм призводить до збільшення обсягів торгівлі товарами, до яких відносяться такі стандарти та норми, що в свою чергу має наслідком ефекти створення торгівлі від укладення такого митного союзу. В той же час такі заходи мають наслідком зменшення експорту до країн з іншими стандартами та нормами, а відповідно і до ефекту відхилення торгівлі, що негативно впливатиме на добробут країн в цілому.

Список використаної літератури

1. Birdsall N. Deep integration and trade agreements: good for developing countries/ N. Birdsall, R. Lawrence, Z. I. Kaul, I. Grunberg, M. Stern (eds.)// *Global Public Goods: International Cooperation in the 21st century.* – New York Oxford: Oxford University Press. – 1999. – P. 128-151.

2. Baier S. L. Economic determinants of free trade agreements/S. L. Baier, J. H. Bergstrand// Journal of International Economics 64 (1). – 2004. – P. 29-63.
3. Bagwell K. Multilateral tariff cooperation during the formation of customs unions/ K. Bagwell, R. W. Staiger// Journal of International Economics 42 (1-2). – 1997. – P. 91-123.
4. Шнирков О. І. Закономірності формування зон вільної торгівлі у світовій економіці та ЄС/ О. І. Шнирков. – Актуальні проблеми міжнародних відносин. – ІМВ, 2008. – С. 24-37.
5. Договор о Евразийской экономической комиссии [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.tsouz.ru/MGS/18-1111/Documents/%D0%94%.pdf>.
6. Економічне співтовариство країн Східної та Південної Африки [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.comesa.int/>.
7. Андське співтовариство [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.comunidadandina.org/endex.htm>.
8. Карибське співтовариство [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.caricom.org/index.jsp>.
9. Спільний ринок країн Південної Америки [Електронний ресурс]: Офіційний сайт – Режим доступу: <http://www.mercosur.int/>.

DEEP AND COMPREHENSIVE CUSTOMS UNIONS IN MODERN WORLD ECONOMY

Shvorak L. O.

Ph.D. in Economics, Teaching Assistant of the Department of World Economy and International Economic Relations of Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Abstract. *International trade in the last decade is more open and less discriminative. At the same time, tendencies in changes of regional trade agreements provide reciprocity of the economies of member countries. Among such changes one should mention tendency for deepening of character and widening of application spheres of regional trade agreements. Modern regional trade agreements acquire complex character, are comprehensive and deal not only with cancellation of tariff barriers but also with issues of markets opening in trade of services, investment sphere, with competition, trade assistance, governmental purchases, intellectual property, electronic commerce, standards harmonization, and in some cases with mutual regulation of labor markets and mutual environmental protection. In modern scientific literature cases of deep and comprehensive free trade agreements are widely observed. At the same time, complexity of character and widening of the application sphere applies not only to such integration phase as free trade agreement.*

Regulatory convergence of modern customs unions is also beyond mutual trade policy with the third countries. Therefore, we observe a new phenomenon – deep and comprehensive customs union. Comprehensive customs union provides liberalization of all production factors within the union. Deep customs union distinguishes by higher level of regulatory convergence of member countries. Most common spheres of mutual regulation of modern customs unions are energy, investments, agriculture, competition, labor migration, intellectual property, social policy and regulation of small and medium business activities. Existence of modern deep and comprehensive customs unions facilitates conditions of goods exchange between countries and drives coordination of all aspects of activities of member countries. Regionalization of standards and unification of regulatory norms provides the increase of the volumes of trade between countries and though leads to the appearance of effects of trade creation. At the same time, such measures lead to the decrease of export to countries with different standards and norms and respec-

tively to the effect of trade diversion, which negatively influences general welfare of the country.

Key words: *customs union, deep customs union, comprehensive customs union, regional trade agreements, international trade.*

Referances

1. Birdsall N. Deep integration and trade agreements: good for developing countries/ N. Birdsall, R. Lawrence, Z. I. Kaul, I. Grunberg, M. Stern (eds.)// Global Public Goods: International Cooperation in the 21st century. – New York Oxford: Oxford University Press. – 1999. – P. 128-151.
2. Baier S. L. Economic determinants of free trade agreements/S. L. Baier, J. H. Bergstrand// Journal of International Economics 64 (1). – 2004. – P. 29-63.
3. Bagwell K. Multilateral tariff cooperation during the formation of customs unions/ K. Bagwell, R. W. Staiger// Journal of International Economics 42 (1-2). – 1997. – P. 91-123.
4. Shnyrkov O.I. Zakonomirnosti formuvannia zon vilnoi torgivli u svitoviy ekonomici ta ES/ O.I. Shnyrkov. – Aktualni problemi mizhnarodnih vidnosin. – IMV, 2008. – S. 24-37.
5. Dogovor o Evraziyskoy ekonomicheskoy komissii [Elektroniy resurs]. – Rezhim dostupu: <http://www.tsouz.ru/MGS/18-1111/Documents/%D0%94%.pdf>.
6. Ekonomichne spivtovaristvo krain Shidnoi ta Pivdennoi Afrki [Elektroniy resurs]: Oficiyniy sait. – Rezhim dostupu: <http://www.comesa.int>.
7. Andske spivtovaristvo [Elektroniy resurs]. – Oficiyniy sai.t – Rezhim dostupu: <http://www.comunidadandina.org/endex.htm>.
8. Karibske spivtovaristvo [Elektroniy resurs]. – Oficiyniy sait. – Rezhim dostupu: <http://www.caricom.org/index.jsp>.
9. Spilniy rinek krain Pivdennoi Ameriki [Elektroniy resurs]: Oficiyniy sait. – Rezhim dostupu: <http://www.mercosur.int/>.

УГЛУБЛЕННЫЕ И РАСШИРЕННЫЕ ТАМОЖЕННЫЕ СОЮЗЫ В СОВРЕМЕННОМ МИРОВОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Шворак Л. А.

Кандидат экономических наук, ассистент кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Аннотация. *Международная торговля в последнее десятилетие приобрела комплексный характер и отмечается большим уровнем открытости и меньшим уровнем дискриминации. В то же время, стоит отметить тенденции в изменениях региональных торговых объединений, следствием которых является реципрокность экономик стран-участниц. Среди прочего, важной тенденцией таких изменений является тенденция к углублению характера и расширения сферы действия региональных торговых соглашений. Современные региональные торговые соглашения приобретают комплексный характер, являются всеобъемлющими и касаются не только отмены торговых барьеров, но также и вопросов открытия рынков в сфере торговли услугами, в инвестиционной сфере, сфер конкурентной политики, торговой взаимопомощи, государственных закупок, интеллектуальной собственности, электронной коммерции, гармонизации стандартов и, в некоторых случаях, сфер труда и защиты окружающей среды. В научной литературе часто рассматриваются случаи углубленных и расширенных зон свободной торговли. В то же время, усложнение характера и расширение сферы деятельности на практике касается не только такого этапа интеграции как зона свободной торговли.*

Регуляторная конвергенция современных таможенных союзов выходит за рамки совместной торговой политики по отношению к третьим странам, в следствие чего появляется новый феномен – углубленный и расширенный таможенный союз. Расширенным

таможенним союзом является такой союз, который предусматривает либерализацию движения внутри союза всех факторов производства. Углубленный таможенный союз отмечается более высоким уровнем регуляторной конвергенции стран-участниц. Наиболее распространенными сферами совместного регулирования современных таможенных союзов являются: энергетика, инвестиционная сфера, сельское хозяйство, конкуренция, трудовая миграция, интеллектуальная собственность, социальная политика и регулирование деятельности малого и среднего бизнеса. Существование современных углубленных и расширенных таможенных союзов облегчает условия товарооборота между странами и является стимулом для усиления координации всех аспектов деятельности стран-участниц. Регионализация стандартов и унификация регуляторных норм приводит к увеличению объёмов торговли товарами, что с свою очередь ведет к появлению эффектов создания торговли. В то же время такие меры приводят к уменьшению экспорта в страны с другими стандартами и нормами, и, следовательно, к эффекту отклонения торговли, что негативно влияет на благополучие стран в целом.

Ключевые слова: таможенный союз, углубленный таможенный союз, расширенный таможенный союз, региональные торговые объединения, международная торговля.

УДК 339.92:620.9

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ТРАНСФОРМАЦІЇ МІЖНАРОДНОГО ЕНЕРГЕТИЧНОГО РИНКУ

Деделюк К. Ю.

Кандидат економічних наук, старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин та управління проектами Східноєвропейського національного університету імені Лесі Українки.

Анотація. *Процес трансформації світової енергетичної системи супроводжується зміною домінуючих видів палива в енергетичному балансі, технологічними та організаційними інноваціями, розширенням та оптимізацією ланцюга постачання енергетичних ресурсів. Сучасному етапу перетворення міжнародного енергетичного ринку притаманне зростання попиту на енергоресурси, активізація використання відновлюваних джерел енергії, підвищення енергоефективності. Основними напрямками спрямування залучених інвестицій у розрізі таких змін є задоволення зростаючого попиту, компенсація зниження виробництва енергоносіїв з існуючих нафтових та газових родовищ, розвиток інфраструктури з постачання традиційних та альтернативних енергоресурсів. Таким чином, імплементація чергового етапу трансформації міжнародного енергетичного ринку є комплексним і довготривалим процесом.*

У статті систематизовано ключові особливості розвитку міжнародного енергетичного ринку та проаналізовано сутність світової енергетичної архітектури, специфіки трансформації міжнародного енергетичного ринку. Досліджено тенденції розвитку міжнародного енергетичного ринку до 2035 року та напрямів залучення інвестицій у розвиток світової енергетики. Подано характеристику перспектив та актуальних проблем трансформації міжнародного енергетичного ринку. За результатами дослідження представлені висновки щодо специфіки трансформаційного розвитку міжнародного енергетичного ринку.

Ключові слова: міжнародний енергетичний ринок, трансформація, енергоносії, споживання, відновлювальні джерела енергії, інвестиції.

Постановка проблеми. Еволюція світового господарства ґрунтувалася на використанні різних видів енергетичних ресурсів та постійному зростанні попиту на енергоносії. Це супроводжувалося появою нових форм енергії, удосконаленням технологій у використанні енергетичних ресурсів. Такі тенденції сприяли та продовжують впливати на зміни світового енергетичного балансу і диверсифікацію джерел енергії, що у комплексі визначають специфіку розвитку міжнародного енергетичного ринку. У цьому контексті все більшої актуальності набуває вивчення питань щодо особливостей трансформації міжнародного енергетичного ринку, напрямів залучення інвестицій і загальних тенденцій його розвитку.

Мета статті – визначити і проаналізувати головні характеристики трансформації міжнародного енергетичного ринку та окреслити перспективи його розвитку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню особливостей транзитивного функціонування міжнародного енергетичного ринку та світової енергетичної архітектури присвячено аналітичні роботи провідних міжнародних організацій [7-12] та енергетичних компаній [5-6], так і ряду вчених-економістів: Костюковський Б., Рубан-Максимець О., Сас Д., Парасюк М., Кулініч О., Шихізаде І. [1-4].

Основні результати дослідження. Комплексне вивчення тенденцій та проблем розвитку міжнародного енергетичного ринку ґрунтується на формуванні уявлень про світову енергетичну архітектуру (energy architecture), яку визначають як інтегровану систему таких компонентів: енергетичні ресурси (пропозиція); постачання; сектори, що формують попит на енергетичні ресурси, та які у сукупності поєднано діяльністю уряду, промисловості та суспільства [11]. Головна мета енергетичної архітектури – забезпечувати надійне, безперебійне та екологічно прийнятне постачання енергетичних ресурсів, що передбачає реалізацію спектра завдань окреслених у енергетичному труктуніку:

1) досягнення економічного зростання та розвитку (надійність енергетики визначає економічний та соціальний розвиток через підвищення продуктивності і полегшення отримання доходів);

2) стабільний розвиток навколишнього середовища (оскільки виробництво, переробка і споживання енергії пов'язані з істотним негативним впливом на оточуюче середовище, ключовим пріоритетом енергетичної архітектури є мінімізація впливу на погіршення стану навколишнього середовища);

3) сприяння доступу до енергії та досягнення енергетичної безпеки (загальний доступ до енергії є важливим компонентом зміцнення соціального та економічного розвитку; процесу постачання енергоносіїв притаманні ряд ризиків і збоїв, що часто виникають на ґрунті неузгодженості відносин між учасниками ринку) [11].

Вивчення детермінант транзитивного функціонування енергетичного ринку (energy transition) передбачає систематизацію головних факторів (формування попиту та пропозиції енергоносіїв, енергетична ефективність), які впливають на оптимізацію, якісне використання та поєднання різних джерел енергії (energy mix) в єдиній ринковій системі. Трансформація енергетичної системи розглядаємо як тривалий процес, який передбачає удосконалення та розширення системи ланцюга постачання енергетичних ресурсів (energy supply chain), ефективна реалізація етапів якого – апстріму, мідстріму та даунстріму – забезпечує надійне та безперебійне надходження енергетичного ресурсу від виробника до кінцевого споживача.

Упродовж останніх 250 років тенденції розвитку міжнародного енергетичного ринку змінювалися залежно від домінуючих видів палива в енергетичному балансі (від біомаси до вугілля і до нафти). У кожному випадку характеристики нового палива були деякою мірою кращими, швидшими, дешевшими і ефективнішими, ніж попереднього.

Будь-яка трансформація супроводжувалася технологічними інноваціями, які сприяли удосконаленню системи розробки родовищ, видобутку і транспортування енергоносіїв, що сприяло підвищенню мобільності енергоресурсів. Проте сьогодні, доцільно звернути увагу і на упровадження нетехнологічних або організаційно-економічних інновацій (service innovation), використання яких впливає на розвиток ефективної співпраці між учасниками енергетичного ринку [1].

У ХХІ столітті важливий вплив на розвиток і трансформацію міжнародного енергетичного ринку мають такі головні фактори: зміни клімату, що зумовить інтенсифікацію процесів упровадження та використання відновлюваних джерел енергії, а відтак буде сприяти підвищенню енергоефективності, а також пов'язані із цим намагання подолання небажаних наслідків з боку міжнародних організацій і провідних країн світу; переміщення центру розвитку до ринків країн, що розвиваються та зростання попиту на енергетичні ресурси [2, 3, 8].

Однією з характеристик сучасного етапу розвитку міжнародного енергетичного ринку є високий попит на первинні енергоресурси. З 2012 до 2035 рр. очікують збільшення по-

питу на первинні енергоресурси на 41% (середній річний обсяг зростання становитиме 1,5%; водночас спостерігатиметься сповільнення темпів зростання з 2,2% у 2005–2015 рр. до 1,7% у 2015–2025 рр. та 1,1% у 2025–2035 рр.) [4, 6]. У довгостроковій перспективі слід очікувати зростання споживання енергії в країнах, які не є членами Організації економічного співробітництва і розвитку (практично 95% прогнозованого зростання; показник щорічного приросту становитиме 2,3% у період з 2012–2035 рр.; натомість зростання споживання енергії у країнах ОЕСР – лише 0,2% на рік) [5].

Зазначимо, що зростання рівня споживання енергії є повільнішим, ніж світової економіки (3,5% на рік з 2012–2035рр.). Беручи до уваги показники енергоємності, очікують зниження необхідної кількості енергії на одиницю ВВП на 36% (1,9% річних) у період між 2012 і 2035 рр. Темпи зниження рівня енергоємності у 2020 році будуть більшими, ніж у 2000–2010 роках. Сьогодні близько 87% загального світового попиту на енергоносії задовольняють три основні ресурси – нафта, вугілля та природний газ, ще 5% – ядерна енергетика. У той час як вітрова, сонячна, геотермальні та інші види відновлювальних джерел енергії забезпечують лише 1,6% світового попиту [6].

Серед викопних видів палива, газ є найбільш швидкозростаючим ресурсом для споживання (1,9% на рік), натомість буде спостерігатися сповільнення темпів збільшення споживання нафти (0,8% на рік) та вугілля (1,1% на рік). Загалом, викопне паливо в сукупності буде становити 39% зростання споживання енергії у період до 2035 року [8].

Незважаючи на те, що сьогодні вугілля є найбільшим джерелом зростання обсягів споживання, з огляду на інтенсивну індустріалізацію, зокрема в Китаї, до 2035 року частка цього ресурсу знизиться. Частка всіх видів викопного палива буде знижуватися, але вони і надалі будуть основною формою енергії з часткою 81% світового споживання у 2035 році, проте вперше з моменту промислової революції на міжнародному енергетичному ринку неможливо буде виділити єдиний домінуючий вид палива [5]. Фактично завершується фаза високого зростання рівня споживання енергії, рушійною силою якого були індустріалізація та електрифікація економік ряду країн, зокрема, Китаю.

Зростає частка споживання відновлювальних джерел енергії. Протягом прогнозного періоду до 2035 року буде зростати споживання всіх видів палива, проте найшвидше зростання спостерігатиметься серед відновлювальних джерел енергії (6,4% на рік, від 2 до 7%); гідро та ядерної енергетики (1,8% і 1,9% на рік відповідно). Очікують, що до 2025 року відновлювані джерела енергії (у т. ч. біопаливо) випередять за розвитком ядерну енергетику, а до 2035 року – гідроенергетику. Збільшиться частка використання відновлюваних джерел енергії, гідро- та атомної енергетики в загальній структурі вироблення електроенергії з 32% в 2012 році до 37% до 2035 року [5, 7].

Один із довготривалих напрямків трансформації міжнародного енергетичного ринку є підвищення ролі електроенергетики. Частка первинної енергії, що використовують у процесі вироблення електроенергії зростає: у 2012 році, в електрику було перетворено 42% первинної енергії, у порівнянні з 30% у 1965 р. і очікують, що до 2035 ця частка зросте до 46%. Близько 57% зростання споживання первинної енергії упродовж 2012–2035 років буде досягнуто через використання палива для виробництва електроенергії [8].

Серед секторів економіки, якими спожито найбільшу кількість первинної енергії і надалі залишається промисловість, яка становитиме більше половини зростання споживання у 2012–2035 рр., що в основному пов'язано із високими темпами і масштабами індустріалізації в Азії. Наступним великим споживачем енергії, особливо електричної, є «інші» сектори економіки (сфера послуг, житлово-комунальна сфера, сільське господарство). До 2035 року зростання споживання енергії у цих секторах майже зрівняється

із рівнем споживання у промисловості в натуральному вираженні. Сфера транспорту і надалі буде порівняно несуттєво впливати на зростання енергетичного споживання, і у період з 2012 до 2035 рр. частка у загальному зростанні буде становити 13% [5].

Світове виробництво первинної енергії зростає на 1,5% на рік з 2012 по 2035 рр. Більшу частину обсягів зростання (80%) зосереджено в країнах, які в не входять до ОЕСР, та в інших регіонах, окрім Європи. Швидкі темпи зростання виробництва будуть притаманні Азіатсько-Тихоокеанському регіону (2,1% на рік), що буде забезпечувати 47% зростання світового виробництва енергії. Середній Схід і Північна Америка є наступними за величиною джерелами зростання, при чому Північна Америка залишається другим за величиною регіональним виробником енергетичних ресурсів [9].

Припускають, що регіональні енергетичні дисбаланси (виробництво мінус споживання для кожного регіону) до 2035 року суттєво зміняться. Так, до 2018 року Північна Америка з нетто-імпортера енергії перетвориться у нетто-експортера; потреби Азії в імпорті енергії будуть розширюватися (до 2035 року Азія споживатиме 70% міжрегіонального чистого імпорту). Серед експортних регіонів, Росія, як і країни Середнього Сходу залишатимуться найбільшими регіональними нетто експортерами енергії, але частка останнього знизиться з 46% в 2012 році до 38% в 2035 році [5].

Отже, за прогнозними даними до 2035 року трансформація міжнародного енергетичного ринку буде супроводжуватися розширенням його меж через використання різних типів енергії, у тому числі нових її форм, які відіграватимуть все більш значну роль. Відновлювані джерела енергії, сланцевий газ та інші нові джерела палива в сукупності становитимуть зростання 6,2% на рік і сприятимуть 43% приросту виробництва енергії до 2035 року. Розвиток нових форм енергії буде передбачати необхідність розробки нових інноваційних технологій та ґрунтується на масштабних інвестиціях.

Сьогодні, найбільшу частину інвестицій у розмірі 1 100 млрд. дол. на рік спрямовано на такі сфери міжнародного енергетичного ринку, як: видобуток і транспортування викопних видів палива, нафтопереробку, розвиток електростанцій, що працюють на викопному паливі. Аналіз напрямів надходження глобальних інвестицій у сферу енергетики дозволяє стверджувати про зростаюче значення відновлювальних джерел енергії (у 2000 р. річний обсяг інвестицій на розвиток таких ресурсів становив 60 млрд. дол., а у 2011 р. – 300 млрд. дол.) [12].

До 2035 року очікують, що для задоволення світових потреб в енергетичних ресурсах обсяги інвестицій збільшаться до 2 000 млрд. дол. (у 2013 р. цей показник становив 1 600 млрд. дол.), у той час як щорічні витрати на розвиток енергоефективності збільшаться до 550 млрд. дол. (у 2013 р. – 130 млрд. дол.) [10, 12].

Основними компонентами інвестицій в енергопостачання до 2035 року буде спрямовано на такі сектори: видобуток і транспортування викопних видів палива, нафтопереробку (23 трлн. дол.); електростанції (6 трлн. дол. для тих, що використовують відновлювальні джерела і 1 трлн. дол. для ядерної енергетики); розвиток системи передачі та розподілу енергетичних ресурсів (7 трлн. дол.). Близько дві третини таких інвестицій буде зосереджено в країнах, що розвиваються, особливо в Китаї та інших державах Азії, Африки і Латинської Америки [12].

Спостерігається зростання інвестицій у постачання природного газу й нафти, особливо в Північній Америці, Середньому Сході. Так, очікують збільшення витрат для етапу апстріму на чверть (більше 850 млрд. дол. на рік до 2035 р.), при чому більшість коштів буде спрямовано на розвиток газового сектора. Північна Америка і надалі залишатиметься регіоном з найбільшими потребами в інвестуванні нафто- і газової інфраструктури. Вод-

ночас, найбільші перспективи залучення інвестицій у нафтову промисловість, безумовно, буде спостережено серед країн Середнього Сходу [10, 12]. Проте, реалізація таких прогнозів може видатися сумнівною з огляду на ряд геополітичних чинників та аспектів безпеки постачання.

Інвестування в інфраструктуру для скрапленого природного газу (СПГ) створить нові можливості для удосконалення безпеки постачання газу. До 2035 року передбачають залучення 700 млрд. дол. у розвиток інфраструктури для СПГ, яка забезпечить інтеграцію регіональних газових ринків, уможливить постачання з США, що певною мірою знизить варіації газових цін. Проте високі витрати на передавання такого енергетичного ресурсу та розбудова відповідних інфраструктурних об'єктів досі ставлять під сумнів економічну доцільність використання СПГ покупцями з Європи [7, 10].

Варто наголосити, що залучення та стимулювання інвестицій у розвиток енергетики сьогодні зумовлене швидше активною політикою урядів країн, ніж конкурентною ринковою необхідністю. У багатьох країнах, уряди мають прямий вплив на розвиток енергетичного інвестування через діяльність державних компаній з контролю над видобуванням енергоносіїв, виробництвом електроенергії.

У енергетичному секторі з'являються нові типи інвесторів, проте забезпечення довготривалого фінансування на вигідних умовах і досі є проблематичним питанням. Найбільш динамічно енергетичний ринок розвивається завдяки активній діяльності дрібних гравців-учасників ринку (транснаціональних, приватних компаній). Це, зокрема, стосується розвитку видобутку сланцевого газу, розширення мережі виробництва відновлювальних джерел енергії та ініціатив з енергоефективності.

Загалом, більше половини інвестицій у енергопостачання буде спрямовано на задоволення зростаючого попиту, компенсацію зниження виробництва енергоносіїв з існуючих нафтових та газових родовищ (80% інвестицій), на заміну та модернізацію тих електростанцій, які є матеріально застарілими (60% інвестицій в електроенергетику країн ОЕСР) [12].

Зміни щодо спрямування інвестиційного капіталу за умови відповідної політичної та промислової підтримки сприяють якісній трансформації міжнародного енергетичного ринку.

Основними суб'єктами, які впливають на визначення та реалізацію напрямів розвитку і трансформацію міжнародного енергетичного ринку є промисловість та уряди країн.

З одного боку, діяльність промислових підприємств сприяє розвитку нових шляхів безпечного і надійного постачання енергії, упровадженню системи ефективного ризик-менеджменту, довгострокового планування, інвестування та інтегрованого управління системою передавання та використання енергетичних ресурсів.

З іншого боку, положення політичних програм урядів спрямовано на формування гнучкого підходу до розвитку конкурентного інвестиційного, інноваційного та міжнародного співробітництва учасників енергетичного ринку. Узгодження, удосконалення й імплементація справедливого законодавчого, податкового та регуляторного механізмів сприятиме підтримці і довгостроковому розвитку енергетики на основі взаємовигідного співробітництва учасників ринку [8]. Формування політики урядів країн міжнародного енергетичного ринку ґрунтується на визначенні пріоритетів розвитку та напрямів співпраці з іншими учасниками ринку, для того, щоб енергетичні моделі сприяли досягненню економічного зростання, екологічної стійкості та енергетичної безпеки.

З огляду на тенденції розвитку світової енергетичної архітектури констатуємо про активізацію діяльності вищезазначених суб'єктів ринку в напрямку розвитку нетрадиційних

(сланцевого газу і нафтоносних пісків) та відновлювальних джерел енергії, використання яких на основі технологічних інновацій та довгострокового планування видається нині більш економічним та прийнятним, у тому числі і для навколишнього середовища.

Проте, слід наголосити, що упродовж найближчих 20 років нафта й газ і надалі забезпечуватимуть близько 60% світового споживання енергії. Нафта залишатиметься найбільш поширеним видом палива, а споживання природного газу також буде зростати досить швидко (з 2010 до 2040 р. попит на природний газ зросте до 65%). Використання природного газу, як доступного і ефективного засобу вироблення електроенергії позитивно позначиться і на навколишньому середовищі. Видобування більшості нафти та природного газу і надалі буде здійснюватися із звичайних джерел, але зросте частина видобутку з більш глибоководних середовищ і Арктики.

Найбільшим фактором попиту на енергетичному ринку буде електроенергетика, що свідчить про підвищення рівня життя, оскільки все більше споживачів і підприємств матимуть доступ до безпечного і надійного постачання електроенергії.

Основними перешкодами які стримують реалізацію чергового етапу трансформації світового енергетичного ринку є: значний фактичний обсяг попиту, що забезпечують звичайні джерела енергії та високий рівень розвиненості інфраструктури з передачі таких енергоносіїв: до 2030 року структура енергетичного споживання суттєво не зміниться; важливе значення для використання альтернативних джерел енергії матимуть інновації та розробки, цінова та державна політики (при цьому, важливо усвідомлювати довготривалість та комплексність повноцінної імплементації таких якісних трансформацій енергетичного ринку); висока щільність розміщення наявних енергетичних ресурсів: дикусійність щодо доцільності заміни порівняно низьковартісних ресурсів (нафти, газу) вітровою або сонячною енергетикою, яка характеризується високою вартістю та низьким рівнем компактності розміщення; у випадку з біопаливом необхідною є розбудова додаткової інфраструктури з передачі таких енергоресурсів [1; 7; 8].

Незважаючи на такі перешкоди, необхідно констатувати, що з початком нового століття розпочався черговий етап трансформації міжнародного енергетичного ринку спрямований на поступовий розвиток енергетики з низьким вмістом вуглецю.

Уряди країн зобов'язані розробити довгострокову стратегію удосконалення енергетичного ринку відповідно до вимог сучасності та чітко окреслити інструментарій імплементації такої стратегії (політика має бути досить гнучкою для адаптації до короткострокових економічних змін). Окрім цього, країни, які прагнуть удосконалити сферу енергетики повинні заручитися підтримкою більшості населення, яке буде усвідомлювати сутність, специфіку та важливість змін в енергетичній моделі країн.

Беручи до уваги складність та комплексність розвитку стійкої інноваційної енергетичної архітектури XXI століття, трансформація ринку триватиме декадами, а ефективність проведених змін суттєво залежатиме від якості політичних рішень світової спільноти та рівня їхньої імплементації.

Висновки. на ґрунті проведеного аналізу слід підкреслити перехід міжнародного енергетичного ринку на чергову стадію трансформації. Основними результатами перетворення стануть: диверсифікація енергетичних ресурсів та комплексне використання і традиційних і нетрадиційних джерел; удосконалення ланцюга постачання через модернізацію виробництва, процесу транспортування енергетичних ресурсів; підвищення енергоефективності світової економіки та мінімізація негативного впливу на навколишнє середовище.

Впровадження інноваційних продуктів на енергетичному ринку, зокрема відновлюваних джерел енергії, докорінно змінює та руйнує «статус-кво» енергетичної галузі. Тому,

ефективна реалізація структурних трансформаційних змін на міжнародному енергетичному ринку, що впливають на енергетичні системи країн, передбачає довгострокову перспективу імплементації за умови наявності політичної, економічної та соціальної прихильності.

Список використаної літератури

1. Кулініч О. М. Глобальні тенденції та перспективи розвитку світового ринку природного газу / О. М. Кулініч // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право / [заст. гол. ред. колегії (економічні науки) Андрійчук В. Г.]. – 2011. – № 3/4. – С. 21-29.
2. Підчоса О. В. Трансформація ринкової структури світової нафтогазової галузі на сучасному етапі розвитку / О. В. Підчоса // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2012. – Т. 1. – № 1. – С. 152-157.
3. Теоретико-методологічні основи прогнозування розвитку енергетики в умовах лібералізації та глобалізації світової економіки та інтернаціоналізації екологічних обмежень / Б. А. Костюковський, О. О. Рубан-Максимець, Д. П. Сас, М. В. Парасюк // Проблеми загальної енергетики / [гол. ред. Кулик М. М.]. – К., 2009. – № 19. – С. 31-38.
4. Шихизаде И. А. Актуальные аспекты современного состояния и функционирования мирового рынка газа / И. А. Шихизаде // Атуальні проблеми економіки / [гол. ред. Єрмошенко М. М.]. – 2009. – № 5. – С. 54-61.
5. BP Energy Outlook 2030 [Електронний ресурс] / British Petroleum. – London, 2012. – 88 pp. – Режим доступу: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/Energy-Outlook/BP_World_Energy_Outlook_booklet_2035.pdf.
6. British Petroleum. Statistical Review of World Energy [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2011.pdf.
7. Energy infrastructure. Priorities for 2020 and beyond – A blueprint for an integrated European energy network / European Commission. – Luxemburg : Publications Office of the European Union, 2011. – 41 p.
8. Energy Vision 2013 Energy transitions: Past and Future [Електронний ресурс] / World Economic Forum. – Geneva, 2013. – 47 p. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EN_EnergyVision_Report_2013.pdf.
9. Natural gas demand and supply. Long term outlook to 2030 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eurogas.org/uploaded/Eurogas%20long%20term%20outlook%20to%202030%20-%20final.pdf>.
10. Strategic transport infrastructure needs to 2030. Main findings / OECD Futures Project on Transcontinental Infrastructure Needs to 2030/50 / OECD. – Paris, 20 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/49094448.pdf_2050_signed.pdf.
11. The Global Energy Architecture Performance Index Report 2014 [Електронний ресурс] / The World Economic Forum – Geneva, December 2013. – 100 pp. – Режим доступу: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EN_NEA_Report_2014.pdf.
12. World Energy Investment Outlook: Special Report [Електронний ресурс] / International Energy Agency. – Paris, 2014. – 185 pp. – Режим доступу: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEIO2014.pdf>.

TENDENCIES AND PROSPECTS OF WORLD ENERGY MARKET TRANSFORMATION

Dedelyuk K. Y.

PhD in economics, senior lecturer at international economic relations and project management department of Lesia Ukrainka Eastern European national university.

Abstract. *The process of global energy system transformation is accompanied by a dominant fuels change in the energy mix, technological and organizational innovation, expansion and optimization of the energy supply chain. The current stage of international energy market transformation inhere in the energy demand growth, increase of renewable energy use, rise of energy efficiency. In the framework of such changes the main directions of investments are the following: to meet the growing demand, compensation of energy production reduce from existing oil and gas fields, supply infrastructure for traditional and alternative energy. Thus, the implementation of the next stage of the international energy market transformation is a complex and long process.*

The key peculiarities of international energy market development were described, as well as the essence of world energy architecture and specific features of world energy market transformation were analyzed in this article. The main tendencies of world energy market development to 2035 and the key directions for investments involving were characterized. The description of the perspectives and current problems of the international energy market transformation were proposed. According to the research, the main findings on specific features of the international energy market transformation were presented.

Key words: *international energy market, transformation, energy consumption, renewable energy, investment.*

Referances

1. Kulinich O. M. Global'ni tendencziyi ta perspekty'vy' rozvy'tku svitovogo ry'nku pry'rodnogo gazu / O. M. Kulinich // Zovnishnya torgivlya: ekonomika, finansy', pravo / [zast. gol. red. kolegiyi (ekonomichni nauky') Andrijchuk V. G.]. – 2011. – № 3/4. – S. 21-29.
2. Pidchosa O. V. Transformaciya ry'nkovoyi struktury' svitovoyi naftogazovoyi galuzi na suchasnomu etapi rozvy'tku / O. V. Pidchosa // Teorety'chni i prakty'chni aspekty' ekonomiky' ta intelektual'noyi vlasnosti. – 2012. – T. 1. – № 1. – S. 152-157.
3. Teorety'ko-metodologichni osnovy' prognozuvannya rozvy'tku energety'ky' v umovax liberalizacziyi ta globalizacziyi svitovoyi ekonomiky' ta internacjonalizacziyi ekologichny'x obmezhen' / B. A. Kostyukovs'ky'j, O. O. Ruban-Maksy'mecz', D. P. Sas, M. V. Parasyuk // Problemy' zagal'noyi energety'ky' / [gol. red. Kuly'k M. M.]. – K., 2009. – № 19. – S. 31-38.
4. Shixizade I. A. Aktual'ny'e aspekty' sovremennogo sostoyaniya i funkcionirovaniya mirovogo ry'nka gaza / I. A. Shixizade // Aktual'ni problemi ekonomiki / [gol. red. Ermoshenko M. M.]. – 2009. – № 5. – S. 54-61.
5. BP Energy Outlook 2030 [Elektronny'j resurs] / British Petroleum. – London, 2012. – 88 pp. – Rezhym dostupu: http://www.bp.com/content/dam/bp/pdf/Energy-economics/Energy-Outlook/BP_World_Energy_Outlook_booklet_2035.pdf.
6. British Petroleum. Statistical Review of World Energy [Elektronny'j resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.bp.com/assets/bp_internet/globalbp/globalbp_uk_english/reports_and_publications/statistical_energy_review_2011/STAGING/local_assets/pdf/statistical_review_of_world_energy_full_report_2011.pdf.
7. Energy infrastructure. Priorities for 2020 and beyond – A blueprint for an integrated European energy network / European Commission. – Luxemburg : Publications Office of the European Union, 2011. – 41 pp.
8. Energy Vision 2013 Energy transitions: Past and Future [Elektronny'j resurs] / World Economic Forum. – Geneva, 2013. – 47 pp. – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EN_EnergyVision_Report_2013.pdf.
9. Natural gas demand and supply. Long term outlook to 2030 [Elektronny'j resurs]. – Rezhym dostupu: <http://www.eurogas.org/uploaded/Eurogas%20long%20term%20outlook%20to%202030%20-%20final.pdf>.
10. Strategic transport infrastructure needs to 2030. Main findings / OECD Futures Project on Transcontinental Infrastructure Needs to 2030/50 / OECD. – Paris, 20 pp. [Elektronny'j resurs]. – Rezhym dostupu: http://www.oecd.org/futures/infrastructureto2030/49094448.pdf_2050_signed.pdf.

11. The Global Energy Architecture Performance Index Report 2014 [Elektronny'j resurs] / The World Economic Forum – Geneva, December 2013. – 100 pp. – Rezhym dostupu: http://www3.weforum.org/docs/WEF_EN_NEA_Report_2014.pdf.
12. World Energy Investment Outlook: Special Report [Elektronny'j resurs] / International Energy Agency. – Paris, 2014. – 185 pp. – Rezhym dostupu: <http://www.iea.org/publications/freepublications/publication/WEIO2014.pdf>

ТЕНДЕНЦИИ И ПЕРСПЕКТИВЫ ТРАНСФОРМАЦИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ЭНЕРГЕТИЧЕСКОГО РЫНКА

Деделюк К. Ю.

Кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры международных экономических отношений и управления проектами Восточноевропейского национального университета имени Леси Украинки.

Аннотация. *Процесс трансформации мировой энергетической системы сопровождается изменением доминирующих видов топлива в энергетическом балансе, технологическими и организационными инновациями, расширением и оптимизацией цепочки поставки энергетических ресурсов. Современному этапу преобразования международного энергетического рынка присущи рост спроса на энергоресурсы, активизация использования возобновляемых источников энергии, повышения энергоэффективности. Основными направлениями использования привлеченных инвестиций в разрезе таких изменений является удовлетворение растущего спроса, компенсация снижения производства энергоносителей из существующих нефтяных и газовых месторождений, развитие инфраструктуры по снабжению традиционных и альтернативных энергоресурсов. Таким образом, имплементация очередного этапа трансформации международного энергетического рынка является комплексным и длительным процессом.*

В статье систематизированы ключевые особенности развития международного энергетического рынка и проанализирована сущность мировой энергетической архитектуры, специфика трансформации международного энергетического рынка. Исследованы тенденции развития международного энергетического рынка к 2035 году и направления привлечения инвестиций в развитие мировой энергетики. Дана характеристика перспектив и актуальных проблем трансформации международного энергетического рынка. По результатам исследования представлены выводы относительно специфики трансформационного развития международного энергетического рынка.

Ключевые слова: *международный энергетический рынок, трансформация, энергоносители, потребления, возобновляемые источники энергии, инвестиции.*

УДК 339.72.015:339.92

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ТНК

Заліско О. І.

Аспірантка кафедри міжнародних фінансів Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор С. А. Циганов.

Анотація. Досліджено економічний зміст структури капіталу ТНК, підходи до класифікації джерел фінансування. Виявлено їх основні види та проведено багатокритеріальну класифікацію. Поряд із існуючими п'ятьма критеріями – традиційним підходом, модифікованим традиційним підходом, бухгалтерським підходом, за терміном, за типом інвестора та/або посередника та за характером відношення до внутрішньої мережі ТНК – розроблено новий критерій класифікації корпоративних джерел фінансування – за здатністю змінювати структуру пасивів корпорації. За цим критерієм їх можна поділити на статичні, які не впливають на структуру капіталу, та динамічні, котрі здатні її змінювати. У контексті міжнародної діяльності ТНК наголошено на важливості класифікації джерел фінансування на внутрішні та зовнішні, що зумовлено наявністю у міжнародних корпорацій по всьому світу розгалуженої мережі філій та відділень, які здатні акумулювати та перерозподіляти величезні обсяги фінансових ресурсів. Визначено, що переважна більшість сучасних теоретичних та емпіричних досліджень структури капіталу ТНК базуються на традиційному або модифікованому традиційному підході до класифікації джерел фінансування, відповідно до якого вони поділяються на власні кошти та позикові. Удосконалено підхід щодо визначення терміну «корпоративна структура капіталу» – наведено його авторське визначення.

Ключові слова: структура капіталу ТНК, джерела фінансування ТНК, статичні джерела корпоративного фінансування, динамічні джерела фінансування корпорацій, власні кошти, залучені кошти, фінансовий леверидж.

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Формування структури капіталу корпорацій є надзвичайно важливим завданням фінансового менеджменту в сучасних умовах. Функціонування бізнесу в умовах обмеженості ресурсів зумовлює необхідність їх постійної оптимізації та раціонального використання. Правильне бюджетування сприяє досягненню корпораціями їх стратегічних та фінансових цілей, формуванню ефективної конкурентної політики, їх подальшому розвитку та зростанню. Виважена та обґрунтована політика залучення коштів визначає й можливості їх використання, що, у свою чергу, впливає на формування системи фінансово-господарських результатів. Структура капіталу є особливо актуальним питанням для ТНК, котрі мають розгалужену систему філій та відділень по всьому світу, які діють в умовах різних нормативних та регуляторних полів, мають різні умови залучення та використання коштів. У таких умовах проблематика структури капіталу є надзвичайно важливою, оскільки повинна враховувати як власне загальнокорпоративні цілі та задачі, так і завдання та інтереси окремих підрозділів.

Аналіз останніх досліджень та публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Сучасна наукова література має доволі значний доробок у частині дослідження корпоративної структури капіталу. Слід насамперед зазначити, що теорія структури капіталу як така є нобелівською теорією. Її співавтори є лауреатами Нобелівської премії в галузі економіки: Франко Модильяні – 1985 року, а Мертон Міллер – 1990 року. У своїй спільній роботі 1958 року [17], а також деяких інших – більш пізніх дослідженнях – вони запропонували ряд теорем щодо структури капіталу, зробивши головний висновок: на досконалих ринках структура капіталу не має вирішального значення з огляду на ринкову вартість корпорацій. Недосконалість же ринків, зокрема система оподаткування, спричинюють до іншого тлумачення структури капіталу – боргове фінансування вважається в цілому більш прийнятним [17; 16]. Цей підхід, однак, швидше претендує на статус гіпотези, оскільки не є теоретично доведеним, має ряд обмежень з погляду практичного застосування та не має безальтернативних переваг, порівняно з іншими концепціями. Наразі існує ряд учених, які займаються дослідженням цієї проблематики. У цьому контексті відзначимо роботи Роберта Грінфілда, Морі Ренделла та Джона Вудса [12], Віктора Гонзалеза [11].

Інші напрями теоретичного вивчення структури капіталу представлені роботами таких відомих науковців, як Д. Дюран [10] – теорія чистого операційного прибутку й теорія чистого прибутку, Джей Фред Уестон та Езра Соломон [22] – традиційний підхід, Майкл Дженсен та Уільям Меклінг [13] – теорія агентських витрат. У цілому ж слід зазначити, що існує 9 напрямів розвитку теорій корпоративної структури капіталу. Окрім вищеназваних, до них також відносять теорію ієрархій, компромісну теорію, теорію корпоративного контролю та сигнальну теорію.

Мусимо, однак, визнати, що існуючі теорії не є спеціально розробленими для ТНК, а розглядають транснаціональні корпорації як звичайні корпоративні структури та, з огляду на це, є універсальними у застосуванні. У цілому в частині аналізу фінансового левериджу та структури капіталу теорія фінансового менеджменту не виділяє якогось специфічного підходу для ТНК. Особливості ж та специфіка аналізу ТНК полягає насамперед в емпіричному тестуванні теорії, виявленні практичних відмінностей між ТНК та національними корпораціями, а також визначенні регіональної специфіки формування та розвитку структури капіталу.

Щодо вітчизняних науковців, то слід, на нашу думку, відзначити доробок у цій сфері О. І. Рогача [7], В. Г. Андрійчука і С. А. Галузинського [1], Деркач І. О. [3], Л. П. Бондаренко [2] та інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячена стаття. Однак, попри наявність достатньої кількості наукових публікацій у цій сфері, є деякі питання, що наразі лишаються висвітленими недостатньо. Приміром, немає єдиного підходу щодо класифікації джерел фінансування корпорацій, натомість зустрічаються різні бачення цього питання, а глибока класифікація, яка є конче необхідною в таких ситуаціях, не проводилася. Надзвичайно мало досліджень у вітчизняній літературі присвячені емпіричному тестуванню структури капіталу ТНК, у тому числі й тих, які мають філії в Україні. Також мало дослідженими лишаються й, власне, теорії структури капіталу – у багатьох джерелах їх взагалі виділяють не більше трьох або чотирьох.

Формулювання цілей статті. Усуненню одного з вищеназваних недоліків і присвячена наша стаття. Її головною метою є виявлення існуючих підходів до ідентифікації структури капіталу ТНК для проведення їх узагальнення, визначення переваг та недоліків, а також проведення на цій основі багатокритеріальної класифікації джерел фінансування корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз існуючої літератури із даної проблематики дозволяє зробити висновок, що існує декілька підходів щодо тлумачення корпоративної структури капіталу, кожен з яких має відповідні аргументи та пояснення (рис. 1). Однак, специфікою застосування цих підходів є те, що часто вони можуть використовуватися в рамках одного дослідження, оскільки вони або доповнюють один одного, або просто базуються на різних критеріях класифікації пасивів компаній, принаймні, не протирічають один одному. Так, згідно найбільш поширеного підходу, під структурою капіталу розуміється співвідношення між власними та залученими коштами. Саме такий підхід став основою для подальшого розвитку теорій структури капіталу, у тому числі й відомої нобелівської теорії Міллера-Модильяні [17]. Такий підхід бачимо, приміром, у Брейлі та Майерса [8, с. 377–379], а також у більшості публікацій західних та вітчизняних науковців¹. Серед найбільш новітніх наукових робіт відзначимо дослідження Роберта Джоліета та Аліне Муллер [14]; Тісса Бюттнера, Міхаеля Овереша, Ульріха Шрайбера та Георга Вамзера [20], а також інших науковців.



Рис. 1. Класифікація джерел фінансування корпорацій.

Джерело: авторська розробка.

¹ Тут ми не будемо наводити багато прикладів прибічників цього підходу, оскільки переважна більшість наукових досліджень у галузі корпоративної структури капіталу передбачає саме таке її тлумачення, а їх автори автоматично стають прихильниками такого бачення.

У рамках аналогічної концепції іноді під структурою капіталу розглядають лише співвідношення між довготерміновими джерелами фінансування, виключаючи короткотермінові ресурси. Такої позиції дотримуються, приміром, Ван Хорн та Вачовіц [21, с. 452]. За їхнім підходом, структура капіталу визначається співвідношенням між довготерміновими джерелами фінансування фірми, такими як борговий капітал, привілейовані акції та звичайні акції. Тут короткотермінові джерела фінансування просто ігноруються, зважаючи на їх у цілому незначну частку в пасивах корпорацій. Аналогічний підхід бачимо також у Росса, Вестерфілда та Джеффі [18, с. 338-356].

Третій підхід передбачає аналіз джерел фінансування корпорацій із позицій відношення до внутрішньофірмової мережі. Такий підхід базується на припущенні про наявність розгалуженої мережі структурних підрозділів корпорацій, які здатні акумулювати доволі значні ресурси, щоби можна було говорити про можливість фінансування діяльності компанії на достатньому рівні. Саме цей підхід, на наш погляд, є найбільш наближеним до умов міжнародної діяльності ТНК, головною ознакою яких і є наявність у всьому світі мережі філій, створених на основі ПШ. Визначальною рисою ТНК є здатність, на відміну від національних фірм, пересувати гроші та прибутки між філіями (а також – між країнами) за допомогою трансферних механізмів [7, с. 200]. Використання трансферних механізмів дозволяє їм акумулювати активи у певних країнах, часто – забезпечуючи потреби у фінансуванні філії в цій країні. За цим підходом, джерела фінансування ТНК включають внутрішні та зовнішні. На думку О. І. Рогача, у найбільш загальному вигляді джерела фінансування філій ТНК включають фонди, що генеровані із внутрішніх джерел самих іноземних філій; фонди із джерел корпоративної системи ТНК; фонди із зовнішніх по відношенню до корпоративної системи ТНК джерел [5, с. 91]. Тут, перші два джерела є, фактично, внутрішніми, а останнє – зовнішнім. Серед відомих західних учених прибічниками такого підходу є, приміром, Дональд Лессар [15], Девід Рутенберг [19] та ін.

У продовження ідеї про те, що різні підходи не протирічать один одному, зазначимо, що, приміром, у Брейлі та Майерса одночасно використовуються декілька підходів. Так, наводячи макроекономічні дані за сукупними потоками фондів у корпоративному секторі США, вони розглядають структуру капіталу і з позицій співвідношення між власними та залученими коштами, і з позицій відношення до внутрішньофірмової мережі (табл. 1).

Таблиця 1.
Джерела та напрями використанні коштів в економіці США (нефінансові корпорації),
у % та млрд дол. США

Показник	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Капітальні витрати	87.5	87.3	83.2	77.6	87.6	81	89.1	80.4	86.6
Інвестиції в чистий робочий капіталі та інші	12.5	12.7	16.8	22.4	12.4	19	10.9	19.6	13.4
Сукупні інвестиції	100	100	100	100	100	100	100	100	100
Сукупні інвестиції, у \$	517	567	754	789	755	880	872	1116	1162
Внутрішньо генеровані кошти	90.0	90.2	87.7	78.6	89.5	82.7	85.7	72.1	76.7
Фінансовий дефіцит	10.0	9.8	12.3	21.4	10.5	17.3	14.3	27.9	23.3
Покриття фінансового дефіциту									
Чиста емісія акцій	5.2	3.8	-6.9	-7.4	-9.2	-13	-30.6	-12.9	-14.3
Чисте зростання заборгованості	4.8	6.1	19.3	28.8	10.7	30.3	45	40.8	37.6

Джерело: [8, с. 378]. Усі показники таблиці – у відсотках, окрім сукупних інвестицій, дані за якими наведені в \$.

Із табл. 1 видно, що лише частину коштів, необхідних для покриття всіх витрат, корпоративний сектор генерує із внутрішніх джерел, приміром, 90% у 1992 році та 76,7% у 2000 році². Решту інвестиційних витрат необхідно покривати за рахунок зовнішніх коштів шляхом випуску додаткових акцій або запозичень³.

Надзвичайно цікавим та важливим методологічним аспектом у рамках цього підходу є те, що чистий випуск нових акцій розглядається не як внутрішнє джерело фінансування. У цьому, на наш погляд, є важлива та обґрунтована логіка. Вона полягає в тім, що кошти існуючих акціонерів вважаються внутрішнім джерелом фінансування. У табл. 1 вони відображаються у стрічці «Внутрішньо генеровані кошти». Ці кошти, є, фактично, реінвестованим прибутком акціонерів корпорації. Випуск же нових акцій розглядається як зовнішнє джерело фінансування, оскільки передбачає лише залучення нових співвласників корпорації. Після цього їхні ресурси також переходять до категорії внутрішніх джерел. У табл. 1 це джерело наводиться у стрічці «Чиста емісія акцій», яка разом із чистим зростанням заборгованості відноситься до зовнішніх джерел – джерел покриття фінансового дефіциту.

Таке комплексне бачення структури капіталу підводить нас до виокремлення ще одного підходу щодо її тлумачення – суто бухгалтерського. За цим підходом, джерела фінансування корпорацій розподіляють на внутрішні кошти, випуск нових акцій та залучення додаткового позикового капіталу. Приміром, у Рогача такий підхід у дещо видозміненому вигляді передбачає внутрішнє фінансування за рахунок власного капіталу, реінвестованих прибутків та внутрішньокорпоративних трансферів [6, с. 23].

За цим підходом, на нашу думку, внутрішні кошти загальнокорпоративної мережі є, у певному розумінні, статичним джерелом фінансування – воно, фактично, не змінює своїх параметрів. Кошти існуючих акціонерів вже вкладені та є свого роду константою, а змінюватися можуть лише внаслідок зміни поточної ринкової вартості акцій та інших паперів корпорації. Ці фонди, однак, призводять (разом з іншими джерелами фінансування) до формування внутрішньофірмових трансферів, а також до формування корпоративного прибутку, який також може бути внутрішнім джерелом фінансування в разі його реінвестування. Залучення ж нових акціонерів є в цьому сенсі динамічним джерелом фінансування – воно може змінювати співвідношення між власними та залученими коштами та, відповідно, саму структуру капіталу.

П'ятий підхід щодо тлумачення корпоративної структури капіталу передбачає розподіл джерел фінансування на короткотермінові та довготермінові⁴. Такий підхід має важливе значення з погляду вартості залучення фінансування, оскільки за інших рівних умов короткотермінові ресурси є більш дешевими, порівняно із довготерміновими. Це визначатиме головні напрями фінансового менеджменту корпорацій, що орієнтуються насамперед на вартість капіталу. До основних джерел короткотермінового фінансування ТНК, приміром, О. І. Рогач відносить внутрішньокорпоративні кредити – прямі кредити, кредити бек-ту-бек, паралельні кредити; закордонне банківське та небанківське запозичення в місцевій валюті – банківські термінові позики, кредитні лінії, револьверні кре-

² Тут слід звернути увагу, що для корпоративного сектору США характерною є тенденція до скорочення частки внутрішніх коштів у структурі капіталу. Із табл. 1 чітко бачимо, що з 1992 по 2000 рік цей показник у цілому скоротився із 90% до 76,7%.

³ Від'ємні значення чистої емісії акцій означають, що вартісний обсяг акцій, викуплених у інвесторів, перевищував аналогічний показник для проданих новим інвесторам акцій.

⁴ Іноді в рамках такого підходу виділяють ще й середньотермінове фінансування, яке, однак, дедалі частіше втрачає своє значення, заважаючи на відсутність важливих бухгалтерських наслідків. У сучасних умовах такий вид фінансування майже не виокремлюється.

дитні угоди, банківські овердрафти; фінансування з використанням євровалютних інструментів – євроноти, єврокомерційні папери [5]. Головними джерелами довготермінового фінансування ТНК є випуск акцій, емісія довготермінових облігацій, залучення довготермінових кредитів, фінансування на основі лізингових угод.

У рамках дослідження корпоративної структури капіталу, а також досліджень більш широкого спрямування, приміром, розвитку банківських та фінансових систем у цілому, можна виділити ще один критерій класифікації джерел фінансування корпорацій – за типом інвестора та/або посередника, що надає кошти. За цим критерієм джерела фінансування поділяються на банківські та ринкові. У рамках такого підходу корпоративну структуру капіталу досліджували, приміром, Корбетт та Дженкінсон [9]. Порівнюючи шаблони фінансування в економіках США, Великої Британії, Німеччини та Японії, вони не знайшли чіткого підтвердження домінуючої концепції про те, що в Німеччині переважає банківське фінансування, а в США та Британії – ринкове⁵. Сутність банківських джерел фінансування зрозуміла – сюди відносяться будь-які ресурси, що надаються банками в якості або інвесторів, або посередників (переважно). Ринкові джерела фінансування включають ті, які формуються поза банківською системою на фондовому ринку. У цьому сенсі хотілося б відзначити певний лінгвістичний нюанс. Термін «ринкові» джерела може наводити на думку про існування також «неринкових» джерел, що зумовлено, на нашу думку, суто мовними особливостями цих термінів. З огляду на це, більш доцільно було би вживати терміни «банківське» та «небанківське» фінансування або впровадити інші терміни. У такому разі подібного мовного дисонансу не було би. Але, оскільки в літературі ці терміни вживаються, ми також їх вживатимемо, маючи, однак, на увазі вищезазначене.

Ще один критерій класифікації зустрічаємо у Л. П. Бондаренко. Відзначаючи, що все ж класифікація корпоративних джерел фінансування на основі традиційного критерію є визначальною, вона стверджує, що капітал доцільно структурувати за його компонентами – це інтегрує капітал різних видів економічної діяльності [2, с. 6]. На її думку, промислово-фінансові групи поєднують не лише промисловий і фінансовий капітал, а також сільськогосподарський, торговельний, науково-дослідницький, сервісний та медіа капітал. Автор заключає, що, з одного боку, подвійну природу капіталу слід розглядати у класичному розумінні – як співвідношення між власними та залученими коштами, а з іншого, необхідно враховувати наведені вище структурні компоненти, наявність яких зумовлена різними видами діяльності промислово-фінансових груп [2, с. 7]. Головною відмінністю цієї класифікації від інших, зокрема й наведених вище, є, на наш погляд, те, що вона базується не на характері джерел залучення коштів, а на напрямках та характері їх використання. Хоча, якщо зважити на залежність цих видів капіталу від видів економічної діяльності, то можна припустити, що й залучення таких типів ресурсів відбуватиметься відповідно до специфіки тих чи інших сфер (видів діяльності). Усе ж його доцільно включити до нашої комплексної класифікації, маючи, однак, на увазі, що компонентів капіталу може бути й більше, що залежатиме від особливостей класифікації видів діяльності.

Цікавий підхід до структури капіталу представлений у дисертації В. Б. Кочкодана. Він у цілому підтримує традиційний підхід, але дає оригінальне визначення самій структурі капіталу як синтезу фінансового менеджменту та економічного ресурсу, що забезпечує досягнення основної мети управління капіталом підприємства, яка полягає у формуванні його оптимальної структури [4, с. 4]. Оптимальну ж структуру капіталу, з позицій фінансового менеджменту, він розглядає як співвідношення використання власних і позичкових

⁵ Масив емпіричних даних – з 1970 по 1994 рік.

коштів, при якому забезпечується найбільш ефективна пропорційність між коефіцієнтом фінансової рентабельності і коефіцієнтом фінансової стійкості підприємства, тобто максимізується його ринкова вартість, а з позиції економічного ресурсу – як мінімізацію фінансового ризику за рахунок різних підходів до фінансування основних і оборотних активів підприємства. У роботі також визначається поняття «цільова структура капіталу» – таке співвідношення власного і позичкового капіталу, яке фіксується при прийнятті інвестиційних та фінансових рішень. Така структура є динамічною, оскільки має ознаки рефлексивності, тобто можливості зміни в часі як реакції на зміну умов виробництва і реалізації продукції [4, с. 5].

Аналізуючи та критично оцінюючи наведені джерела фінансування та їх різні класифікації, слід, на нашу думку, відзначити кілька важливих моментів. По-перше, традиційний підхід, а також його модифікація з урахуванням лише довготермінових джерел позикового фінансування, є найбільш важливим з погляду розвитку теорії структури капіталу. Про це свідчить насамперед той факт, що саме на основі такого підходу сформувався та розвивається домінуюча в сучасних умовах теорія структури капіталу Міллера-Модильяні. Його змістовне наповнення повною мірою відображає характер ризиків, які містять в собі ті чи інші джерела фінансування, однак, не враховує безпосередньо такий вкрай важливий аспект діяльності ТНК, як багатонаціональну систему філій та відділень, які спроможні акумулювати внутрішні кошти у доволі значних обсягах. Тому цей підхід потребує деяких уточнень та коректив із урахуванням транскордонного характеру діяльності міжнародних корпорацій.

По-друге, методологічно важливо зазначити, що в рамках традиційного та модифікованого традиційного підходу до корпоративної структури капіталу привілейовані акції відносяться до боргових джерел фінансування. Це робиться для того, щоб підкреслити характер грошових потоків із цим пов'язаних. Це – фіксовані платежі, а не дивіденди, які можуть варіювати. Із суто ж балансового погляду привілейовані акції – це акціонерний капітал, який обліковується в статтях власних коштів, а не позикових.

По-третє, за характером відношення до внутрішньофірмової мережі – цей підхід відрізняється тим, що якнайкраще відображає здатність ТНК до транскордонного переміщення фінансових ресурсів. Урахування цієї здатності відіграє важливу роль у теоретичних дослідженнях зазначених проблем, оскільки це може суттєво впливати на вартість фінансування. Вона відрізняється для структурних підрозділів ТНК у різних країнах, що дозволяє залучати кошти за відносно низькою вартістю та перерозподіляти їх до структурних підрозділів із відносно високою вартістю фінансування. І це стосується не лише залучених коштів, а і власних. Зважаючи на близькість цього підходу до бухгалтерського, можемо стверджувати, що вони повинні обов'язково враховуватися під час досліджень міжнародних операцій ТНК. Більше того, цей підхід у будь-якому разі враховуватиме й традиційне бачення структури капіталу. Власні та позикові джерела фінансування виникають на другому рівні класифікації внутрішніх та зовнішніх джерел.

По-четверте, можемо виокремити новий критерій класифікації джерел фінансування корпорацій, який раніше не виділявся. Залежно від того, наскільки джерело фінансування здатне змінювати структуру пасивів корпорації, їх можна поділити на статичні та динамічні. За способом залучення ресурсів вони не відрізняються між собою, однак або призводять до зміни структури пасивів – динамічні (залучення нових ресурсів), або не призводять – статичні (вже залучені ресурси). Характерною ознакою статичних ресурсів є те, що у фінансовій звітності вони відображаються як запаси, а динамічні – як потоки. Відповідно, для відображення цих двох типів ресурсів використовуються й різні види фі-

нансових звітів. Статичні ресурси відображаються у балансовому звіті, а динамічні – у звіті про потоки грошових коштів. У контексті аналізу міжнародної діяльності ТНК важливо зазначити, що запропонований нами критерій класифікації джерел фінансування слід розглядати винятково з погляду загальнокорпоративної системи, а не фінансових комплексів окремих структурних підрозділів. Приміром, фонди можуть бути генеровані в рамках внутрішньої системи ТНК та переведені з одного структурного підрозділу (країни) до іншого (іншої), у той час як фінансова система ТНК не матиме при цьому жодних зв'язків із зовнішнім середовищем. Для філії ж реципієнта ці кошти будуть формально розглядатися як зовнішні.

Корпоративну ж структуру капіталу в підсумку слід, з нашої точки зору, розглядати як сукупність економічних відносин, які виникають та розвиваються у процесі залучення й використання корпораціями фінансових ресурсів та забезпечують формування оптимального співвідношення між власними та позиковими коштами, а також комплекс відповідних фінансових, управлінських та інших заходів, які забезпечують таке співвідношення. У цьому контексті важливо ідентифікувати термін «оптимальне» співвідношення. Тут ми маємо на увазі насамперед таке співвідношення, яке забезпечує досягнення корпораціями своїх стратегічних завдань і бізнес цілей, певного рівня інших визначених показників. Оптимальне співвідношення між власними та позиковими коштами можна розглядати й у більш вузькому, – математичному розумінні. У такому разі воно передбачатиме оптимізацію певної функції. Такою функцією, приміром, може бути прибуток корпорації, або її ринкова капіталізація, або бізнес ризик компанії, або інший показник. При цьому, сама задача оптимізації зводиться до пошуку такого співвідношення, за якого буде максимізована⁶ цільова функція за певних обмежень.

Висновки з даного дослідження і перспективи подальших розробок у цьому напрямі. Проведене дослідження дозволяє зробити такі найбільш важливі висновки та узагальнення.

По-перше, корпоративна структура капіталу – це сукупність економічних відносин, які виникають та розвиваються у процесі залучення й використання корпораціями фінансових ресурсів та забезпечують формування оптимального співвідношення між власними та позиковими коштами, а також комплекс відповідних фінансових, управлінських та інших заходів, які забезпечують таке співвідношення. Оптимальне його рівень забезпечує досягнення корпораціями своїх стратегічних завдань і бізнесових цілей, певного рівня інших визначених показників. Математично така оптимізація може передбачати максимізацію або мінімізацію певної функції, приміром, прибутку корпорації, або її ринкової капіталізації, або бізнес ризику компанії.

По-друге, існує декілька підходів щодо тлумачення корпоративної структури капіталу, які, однак, часто переплітаються та можуть бути застосованими одночасно. За найбільш поширеним підходом, під структурою капіталу розуміють співвідношення між власними та залученими коштами. Цей підхід якнайкраще відображає характер ризиків, що лежать в основі різних джерел фінансування. Він домінує в сучасних умовах, на ньому базується переважна більшість теорій корпоративної структури капіталу, зокрема й нобелівська теорія Міллера-Модильяні. За другим підходом, розглядають співвідношення лише між довготерміновими джерелами фінансування. Цей підхід за своїм змістом, фактично, не

⁶ У нашому випадку ми говоримо про максимізацію, оскільки в якості прикладів наведені такі показники, які слід максимізувати. Однак, оптимізація може передбачати й мінімізацію цільової функції. Таким прикладом може бути, скажімо, функція собівартості виробленої продукції або рівень виплат за відсотковими зобов'язаннями тощо.

відрізняється від першого. Третій підхід передбачає аналіз джерел фінансування корпорацій із позицій відношення до внутрішньофірмової мережі – вони можуть бути внутрішніми та зовнішніми. Цей підхід є особливо характерним для ТНК, які мають розгалужену систему філій та відділень. Джерела фінансування корпорацій також поділяють за терміном – на довготермінові та короткотермінові, за типом інвестора та / або посередника – на банківські та ринкові, за компонентами капіталу – промисловий, фінансовий, сільськогосподарський, торговельний, науково-дослідницький, сервісний та медіа капітал. Останній критерій класифікації відрізняється від інших тим, що він базується не на характері джерел залучення коштів, а на напрямках та характері їх використання, а тому, теоретично, можуть існувати й інші види. За бухгалтерським підходом виділяють внутрішні кошти, випуск нових акцій та залучення додаткового позикового капіталу.

По-третє, на нашу думку, слід також розглядати інший – новий – критерій класифікації джерел фінансування корпорацій – залежно від здатності змінювати структуру пасивів. За цим критерієм джерела фінансування можна поділити на статичні та динамічні. Динамічні джерела передбачають залучення нових ресурсів, вони змінюють структуру пасивів корпорації. Статичні джерела включають вже залучені ресурси, які не впливають на структуру капіталу. У фінансовій звітності статичні ресурси відображаються як запаси (лише у балансовому звіті), а динамічні – як потоки (у звіті про потоки грошових коштів). У контексті аналізу міжнародної діяльності ТНК цей критерій слід застосовувати з погляду загальнокорпоративної системи, а не фінансових комплексів окремих структурних підрозділів.

Такий критерій дозволяє, на наш погляд, краще зрозуміти сутність структури капіталу та принципи її формування на теоретичному рівні, а також проводити більш структурований її аналіз на емпіричному. Це зумовлено необхідністю застосовувати різні підходи до аналізу поточкових показників – динамічних джерел – та показників запасів, якими в нашій термінології є показники потоків. Приміром, необхідність оптимізації структури капіталу передбачатиме аналіз та зміну лише динамічних джерел, а історичний аналіз такої структури – лише статичних.

Щодо удосконалення наведених результатів, а також подальших розвідок у цьому напрямі, то слід відзначити два головні напрями. По-перше, додаткового аналізу потребує облікова частина даної проблематики, насамперед принципи міжнародної бухгалтерської звітності, а також національної специфіки, що зумовлює деякі відмінності у відображенні інформації щодо структури капіталу між ТНК та місцевими корпораціями. По-друге, для ТНК, у принципі, актуальним є питання розробки окремих теоретичних підходів щодо структури капіталу, які би базувалися не лише на традиційному її баченні, а, що важливо, на характері відношення джерел фінансування до внутрішньофірмової мережі, оскільки для ТНК важливим є дослідження внутрішніх та зовнішніх джерел.

Список використаної літератури

1. Андрійчук В. Г. Власний та позичковий капітал підприємства і критерії їх раціонального співвідношення / В. Андрійчук, С. Галузинський // Економіка України. – 1998. – № 6 (439). – С. 15-23.
2. Бондаренко Л. П. Планування структури капіталу промислово-фінансових груп : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / Л. П. Бондаренко. – Львів, 2011. – 29 с.

3. Деркач І. О. Комплекс економіко-математичних моделей управління підприємством на засадах концепції левериджу : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.03.02 «Економіко-математичне моделювання» / І. О. Деркач. – Київ, 2005. – 23 с.
4. Кочкодан В. Б. Синтез механізмів управління структурою капіталу підприємства : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (машинобудування)» / В. Б. Кочкодан. – Київ, 2008. – 19 с.
5. Рогач О. І. Міжнародне короткострокове фінансування транснаціональної фірми / О. І. Рогач // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Міжнародні відносини. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка ; ВПЦ «Київський університет», 2002. – Вип. 22. – С. 91-94.
6. Рогач О. І. Міжнародні інвестиції: теорія та практика бізнесу транснаціональних корпорацій : підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Олександр Рогач. – К. : Либідь, 2005. – 720 с.
7. Рогач О. І. Особливості фінансової системи транснаціональних корпорацій / О. І. Рогач // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Серія : Міжнародні відносини. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка ; ВПЦ «Київський університет», 2002. – Вип. 23. – С. 200-204.
8. Brealey R. A. Principles of Corporate Finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers. – [7th Edition]. – Boston, London, Toronto : McGraw-Hill/Irwin, 2003. – 1071 p.
9. Corbett J. How Is Investment Financed? A Study of Germany, Japan, the United Kingdom and the United States / Jenny Corbett, Tim Jenkinson // The Manchester School of Economic & Social Studies. – 1997. – Vol. 65, Supplement. – P. 69-93.
10. Durand D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement / David Durand // Conference on Research in Business Finance, 1952, National Bureau of Economic Research. – NBER, 1952. – P. 215-262.
11. González V. M. Leverage and Corporate Performance: International Evidence / Víctor M. González // International Review of Economics and Finance. – 2013. – Vol. 25, № С. – P. 169-184.
12. Greenfield R. L. Financial Leverage and Use of the Net Present Value Investment Criterion / Robert L. Greenfield, Maury R. Randall, John C. Woods // Financial Management. – 1983. – Vol. 12, № 3. – P. 40-44.
13. Jensen M. C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / Michael C. Jensen, William H. Meckling // The Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305-360.
14. Joliet R. Capital Structure Effects of International Expansion / Rober Joliet, Aline Muller // Journal of Multinational Financial Management. – 2013. – Vol. 23, № 5. – P. 375-393.
15. Lessard D. R. Transfer Prices, Taxes, and Financial Markets: Implications of Internal Financial Transfers within the Multinational Corporation / Donald R. Lessard // Research in International business and Finance: the Economic Effects of Multinational Corporations Vol. 1 (Research in International Business and Finance) / [Edited by Robert G. Hawkins]. – Greenwich, Conn.: JAI Press, 1979. – P. 101-125.
16. Modigliani F. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction / Franco Modigliani, Merton H. Miller // The American Economic Review. – 1963. – Vol. 53, № 3. – P. 433-443.

17. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / Franco Modigliani, Merton H. Miller // *The American Economic Review*. – 1958. – Vol. 48, № 3. – P. 261-297.
18. Ross S. A. Corporate Finance / Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe. – [6th Edition]. – Boston, London, New York : McGraw-Hill Irwin, 2002. – 912 p.
19. Rutenberg D. Maneuvering Liquid Assets in a Multi-National Company: Formulation and Deterministic Solution Procedures / David Rutenberg // *Management Science*. – 1970. – Vol. 16, № 10, Application Series. – P. B-671 – B-684.
20. The Impact of Thin-Capitalization Rules on the Capital Structure of Multinational Firms / [Thiess Buettner, Michael Overesch, Ulrich Schreiber, Georg Wamser] // *Journal of Public Economics*. – 2012. – Vol. 96, № 11 – P. 930-938.
21. Van Horne J. C. Fundamentals of Financial Management / James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr. – [13th Edition]. – Harlow (England), London, New York : Prentice Hall Inc., Financial Times, 2008. – 719 p.
22. Weston J. F. A Test of Cost of Capital Propositions / J. Fred Weston // *Southern Economic Journal*. – 1963. – Vol. 30, № 1. – P. 105-112.

THEORETICAL APPROACHES TO MNE CAPITAL STRUCTURE IDENTIFICATION

Zalisko O. I.

Ph.D. Student of the Department of International Finance of the Institute of International Relations of Taras Shevchenko National University of Kyiv.

Scientific Supervisor: Philosophy Doctor, Doctor of Economics, Professor Sergiy A. Tsyganov.

Abstract. *The economic meaning of the MNE capital structure and approaches to funding sources classification have been explored. Their main types and multi-criteria grouping has been carried out. Along with the five existing criteria that include the traditional approach, the modified traditional approach, the accounting approach, the term approach, the investor and/or intermediary type approach and the internal MNE system relation approach the new criterion of corporate financing sources classification has been developed. Depending on their ability to amend corporate liabilities structure financing sources can be classified as static that cannot amend the liabilities structure and dynamic that can alter the liabilities structure. The importance of financing sources classification into internal and external has been emphasized in the course of MNE international activity. This is explained by the existence of the global network of MNE subsidiaries that can accumulate and reallocate huge financial resources. It has also been defined that major contemporary theoretical and empirical studies of MNE capital structure are based on the traditional of modified traditional approach of corporate financing sources classification according to which they are distinguished between shareholders equity and debt. The approach to the term «corporate capital structure» identification has been enhanced; the author's definition has been brought forward.*

Key words: *MNE capital structure, MNE financing sources, static corporate financing sources, dynamic sources of corporate financing, equity financing, debt financing, financial leverage.*

References

1. Andriychuk V. G. Vlasniy ta pozychkoviy kapital pidpryyemstva i kryteriyi yih ratsionalnogo spivvidnoshennya / V. Andriychuk, S. Galuzynskiy // *Ekonomika Ukrainy*. – 1998. – № 6 (439). – S. 15-23.
2. Bondarenko L. P. Planuvannya struktury kapitalu promyslovo-finansovoyh grup: avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnya pidpryyemstvamy (za vydamy ekonomichnoyi diyalnosti)» / L. P. Bondarenko. – Lviv, 2011. – 29 s.

3. Derkach I. O. Kompleks ekonomiko-matematichnyh vodeley upravlinnya pidpnyemstvom na zasadah konceptsiyi leverydzhu : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.03.02 «Ekonomiko-matematichne modelyuvannya» / I. O. Derkach. – Kyiv, 2005. – 23 s.
4. Kochkodan V. B. Syntez mehanizmiv upravlinnya strukturoyu kapitalu pidpnyemstva : avtoref. dys. na zdobuttya nauk. stupenya kand. ekon. nauk : spets. 08.00.04 «Ekonomika ta upravlinnya pidpnyemstvamy (mashinobuduvannya)» / V. B. Kochkodan. – Kyiv, 2008. – 19 s.
5. Rogach O. I. Mizhnarodne korotkostrokovye finansuvannya transnatsionalnoyi firmy / O. I. Rogach // Visnyck Kyivskogo natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya : Mizhnarodni vidnosyny. – K. : KNU imeni Tarasa Shevchenka ; VPC «Kyivskiy universytet», 2002. – Vyp. 22. – S. 91-94.
6. Rogach O. I. Mizhnarodni investytsii: teoriya ta praktyka biznesu transnatsionalnykh korporatsiy : pidruch. [dlya stud. vysh. navch. zakl.] / Olexandr Rogach. – K. : Lybid, 2005. – 720 s.
7. Rogach O. I. Osoblyvosti finansovoyi systemy transnatsionalnykh korporatsiy / O. I. Rogach // Visnyck Kyivskogo natsionalnogo universytetu imeni Tarasa Shevchenka. Seriya : Mizhnarodni vidnosyny. – K. : KNU imeni Tarasa Shevchenka ; VPC «Kyivskiy universytet», 2002. – Vyp. 23. – S. 200-204.
8. Brealey R. A. Principles of Corporate Finance / Richard A. Brealey, Stewart C. Myers. – [7th Edition]. – Boston, London, Toronto : McGraw-Hill/Irwin, 2003. – 1071 p.
9. Corbett J. How Is Investment Financed? A Study of Germany, Japan, the United Kingdom and the United States / Jenny Corbett, Tim Jenkinson // The Manchester School of Economic & Social Studies. – 1997. – Vol. 65, Supplement. – P. 69-93.
10. Durand D. Costs of Debt and Equity Funds for Business: Trends and Problems of Measurement / David Durand // Conference on Research in Business Finance, 1952, National Bureau of Economic Research. – NBER, 1952. – P. 215-262.
11. González V. M. Leverage and Corporate Performance: International Evidence / Víctor M. González // International Review of Economics and Finance. – 2013. – Vol. 25, № C. – P. 169-184.
12. Greenfield R. L. Financial Leverage and Use of the Net Present Value Investment Criterion / Robert L. Greenfield, Maury R. Randall, John C. Woods // Financial Management. – 1983. – Vol. 12, № 3. – P. 40-44.
13. Jensen M. C. Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Costs and Ownership Structure / Michael C. Jensen, William H. Meckling // The Journal of Financial Economics. – 1976. – Vol. 3, № 4. – P. 305-360.
14. Joliet R. Capital Structure Effects of International Expansion / Rober Joliet, Aline Muller // Journal of Multinational Financial Management. – 2013. – Vol. 23, № 5. – P. 375-393.
15. Lessard D. R. Transfer Prices, Taxes, and Financial Markets: Implications of Internal Financial Transfers within the Multinational Corporation / Donald R. Lessard // Research in International business and Finance: the Economic Effects of Multinational Corporations Vol. 1 (Research in International Business and Finance) / [Edited by Robert G. Hawkins]. – Greenwich, Conn.: JAI Press, 1979. – P. 101-125.
16. Modigliani F. Corporate Income Taxes and the Cost of Capital: A Correction / Franco Modigliani, Merton H. Miller // The American Economic Review. – 1963. – Vol. 53, № 3. – P. 433-443.
17. Modigliani F. The Cost of Capital, Corporation Finance and the Theory of Investment / Franco Modigliani, Merton H. Miller // The American Economic Review. – 1958. – Vol. 48, № 3. – P. 261-297.
18. Ross S. A. Corporate Finance / Stephen A. Ross, Randolph W. Westerfield, Jeffrey Jaffe. – [6th Edition]. – Boston, London, New York : McGraw-Hill Irwin, 2002. – 912 p.
19. Rutenberg D. Maneuvering Liquid Assets in a Multi-National Company: Formulation and Deterministic Solution Procedures / David Rutenberg // Management Science. – 1970. – Vol. 16, № 10, Application Series. – P. B-671 – B-684.
20. The Impact of Thin-Capitalization Rules on the Capital Structure of Multinational Firms / [Thiess Buettner, Michael Overesch, Ulrich Schreiber, Georg Wamser] // Journal of Public Economics. – 2012. – Vol. 96, № 11 – P. 930-938.
21. Van Horne J. C. Fundamentals of Financial Management / James C. Van Horne, John M. Wachowicz, Jr. – [13th Edition]. – Harlow (England), London, New York : Prentice Hall Inc., Financial Times, 2008. – 719 p.
22. Weston J. F. A Test of Cost of Capital Propositions / J. Fred Weston // Southern Economic Journal. – 1963. – Vol. 30, № 1. – P. 105-112.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ СТРУКТУРЫ КАПИТАЛА ТНК

Залиско О. И.

Аспирантка кафедры международных финансов Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор С. А. Цыганов.

Аннотация. *Исследовано экономическое содержание структуры капитала ТНК, подходы к классификации источников финансирования. Определены их основные виды и проведено многокритериальную классификацию. Наряду с пятью существующими критериями – традиционным подходом, модифицированным традиционным подходом, бухгалтерским подходом, по сроку, по типу инвестора/посредника и по характеру отношения к внутрифирменной системе ТНК – разработано новый критерий классификации источников финансирования – на основании способности влиять на структуру пассивов корпорации. Согласно этого критерия источники финансирования можно разделить на статические, не влияющие на структуру капитала, и динамические, которые способны её изменять. В контексте международной деятельности ТНК, акцентировано внимание на важности классификации источников финансирования на внутренние и внешние, что обусловлено наличием у международных корпораций по всему миру разветвлённой сети филиалов и отделений, которые способны аккумулировать и перераспределять колоссальные объёмы финансовых ресурсов. Определено, что подавляющее большинство современных теоретических и эмпирических исследований структуры капитала ТНК базируются на традиционном или модифицированном традиционном подходе к классификации источников финансирования, согласно которого они делятся на собственный капитал и заимствованный. Усовершенствован подход к определению термина «корпоративная структура капитала» – приведено его авторское определение.*

Ключевые слова: *структура капитала ТНК, источники финансирования ТНК, статические источники корпоративного финансирования, динамические источники финансирования корпораций, собственные средства, привлечённые средства, финансовый левэридж.*

УДК 336.71:339.9

ГЛОБАЛЬНІ ВЕКТОРИ РОЗВИТКУ МІЖНАРОДНОЇ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ КОМЕРЦІЙНИХ БАНКІВ УКРАЇНИ

Ігнатченко Н. М.

Здобувач кафедри світового господарства і міжнародних економічних відносин Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Румянцев А. П.

Анотація. *Концептуальні підходи та наукові гіпотези щодо становлення й розвитку інвестиційної діяльності комерційних банків України, а також підвищення ефективності взаємодії вітчизняного банківського сектору зі світовим фінансовим середовищем в умовах глобалізації вимагають формалізації комплексу заходів як національного, так і глобального характеру.*

Результатом аналізу теоретичних положень та практичних аспектів світового досвіду банківської інвестиційної діяльності стало виокремлення позитивних і негативних тенденцій для банківської сфери в умовах міжнародної інтеграції кредитно-інвестиційної системи. Зростає чутливість національних економік до світових кризових явищ, знижується ефективність монетарного регулювання на національному рівні, зростає інтенсивність міжнародного руху банківського капіталу. Формування сучасного механізму реалізації міжнародних інвестиційних стратегій вітчизняних банків сприяє підвищенню конкурентоспроможності країни, її зовнішньоекономічного сектору і відповідає перспективним завданням структурних перетворень, модернізації і підвищенню ефективності національного господарства.

Характерною ознакою інвестиційної діяльності комерційних банків України в умовах глобалізації є те, що фінансові операції є відображенням та своєрідною квінтесенцією тих процесів, що відбуваються у реальному секторі економіки, а економічна ефективність міжнародної інвестиційної діяльності вітчизняних комерційних банків визначається їх інтеграцією до світового фінансового ринку та участю у процесах фінансової глобалізації. Саме тому, дедалі більшого значення набуває дослідження глобальних детермінант інвестиційної стратегії комерційних банків України, що ґрунтуватиметься на партнерстві в інноваційній сфері і передбачатиме удосконалення пропорцій, форм і напрямів участі держави у міжнародному капіталообміні.

Ключові слова: *глобалізація, фінансова глобалізація, інвестиційний простір, міжнародна інвестиційна діяльність, інвестиційний потенціал, банківська система, банківські інвестиції.*

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація, яка виступає невід'ємною рисою сучасного етапу розвитку світового господарства, здійснює вагомий вплив на загальне економічне зростання, переважно, за рахунок підвищення глобальної пропозиції капіталу та стимулювання розвитку національної фінансової системи, що підвищує ефективність розподілу ресурсів, створює нові фінансові інструменти та покращує якість банківських послуг. Провідною ознакою фінансової глобалізації варто вважати об'єднання окремих національних фінансових ринків у єдиний світовий фінансовий простір, що вимагає лі-

бералізації внутрішнього фінансового сектору та операцій з міжнародного руху капіталів. Результатом такої лібералізації є інтенсифікація міжнародних потоків капіталу та зміна їх структури. Внаслідок цього міжнародна міграція капіталів серед інших факторів виробництва набуває значення провідного чинника в процесі розвитку світової економіки, а іноземне інвестування стає визначною частиною внутрішніх економічних процесів більшості держав і, зокрема, України. Це вимагає дослідження пріоритетних векторів розвитку діяльності комерційних банків України на міжнародних ринках інвестицій.

Мета статті – полягає в обґрунтуванні глобальних векторів розвитку міжнародної інвестиційної діяльності комерційних банків. Це передбачає виконання наступних завдань: визначення впливу фінансової глобалізації на розширення міжнародної інвестиційної діяльності комерційних банків, обґрунтування інвестиційного потенціалу банківської системи України, розробка пріоритетних векторів реалізації інвестиційного потенціалу комерційних банків у світовому фінансовому середовищі.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем міжнародної інвестиційної діяльності комерційних банків та орієнтирів її розширення зробили сучасні вітчизняні та західні вчені. Серед них доцільно відмітити роботи О. Бреґеди [1], С. Глущенко [3], І. Д'яконової [4], О. Крачковської [6], П. Мазурка [7], Т. Майорової, А. Пересади [8], Дж. Менсінґера [11], В. Пурія [9], Д. Тарулло [12], М. Хірши [10] та ін. Проте питання визначення глобальних векторів розвитку діяльності комерційних банків на міжнародному інвестиційному ринку з урахуванням потенціалу банківської системи України потребують більш ґрунтовного дослідження.

Основні результати дослідження. Важливим завданням інтеграції України в міжнародну фінансову систему є її вихід на світові ринки капіталів, зокрема, з метою реалізації інвестиційного потенціалу. Не зважаючи на значний рівень загальної відкритості економіки та позитивну динаміку у подальшому включенні України до світового господарства, фінансовий сектор країни відзначається низьким рівнем взаємодії із міжнародним фінансовим ринком. Відставання інтеграції до світової економіки у фінансовому секторі потребує змін економічної політики держави з метою збільшення обсягів іноземного інвестування та кредитування. Завдання інтеграції до глобалізованого інвестиційного простору, що стоїть перед Україною, вимагає врахування особливостей сучасної структури світової економіки, ретельного вибору та використання інструментів, які здатні забезпечити максимальну швидкість та ефективність такої інтеграції і одночасно мінімізувати можливі втрати від цього процесу [4]. Поряд з цим, варто зауважити, що інтенсифікація банківської діяльності за національні межі і зростання міжнародних банківських інвестицій спричиняють загрозу глобальних банківських криз.

З розвитком фінансового ринку, міжнародної інтеграції кредитно-інвестиційної системи посилюються не лише позитивні тенденції у банківській сфері, а й потенціальні загрози. Зростає чутливість національних економік до світових кризових явищ, знижується ефективність монетарного регулювання на національному рівні, зростає інтенсивність міжнародного руху банківського капіталу. Зокрема, відбувається не лише переливання власного капіталу банків, але й міжнародний рух позичкового капіталу, зосередженого у банківській сфері. В основі міжнародних банківських інвестицій лежать нерівномірності економічного розвитку окремих економічних суб'єктів, галузей, країн, регіонів [11]. До основних передумов, що спричиняють міжнародний рух банківського капіталу, слід віднести наступні: прагнення до розширення ринкового сегменту; прагнення зберегти клієнтів, які розширюють діяльність за межі країни; прагнення до диверсифікації діяльності та забезпечення стабільності; бажання уникнути обмеження національного законодавства

щодо окремих видів банківської діяльності; отримання доступу до дешевих ресурсів або можливості більш ефективного розміщення наявної ресурсної бази; бажання оптимізувати податкові платежі або політичні ризики тощо.

Основними складовими міжнародного руху банківського капіталу є прямі інвестиції у вигляді створення нових банків на зарубіжних ринках, відкриття зарубіжних підрозділів, придбання пакетів акцій іноземних банків, інвестування в цінні папери. Створення дочірніх банків на зарубіжних ринках є достатньо ризикованим, тому більшість банків іде шляхом придбання готового банківського бізнесу або відкриття зарубіжних підрозділів. Рух іноземного банківського капіталу у формі придбання банківського бізнесу стає передумовою розвитку міжнародного банківського кредитування. Іноземні банки та банки за участю іноземного капіталу, які функціонують на ринках, що розвиваються, де більш привабливі умови розміщення ресурсів, мають широкі можливості отримання позик у материнських банків, розміщення євробондів тощо. Центральні банки країн СНД навіть змушені обмежувати обсяги міжнародних запозичень вітчизняних банків [12].

Національна банківська система, зважаючи на незначні обсяги капіталізації порівняно з транснаціональними банками, не може істотно вплинути на світовий банківський ринок. Одним із основних індикаторів розвитку банківської системи, що характеризує ступінь довіри до банків, є рівень її капіталізації. Від якості й величини сукупного капіталу банків країни залежить надійність усієї економічної системи й динаміка її подальшого розвитку. Капітал українських банків, незважаючи на поступове зростання показника балансового капіталу, залишається досить низьким. Величина ж активів усіх українських банків є порівняно невисокою, а отже їх вплив на світовий банківський ринок досить незначний [5].

Разом з тим, тенденції, що панують на фінансовому ринку України упродовж 2010-2014 рр. дозволяють зробити оптимістичні припущення, що спираються на динамічне зростання обсягів банківських активів за останні 4 роки. Варто також зазначити, що участь комерційних банків в інвестиційному процесі має як позитивні, так і негативні моменти. До позитивних можна віднести наступні:

по-перше, допуск банків на фондовий ринок сприяє конкуренції між його учасниками, що означає зменшення витрат емітентів та інвесторів;

по-друге, вкладення банків коштів у цінні папери диверсифікує його активи, що підвищує стабільність банку, а отже, і надійність збереження коштів вкладників;

по-третє, взаємопроникнення банківського та промислового капіталу покращує трансфер інформації, посилює конкурентоздатність банків та виробничого сектора.

Поряд з цим слід визначити негативні аспекти участі комерційних банків в інвестиційному бізнесі, а саме:

а) операції з цінними паперами є досить ризиковим видом діяльності;

б) збитки банків від зміни курсової вартості цінних паперів або невдалого їх розміщення при емісії цінних паперів можуть зашкодити інтересам банків, дестабілізувати банківську систему;

в) поєднання банківського та інвестиційного бізнесу може спричинити конфлікт інтересів між структурними підрозділами банку.

За останні роки в Україні значно покращилися умови для ведення ефективною кредитно-інвестиційною діяльністю. Основними факторами, що позитивно вплинули на здійснення банківських інвестицій у реальний сектор економіки, є такі: вихід економіки держави з кризового стану; підвищення доходів фізичних та юридичних осіб; підвищення рівня власного капіталу банків; розширення фінансових можливостей банків за рахунок

активного залучення коштів; зростання ліквідності банківських установ; зменшення вартості кредитних ресурсів; зростання інвестиційної привабливості вітчизняної економіки [2, с. 87]. Проте, незважаючи на позитивні зрушення в економіці, активізація та ефективне ведення банківської кредитно-інвестиційної діяльності українськими банками залежить і від інших не менш важливих факторів. Серед них, у першу чергу, варто виділити достатність ресурсної бази. Належна забезпеченість коштами дає змогу банківським установам виконувати більший спектр активних операцій. За таких обставин має значення також склад та структура банківських ресурсів. Адже тільки кошти, залучені або запозичені на тривалий термін, можуть бути використані в інвестиційних операціях. Наявність переважно коштів короткотермінового характеру, спонукає банки вкладати їх у звичні активні операції, наприклад, надавати споживчі кредити.

Важливе значення має також рівень попиту на кредити, зміни якого впливають на рівень активізації інвестиційної банківської діяльності. Підвищення вартості кредитних ресурсів зменшує попит на них, особливо в найчисельнішій категорії позичальників – населення. За таких умов банки змушені шукати альтернативні шляхи ведення активної діяльності. Оптимальним варіантом у цьому випадку стає вкладення коштів у цінні папери, що, у свою чергу, передбачає наявність розвинутого ринку цінних паперів. Стан ринку залежить від попиту та пропозиції цінних паперів та їх привабливості для потенційних інвесторів. Банківські інвестиції у фінансові активи зростають зі зниженням вартості фондових інструментів. В іншому випадку банки надають перевагу кредитуванню [3].

Необхідною складовою банківської інвестиційної діяльності є моніторинг ринку позикових коштів. Попит на короткострокові та споживчі кредити пригальмовує інвестиційну діяльність банків, а зростаюча необхідність у довгострокових інвестиційних кредитах стимулює її. Вагоме значення для розвитку міжнародної кредитно-інвестиційної діяльності банківського сектора має загальнодержавна економічна політика [8, с. 360]. Упровадження дієвих монетарних, фіскальних та правових інструментів дасть змогу поліпшити умови ведення підприємницької діяльності, що покращить інвестиційний клімат у державі. Крім цього, одним із необхідних заходів, на нашу думку, є вдосконалення чинних та розробка нових нормативно-правових актів щодо банківського інвестування та, зокрема, кредитно-інвестиційної діяльності банків. Наявність єдиного підходу, чіткої стратегії та правового підґрунтя в цій сфері є важливою умовою не тільки для ефективної діяльності банківського сектора економіки, але й для соціально-економічного розвитку країни в цілому.

Проте на етапі сьогодення, коли світова фінансова криза викликала істотні зміни в економіці країни, виникли нові проблеми в розвитку економічної ситуації та інвестиційної діяльності. До причин, які стримують інвестиційну діяльність банків в Україні належать [9]: короткостроковий характер ресурсної бази банків; неплатоспроможність більшості позичальників, відсутність гарантій повернення ними кредитів та ліквідної застави; поглинання українських банків іноземним капіталом, що призводить до втрати економічної незалежності; втрата довіри населення та підприємців до українських банків, що пов'язано з подіями загострення економічної кризи в Україні та світі; високий рівень внутрішніх та зовнішніх інвестиційних ризиків, які не готові взяти на себе банки; високі відсоткові ставки за кредитами; відсутність дієвого механізму стимулювання з боку держави.

З метою активізації міжнародної інвестиційної діяльності банків держава має забезпечити, по-перше, можливість накопичення банками необхідних коштів; по-друге, розді-

лити з ними ризик інвестиційної діяльності, зумовлений економічним становищем країни; по-третє, сприяти підвищенню прибутковості інвестиційної діяльності. Як свідчить практика, для того, щоб працювали інвестиції, банки повинні володіти дешевими ресурсами, які перерозподіляються від імені держави. За таких обставин актуальним є створення спеціалізованих інвестиційних банків на основі державних ресурсів, але за принципом роботи комерційних [1].

Банківська система України здатна забезпечити значний обсяг інвестиційних ресурсів, яких потребує вітчизняна економіка на сучасному етапі розвитку. Інвестиційна діяльність банків та економічне зростання - це два взаємопов'язані процеси. Економічне зростання значною мірою залежить від здійснення банками інвестицій, і навпаки. Таким чином, щоб покращити інвестиційний клімат та забезпечити подальший розвиток інвестиційної діяльності банків в Україні, необхідною є розробка та обґрунтування державної інвестиційної політики, спрямованої на перетворення вітчизняних банків в активних інвесторів української економіки, яка забезпечить мобілізацію достатніх обсягів інвестиційних ресурсів на пріоритетних напрямках розвитку економіки. Банківська система є найбільш потужним сегментом вітчизняного фінансового сектору, на яку припадає переважна частка загальних активів фінансових установ України. Характерною особливістю її розвитку в останні роки є стрімке нарощення обсягів активних операцій, насамперед у сфері споживчого та іпотечного кредитування, підвищення рентабельності банківських установ та збільшення присутності іноземного капіталу.

Для заохочення здійснення операцій з фінансовими активами інших країн на фондових біржах України необхідно створити правові та організаційні умови для випуску та обігу українських депозитарних розписок. Подальший розвиток ринку банківського інвестування має відбуватися відповідно до світового досвіду та вимог європейських стандартів, зокрема, щодо створення регульованих ринків фінансових інструментів (Директиви 2004/39/ЄС). Вирішення цього завдання повинно здійснюватись шляхом створення високотехнологічних та максимально зручних для учасників фінансового ринку інфраструктурних інститутів насамперед обліково-розрахункових та торгівельних. Відсутність такої інфраструктури відлякує інвесторів, призводить до знецінення активів українських підприємств, зосереджує торгівлю ними у сфері тіньової діяльності офшорних компаній [6]. З цією метою доцільною є реалізація наступних заходів: створення сприятливих організаційно-правових умов для появи конкурентного та ефективного вітчизняного ринку рейтингових послуг, діяльності незалежних рейтингових агентств; модернізація облікової інфраструктури фондового ринку, яка полегшить розрахунки між суб'єктами інвестиційної діяльності, сприятиме ефективному виконанню та гарантуванню угод та прискорить процес інтеграції національного ринку до європейського та світових ринків. Крім того, має бути удосконалена біржова система на фінансовому ринку України, яка покликана забезпечити сучасні стандарти торгівлі цінними паперами та строковими контрактами, властиві будь-якому ліквідному та регульованому ринку.

З метою підвищення ефективності боргової політики слід звернутися до випуску нових видів боргових інструментів. В цьому зв'язку важливим є ведення в обіг на внутрішньому ринку дійсно довгострокових цінних паперів з терміном обігу 5 і більше років, які не створюватимуть напруженого графіку погашення як у короткостроковій, так і довгостроковій перспективі; визначення пріоритетності різних частин державного боргу з метою недопущення порушень прав існуючих кредиторів та інвесторів країни при випуску нових державних боргових зобов'язань. Тобто, повинна бути визначена черговість задоволення вимог кредиторів і відсоткова ставка за державним борговим цінним папером

має бути її відображенням; випуск державних боргових цінних паперів з прив'язкою до ключових макроекономічних індексів [10].

Глобальні вектори розвитку міжнародної інвестиційної діяльності комерційних банків України повинні ґрунтуватися, передусім, на заходах щодо стимулювання іноземних інвестиційних операцій: зменшення податкового тиску на банки, особливо у сфері довгострокового кредитування реального сектору економіки; сприяння капіталізації банків шляхом звільнення від оподаткування прибутку, який спрямовується на цю ціль, оскільки саме достатній обсяг власного капіталу забезпечує активну і прибуткову діяльність у сфері інвестування; звільнення від оподаткування частини прибутків комерційних банків або зменшення податкової ставки для банків, якщо вони спрямовують свої кошти на розвиток науки та в інноваційні проекти; удосконалення системи страхування інвестиційних ризиків комерційних банків для заохочення банків до надання довгострокових кредитів; удосконалення системи іпотечного кредитування, розвиток внутрішнього ринку іпотечних цінних паперів (заставних та іпотечних облігацій); створення умов для поживлення інвестиційної діяльності у спеціальних зонах і на територіях пріоритетного розвитку, де запроваджено спеціальний режим інвестиційної діяльності для суб'єктів господарювання.

Висновки. З метою розширення міжнародного інноваційного потенціалу комерційних банків України доцільним є, по-перше, запровадження пільг з оподаткування та резервування залежно від складу портфеля цінних паперів і заохочення в такий спосіб комерційних банків займатися довгостроковими вкладеннями коштів в економіку країни; по-друге, перегляд НБУ рівня ризику цінних паперів емітентів, у яких держава має значні пакети акцій, щоб запобігти відволіканню значної частини ресурсів комерційних банків для формування резервів; по-третє, спрощення механізму надання кредитів рефінансування під заставу цінних паперів, які знаходяться в інвестиційному портфелі комерційного банку; по-четверте, адаптування положень мінімізації ризику інвестування до особливостей динамічної діяльності сучасних комерційних банків; по-п'яте, встановлення власних лімітів на інвестиції в цінні папери відповідно до розробленої власної стратегії розвитку банку; по-шосте, збільшення капіталізації банківських установ за рахунок зниження кількості не конкурентоздатних, шляхом їх злиття і поглинання.

Список використаної літератури

1. Брегеда О. А. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем [Текст] / О. А. Брегеда, С. М. Савлук // Ринок фінансових послуг. – 2010. – № 4. – С. 27-34.
2. Бюлетень національного банку України. Коваленко О. І., Половньов Ю. В., Остролюцький М. В., Тетерук А. М. – Національний банк України, 2013. – № 4 (241). – 189 с.
3. Глущенко С. В. Інвестиційні послуги банків: зарубіжна практика та українські перспективи/ Глущенко С. В. // Фінанси України – 2007. – № 5 – С. 96-105.
4. Д'яконова І. Пошук стратегії розвитку банківської системи України в умовах глобалізації фінансових ринків / І. Д'яконова // Вісник НБУ. – 2009. – № 2. – С. 26-31.
5. Дані фінансової звітності банків України. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/id=64097> (database: 22. 08. 2014).
6. Крачковська О. М. Інвестиційна привабливість фінансового сектору України / Крачковська О. М. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5332/1/130.pdf>. (database: 12. 09. 2014).
7. Мазурок П. П. Вплив фінансової кризи на рівень прибутковості діяльності вітчизняних банків: теоретичний та прикладний аспект / П. П. Мазурок, О. П. Губенко // Економіка, Фінанси. Право. – 2009. – № 7. – С. 25-30.

8. Пересада А. А., Майорова Т. В. Управління банківськими інвестиціями : Монографія. – К. : КНЕУ, 2005. – 388 с.
9. Пурій Г. М. Активізація інвестиційної діяльності банківської системи України в контексті глобалізації / Пурій Г. М. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvntu/19 (database: 02. 09. 2014).
10. Hirschey M. Investment: analysis and behavior / M. Hirschey, J. Nofsinger. – McCraw-Hill Education, 2008. – 645 p.
11. Mencinger J. Does Foreign Direct Investment Always Enhances Economic Growth? / Mencinger J. // Working paper. EIPF and University of Ljubljana – 2003 – 21 p.
12. Tarullo D. K. The Volker Rule. Before the Subcommittee on Capital Markets and Government Sponsored Enterprises and the Subcommittee on Financial Institutions and Consumer Credit, Committee on Financial Services, U. S. House of Representatives / Tarullo D. K. – Washington, D. C., 2012. – 190 p.

GLOBAL VECTORS OF ACTIVITY INTERNATIONAL INVESTMENT BANKS IN UKRAINE

Ignatchenko N. M.

Postgraduate, World Economy and International Economic Relations Department of the Institute of International Relations of Kyiv National Taras Shevchenko University.

Scientific adviser: Dr. of Economics, Professor Rumiantsev A. P.

Abstract. *Conceptual methods and scientific hypotheses concerning the formation and development of the investment activities of commercial banks in Ukraine, as well as increase the efficiency of interaction of the domestic banking sector to the global financial environment require the formalization of a set of measures, both national and global.*

The result of the analysis of theoretical positions and practical aspects of international experience investment banking was the separation of positive and negative trends for the banking sector in the face of international integration of credit and investment system. Growing sensitivity of national economies to the global crisis, reduced the effectiveness of monetary regulation at national level, increasing the intensity of the international movement of bank capital. Formation of modern mechanism for implementing international investment strategies of domestic banks enhances the competitiveness of the country, its foreign trade sector and meet future challenges of structural reforms, modernization and increased efficiency of the national economy.

A characteristic feature of the investment activities of commercial banks in Ukraine in the context of globalization is that financial transactions are a reflection and a kind of quintessence of the processes taking place in the real economy, and the economic efficiency of international investment activities of domestic commercial banks is determined by their integration into the global financial market and participation in process of financial globalization. It is becoming increasingly important determinant of global research investment strategies of commercial banks in Ukraine based on partnership in innovation and provide for improvement of proportions, shapes and lines of the state's participation in the international capital.

Key words: *globalization, financial globalization, investment space, international investment, investment potential, banking, investment banking.*

References

1. Bregeda O. A. Tendentsiyi rozvitku svitovoyi ta vitchiznyanoyi bankivskih sistem [Tekst] / O. A. Bregeda, S. M. Savluk // Rinok finansovih poslug. – 2010. – № 4. – S. 27-34.

2. Byuletен natsionalnogo banku Ukrainy. Kovalenko O. I., Polovnov Yu. V., Ostrolutskiy M. V., Teteruk A. M. – Natsionalniy bank Ukrainy, 2013. – № 4 (241). – 189 s.
3. Gluschenko S. V. Investitsiyni poslugi bankiv: zarubizhna praktika ta ukrayinski perspektivi/ Gluschenko S. V. // Finansi Ukrainy – 2007. – № 5 – S. 96-105.
4. D'yakonova I. Poshuk strategiyi rozvitku bankivskoyi sistemi Ukrainy v umovah globalizatsiyi finansovih rinkiv / I. D'yakonova // Visnik NBU. – 2009. – №2. – S. 26-31.
5. Dani finansovoyi zvitnosti bankiv ukrayini. – [Electronic resource]. – Rezhim dostupu: <http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/id=64097> (database: 22. 08. 2014).
6. Krachkovska O. M. Investitsiyna privablivist finansovogo sektoru Ukrainy / Krachkovska O. M. [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu : <http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/5332/1/130.pdf> (database: 12. 09. 2014).
7. Mazurok P. P. Vpliv finansovoyi krizi na riven pributkovosti diyalnosti vitchiznyanih bankiv: teoretichniy ta prikladniy aspekt / P. P. Mazurok, O. P. Gubenko // Ekonomika, Finansi. Pravo. – 2009. – № 7. – S. 25-30.
8. Peresada A. A., Mayorova T. V. Upravlinnya bankivskimi investitsiyami: Monografiya. – K.: KNEU, 2005. – 388 s.
9. Purly G. M. Aktivizatsiya investitsiynoyi diyalnosti bankivskoyi sistemi Ukrainy v kontekstsi globalizatsiyi / Purly G. M. – [Elektronniy resurs]. – Rezhim dostupu: http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/19 (database: 02. 09. 2014).
10. Hirschey M. Investment: analysis and behavior / M. Hirschey, J. Nofsinger. – McCraw-Hill Education, 2008. – 645 p.
11. Mencinger J. Does Foreign Direct Investment Always Enhances Economic Growth? / Mencinger J. // Working paper. EIPF and University of Ljubljana – 2003 – 21 p.
12. Tarullo D. K. The Volker Rule. Before the Subcommittee on Capital Markets and Government Sponsored Enterprises and the Subcommittee on Financial Institutions and Consumer Credit, Committee on Financial Services, U. S. House of Representatives / Tarullo D. K. – Washington, D. C. 2012. – 190 p.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ВЕКТОРЫ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

Игнатченко Н. Н.

Соискатель кафедры мирового хозяйства и международных экономических отношений Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Румянцев А. П.

Аннотация. *Концептуальные подходы, гипотезы становления и развития инвестиционной деятельности коммерческих банков Украины, а также повышение эффективности взаимодействия отечественного банковского сектора с мировой финансовой средой в условиях глобализации требуют формализации комплекса мероприятий как национального, так и глобального характера.*

Результатом анализа теоретических подходов и практических аспектов мирового опыта банковской инвестиционной деятельности стало выделение положительных и отрицательных тенденций для банковской сферы в условиях международной интеграции кредитно-инвестиционной системы. Растет чувствительность национальных экономик к мировым кризисным явлениям, снижается эффективность монетарного регулирования на национальном уровне, возрастает интенсивность международного движения банковского капитала. Формирование современного механизма реализации международных инвестиционных стратегий отечественных банков способствует повышению конкурентоспособности страны, ее внешнеэкономического сектора и отвечает перспективным задачам структурных преобразований, модернизации и повышению эффективности национального хозяйства.

Характерной особенностью инвестиционной деятельности коммерческих банков Украины в условиях глобализации является то, что финансовые операции являются отражением и своеобразной квинтэссенцией тех процессов, происходящих в реальном сек-

торе экономики, а экономическая эффективность международной инвестиционной деятельности отечественных коммерческих банков определяется их интеграцией в мировой рынок и участием в процессах финансовой глобализации. Именно поэтому, все большего значения приобретает исследование глобальных детерминант инвестиционной стратегии коммерческих банков Украины, которое основывается на партнерстве в инновационной сфере и предусматривает усовершенствование пропорций, форм и направлений участия государства в международном капиталообмене.

Ключевые слова: глобализация, финансовая глобализация, инвестиционное пространство, международная инвестиционная деятельность, инвестиционный потенциал, банковская система, банковские инвестиции.

УДК 331.91

МЕТОДОЛОГІЯ РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ МОБІЛЬНОСТІ «НОВАЧКІВ» НА ПІДПРИЄМСТВАХ

Сікорський Ю. М.

Здобувач наукового ступеня кандидата наук кафедри міжнародних економічних відносин і світового господарства Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка. Науковий керівник: доктор економічних наук, професор Заблоцька Р. О.

Анотація. *Економічні трансформації, які мають місце в сучасних українських компаніях характеризуються ускладненням зовнішнього організаційного середовища, різким ростом темпів її виміру і росту конкуренції на світових ринках. Все це вимагає від підприємств пошуку нових резервів і нових шляхів пошуку ефективності. Роботодавець, прагнучи забезпечити довгострокове зростання свого бізнесу, розуміє, що «інвестиції в людей» не менш важливі ніж оновлення матеріальної бази виробництва, оскільки професіоналізм співробітників і їх здатність до розвитку є конкурентними перевагами компанії. Високий процент текучості працівників позначається на успішності організації так само гостро як і фінансові втрати. Більш того, в Україні зазначається добровільне звільнення з промислових підприємств співробітників, які є ресурсом для організації, особливо робочих спеціальностей, із року в рік наростає. Дана тенденція сприяє, по-перше, росту як прямих витрат від невиробленої продукції, так і непрямих пов'язаних з пошуком, відбором і прийняттям на роботу, їх адаптацію і навчанням; по-друге, зниження трудового потенціалу організації, який є запорукою успішного функціонування та розвитку компанії. У зв'язку з цим, автор вважає, що соціальний механізм формування трудового потенціалу підприємства повинен будуватись за допомогою комплексної системи, яка дозволить на ранніх етапах діагностувати і регулювати неорганізовані форми трудової мобільності працівників, які є ресурсом для компанії.*

Ключові слова: *трудова мобільність, трудовий потенціал, система регулювання, оцінка персоналу, орієнтовні програми, неорганізовані переміщення, профіль посади, ефективність робітників.*

В основу побудови соціального механізму покладена ідея відображення будь-якого процесу в організації за шкалою часу в термінах життєвого циклу, яке означає як процесуальність розвитку, так і його стадійність [2]. Вивчення об'єкту з точки зору його життєвих циклів дозволяє задавати орієнтири для виявлення потреб до його належного стану, логіки функціонування або виявленню орієнтирів розвитку.

Існують різноманітні погляди відносно назв і змісту життєвого циклу якого-небудь об'єкту [3]. Однак в цих дискусіях прослідковується думка, що циклічність є гармонічним законом для всього існуючого на Землі і розвиток будь-якого об'єкту подібно до еволюції живого організму, що проходить через послідовні етапи: зародження, ріст, стабілізацію і спад. На погляд автора, трудовий шлях людини на підприємстві має подібну циклічність, де виділяються такі етапи, як наймання, дитинство, юність, стабілізацію, звільнення [4].

Перша стадія трудового шляху людини на підприємстві – це наймання, яка включає в себе проходження всіх можливих оціночних процедур, співбесід, і оформлення трудових угод. Після наймання на роботу, настає етап дитинства, коли відбувається пристосування

до нового статусу, умовам та потребам підприємства, освоєння в новому колективі, оволодіння системою знань та навичок, необхідних для виконання посадових зобов'язань. Після дитинства настає період юності, в якому відбувається поступове поглиблення і удосконалення необхідних навичок і знань, формування їх єдиного комплексу. Співробітник набуває кваліфікацію відповідного рівня, виходить на рівень функціонування прийнятих стандартів роботи, після якого через певний проміжок часу може настати звільнення [1].

Тривалість циклів трудового шляху людини на підприємстві, на наш погляд, можна визначити двома основними факторами:

1. Рівень трудового потенціалу робітника. Якщо людина приступає до виконання функціональних зобов'язань не маючи при цьому відповідних знань і ніякого практичного досвіду, то для виходу на рівень функціонування прийнятого стандарту роботи потрібно в середньому три роки [5]. Для людини, що є ресурсом для підприємства (тобто має необхідні навички та знання, відповідний гідний досвід), даний період часу значно скорочується і складає 3-4 місяці [6].

2. Управлінська діяльність керівництва підприємства. Зміни що відбуваються у суспільному виробництві і соціальних умовах життя впливають на параметри системи місць праці, змінюючи умови до якостей робітників, що займають дані місця праці, і на структуру потреб і мотивів поведінки індивідів, перетворюючи їх характеристики [8]. Невідповідність, що виникає між робочим місцем і працівником створює кризові моменти, що характеризуються зниження ефективності діяльності працівника і можливістю його передчасного звільнення з організації. Вирішення даної кризи залежить від того, наскільки виваженими будуть управлінські дії керівництва, а також від ресурсних можливостей підприємства.

Таким чином, на основі вищевказаних роздумів з метою уникнення кризових явищ, необхідно відслідковувати подібні ситуації і приймати превентивні міри по їх запобіганню. Особливо це стосується працівників, що є ресурсом для підприємств і звільнення яких спричиняє значні витрати. Для досягнення даної мети, ми пропонуємо комплексну систему регулювання системи трудової мобільності людських ресурсів, що включає в себе паралельно існуючі підсистеми.

Перша підсистема соціального механізму направлена на роботу з вперше прийнятими працівниками, а друга – з працюючими співробітниками підприємства. Кожна із підсистем складається із декількох етапів, що включає регулюючий процес, метою якого є досягнення та підтримання компетенції робітників для реалізації бізнес стратегії компанії, забезпечення атмосфери взаємної відповідальності всіх співробітників і бажанням зробити підприємство кращим в галузі та регіоні. Іншими словами, результатом управлінської діяльності по регулюванню трудової мобільності повинні стати робітники, які хочуть і можуть виконувати поставлені перед ними задачі. Це, в свою чергу, на погляд автора, сприяє підвищенню трудового потенціалу підприємства.

Діяльність по регулюванню трудової мобільності в запропонованому нами соціальному механізмі здійснюється службою управління персоналом і керівниками структурних підрозділів. Основним суб'єктом в даному процесі є служба управління персоналом, яка зорієнтована на досягнення прописаних вище цілей механізму шляхом вдосконалення адміністративної діяльності, створенні та впровадженні нових організаційних процедур, що направлені на раціоналізацію роботи з робітниками. Керівники структурних підрозділів мають безпосередній адміністративний вплив на співробітників. У зв'язку з цим, в нашій системі вони є свого роду провідниками, які дозволяють реалізовувати етапи по регулюванню трудової мобільності працівників, які є ресурсом для підприємства.

Перша підсистема соціального механізму формування трудового потенціалу підприємства включає наступні складові:

1. Оцінку трудового потенціалу і мотиваційного профілю прийнятих на роботу робітників;
2. Визначення робітників, які є ресурсом для підприємства;
3. Проведення орієнтовних заходів, сприяючих більш швидкій адаптації до відповідного робочого місця і виконанню доручених трудових функцій;
4. Контроль за процесом дієвого пристосування нових робітників, які є ресурсом для компанії, до соціального і психологічного середовища.

Друга підсистема соціального механізму формування трудового потенціалу підприємства складається з таких компонентів як:

1. Оцінка динаміки трудового потенціалу і мотиваційного профілю працюючих робітників;
2. Визначення робітників, які є ресурсом для підприємства;
3. Проведення діагностики соціальної обстановки і її зміни;
4. Проведення регулюючих заходів (розробка програми розвитку людських ресурсів, підвищення кваліфікації і додаткової освіти; визначення напрямку змін соціальної обстановки; реалізація програм і заходів; контроль за реалізацією програм; періодичне корегування програм).

Основна задача першої підсистеми полягає в запобіганні спонтанної неорганізованої трудової мобільності нових співробітників, які є ресурсом для підприємства, що виникає як наслідок «розбіжності між реальністю з очікуваннями працівника і складністю інтеграції їх в нову систему організації» [9 с. 314]. Подібні розбіжності часто спостерігаються у робітників в перший рік роботи на підприємстві, що свідчить про брак уваги до процесу адаптації нових співробітників. Одним із методів у регулюванні неорганізованих форм трудових переміщень працівників у перший рік їх трудової діяльності на підприємстві є дієве надання допомоги новому співробітнику в успішному проходженні ним етапів організаційної поведінки, що включає систем заходів, орієнтованих на більш швидке і взаємне пристосування робітників і підприємства один к одному, а також на успішне оволодіння працівниками спільних стандартів виконання роботи згідно до встановлених професійних і посадових вимог [11]. Рекомендації по організації даного процесу достатньо часто зустрічаються в періодичних виданнях [9].

Перших два етапи системи надання дієвої допомоги новому працівнику представляють собою процеси вибору найкращого з наявних претендентів на основі вивчення і оцінки їх професійних і особистих якостей. Вони мають на меті забезпечити раціональний підбір і розподілення працівників по структурним підрозділам і окремим робочим місцям у відповідності до їх трудового потенціалу і потребам. Саме цей етап, на наш погляд, відіграє значну роль у запобіганні неорганізованих форм трудової мобільності в перший рік роботи працівників на підприємстві. Адже вибір кандидата, що відповідає вимогам вакантної посади, дозволить в майбутньому збільшити продуктивність, відповідно і дохід. Неправильний вибір як правило проявляється у високому проценті текучості персоналу або їх недостатньої компетенції. У зв'язку з цим, на мій погляд, варто приділяти більше уваги процесу складання профілю посади і вибору оціночних процедур. Варто зазначити, що і те і інше повинно бути «валідними (відповідати змісту роботи і вимогам до посади), повними (враховувати всі головні характеристики, важливі для ефективної роботи) і надійними (забезпечувати достовірність і стійкість результатів)» [10, с. 174].

Слід зазначити, що проведення оціночних процедур дозволяє не тільки виявляти робітників, які є ресурсом для підприємства, але і робити прогноз, наскільки швидко нові співробітники зможуть досягти промислових показників, прийнятних для компанії роботодавця, влитися в трудовий колектив, його неформальну структуру і відчувати себе членом команди. Проте достатньо часто при побудові системи надання дієвої допомоги новому співробітнику багатьма службами управління персоналом опускається даний етап або у зв'язку з неможливістю реалізації, так як немає спеціалістів в штаті, здатних проводити оцінку співробітників, або у зв'язку нехтуванням важливості проведення даної процедури [4]. На погляд автора, подібна думка є хибною, так як отримана інформація дозволяє виявити можливі труднощі в пристосуванні нових робітників, які є ресурсом для компанії, розробити ефективну програму підтримки і визначитись зі змістом наступних етапів.

Третім етапом першої підсистеми представленого соціального механізму формування трудового потенціалу підприємства є проведення орієнтовних програм, які по змісту можна класифікувати на наступні види:

1. Програма введення в компанію, направлена на формування позитивного відношення до підприємства у нових співробітників і на засвоєння ними принципів функціонування організації прийнятих норм і правил;
2. Програма введення у підрозділ, що направлений на формування у нових співробітників відчуття приналежності до колективу;
3. Програма введення на посаду, що направлена на успішне і швидке засвоєння новими співробітниками інформації необхідної для виконання необхідної роботи.

Програму введення в компанію доцільніше, на мій погляд, здійснювати співробітникам служби управління персоналом, які ще на етапі оформлення можуть створити позитивний імідж підприємства. При проведенні даної програми необхідно познайомити нового співробітника з найбільш загальними елементами корпоративної культури: філософією компанії, її місією, політикою, історією, етикою ведення бізнесу та атрибутикою підприємства. Для більш наочного донесення описаної вище інформації доцільним є видавництво її у вигляді брошури, яка повинна вручатися новим співробітникам.

Для більш ефективного функціонування даної системи необхідно створити ситуацію залучення керівників структурних підрозділів і ключових співробітників в її розробку і реалізацію. Саме дві останні програми третього етапу, на думку автора, представляють таку можливість. Так, введення в підрозділ рекомендується здійснювати його керівником, який обов'язково повинен в перший же день роботи «новачка» провести цілеспрямовану співбесіду з ним безпосередньо на робочому місці стосовно питань: призначення підрозділу, його функцій, структури, зовнішніх і внутрішніх взаємозв'язків, технологічних регламентів і робочих (посадових) інструкцій, прав і відповідальності, правил техніки безпеки, необхідної звітності, а також представити нового співробітника працівникам підрозділу. Програма введення на посаду вимагає вже від безпосереднього керівника «новачка» розробки індивідуального плану по теоретичному навчання і передачі практичних вмінь новому працівнику наставниками з урахуванням профілю щойно прийнятих співробітників.

Проведення орієнтовних програм має на меті скорочення тимчасового періоду у пристосуванні щойно прийнятого персоналу, що є ресурсом для підприємства, до робочого процесу. Проте, для того щоб переконатись, чи це так насправді, необхідно здійснювати контроль над даним процесом, який передбачає відстеження рівня зростання професійної активності новачка, включення його у спільну працю і надання своєчасної допомоги у проблемах, що виникають [7].

Суб'єктом даної діяльності, на погляд автора, повинен бути спеціаліст служби управління персоналом. Саме він може бути незалежним при оцінці рівня пристосування нового працівника при виявленні проблем ймовірного конфлікту і т.д.

Процедура контролю зі сторони спеціаліста служби управління персоналом полягає у відвідуванні ним щойно прийнятого працівника на своєму робочому місці, частота якого встановлюється в залежності від прогнозу сприятливості новачка. У ході відвідувань спеціаліст:

1. Встановлює рівень адаптації нового робітника;
2. Виявляє фактори, що перешкоджають швидкому засвоєнню ним норм і потреб виробничого процесу;
3. Виробляє, спільно з безпосереднім керівником нового співробітника, заходи по усуненню негативних факторів в адаптаційному процесі.

Тривалість адаптаційного періоду має принципове значення для успіху запобігання спонтанної неорганізованої трудової мобільності. Дуже часто тривалість адаптаційного періоду прирівнюють до тривалості випробувального терміну [8]. Звідси і строк відвідування новачка від 3-ох до 6-ти місяців. Для робітника, який є потенційним ресурсом для компанії (що має відповідний трудовий досвід, знання), даного періоду часу буде достатньо для виходу на рівень стабільного функціонування у відповідності до вимог прийнятих стандартів роботи. Проте його недостатньо для новачків, які є вчорашніми випускниками учбових закладів, у яких немає ніякого досвіду трудової діяльності і яким для соціалізації необхідний більш тривалий період. У зв'язку з цим, на погляд автора, повинен бути створений індивідуальний підхід при визначенні тривалості періоду здійснення контролю над процесом дієвого пристосування нового співробітника.

Перша підсистема соціального механізму, що представлена в даній статі, функціонує перманентно, так як постійно вимагається відповідна робота з новими співробітниками для забезпечення їх виходу при виконанні зобов'язань на рівень, що підтримується стандартами організації. Вона дозволяє подолати кризові моменти ймовірного передчасного звільнення за власним бажанням співробітника, що є ресурсом для підприємства, на перших етапах трудового шляху робітника в компанії, а саме на етапах дитинства і юності. Подібний механізм максимально ефективно утримує трудові ресурси на підприємстві, оптимізує роботу компанії та зберігає бюджет компанії від додаткових витрат.

Список використаної літератури

1. Anderson, N. and Shackleton, V. (1993). *Successful Selection Interviewing*. Oxford: Blackwell.
2. Bhatnagar, J. (2008) 'Managing capabilities for talent engagement and pipeline development', *Industrial and Commercial Training*, 40, 1:19-28.
3. Buckingham, G. (2000) 'Same indifference', *People Management*, 17 February: 44-46.
4. Cappelli, P. (2008) 'Talent Management for the twenty-first century', *Harvard Business Review*, March: 74-81.
5. CIPD (2005) *Recruitment, Retention and Labour Turnover, Survey Report*. London: CIPD.
6. CIPD (2009d) *Employee engagement, Factsheet*, January.
7. Hills, A. (2009) 'Successful planning – or smart talent management', *Industrial and Commercial Training*, 41, 1:3-8.
8. Marchington, M. and Wilkinson, A. (2008) *Human Resource Management at Work*, 4th edn. London: CIPD.
9. Phillips, L. (2008) 'Talent Management is a global preoccupation', *PM Online*, 14 April.

10. Roberts, G. (1997) Recruitment and Selection: A Competency approach. London: IPD.
11. Truss, C., Soane, E. and Endwards, C. (2006) Working life: Employee Attitudes and Engagement, Research report. London: CIPD.

METHODOLOGY FRAMEWORK OF NEWCOMERS' LABOUR MOBILITY ON THE ENTERPRISES

Sikorskii Y. M.

Applicant for the academic degree of the Doctor of Philosophy, International economic relations and world economy department of the Kyiv National Taras Shevchenko University.

Supervisor: Doctor of Economics, Professor Zablotska R. O.

Abstract. *Economic transformations that occur in modern Ukrainian companies are characterized by complications of external organizational environment, a sharp increase in the rate of its measurement and increased competition in world markets. These circumstances require companies to find new human reserves and new ways to search for efficiency. An employer seeking to ensure long-term growth of the business understands that «investing in people» is no less important than updating the material base of production as professionalism of the staff and their ability to develop a competitive advantage for the company. High turnover of employees affects the success of the organization as dramatically as financial losses. Moreover, the voluntary dismissal of employees from industrial enterprises, who are the resource of the organization, takes place in Ukraine, especially working specialties. This tendency grows from year to year. This trend leads to, firstly, the growth of both the direct costs of non-elaborated products, and indirectly related to the search, selection and recruitment of new employees, their adaptation and learning; secondly, to the decline of the labor potential of the organization, which is the key to the successful operation and development of the company. In this regard, the author believes that the social mechanism of the formation of the labor potential of the enterprise should be built with the help of a comprehensive system that will allow at the early stages to diagnose and regulate unorganized forms of labor mobility of workers who are a resource of the company.*

Key words: *employees' mobility, working capacity, regulation system, personnel assessment, tentative programs, unorganized movement, specialization of the post, employees' efficiency.*

References

1. Anderson, N. and Shackleton, V. (1993). Successful Selection Interviewing. Oxford: Blackwell.
2. Bhatnagar, J. (2008) 'Managing capabilities for talent engagement and pipeline development', Industrial and Commercial Training, 40, 1:19-28.
3. Buckingham, G. (2000) 'Same indifference', People Management, 17 February: 44-46.
4. Cappelli, P. (2008) 'Talent Management for the twenty-first century', Harvard Business Review, March: 74-81.
5. CIPD (2005) Recruitment, Retention and Labour Turnover, Survey Report. London: CIPD.
6. CIPD (2009d) Employee engagement, Factsheet, January.
7. Hills, A. (2009) 'Successful planning – or smart talent management', Industrial and Commercial Training, 41, 1:3-8.
8. Marchington, M. and Wilkinson, A. (2008) Human Resource Management at Work, 4th edn. London: CIPD.
9. Phillips, L. (2008) 'Talent Management is a global preoccupation', PM Online, 14 April.
10. Roberts, G. (1997) Recruitment and Selection: A Competency approach. London: IPD.
11. Truss, C., Soane, E. and Endwards, C. (2006) Working life: Employee Attitudes and Engagement, Research report. London: CIPD.

МЕТОДОЛОГИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ ТРУДОВОЙ МОБИЛЬНОСТИ «НОВИЧКОВ» НА ПРЕДПРИЯТИЯХ

Сикорский Ю. Н.

Соискатель ученой степени кандидата наук кафедры Международных экономических отношений и мирового хозяйства Института международных отношений Киевского национального университета имени Тараса Шевченко.

Научный руководитель: доктор экономических наук, профессор Заблоцкая Р. А.

Аннотация. *Экономические трансформации, которые происходят в современных украинских компаниях, характеризуются осложнениями внешней организационной среды, резким ростом темпов ее измерения и ростом конкуренции на мировых рынках. Все это требует от предприятий поиска новых резервов и новых путей поиска эффективности. Работодатель, стремясь обеспечить долгосрочный рост своего бизнеса, понимает, что «инвестиции в людей» не менее важны, чем обновление материальной базы производства, поскольку профессионализм сотрудников и их способность к развитию являются конкурентными преимуществами компании. Высокий процент текучести работников сказывается на успешности организации так же остро, как и финансовые потери. Более того, в Украине отмечается добровольное увольнение с промышленных предприятий сотрудников, которые являются ресурсом для организации, особенно рабочих специальностей, что нарастает из года в год. Данная тенденция приводит к, во-первых, росту как прямых затрат от невыработанной продукции, так и косвенным связанным с поиском, отбором и приемом на работу новых сотрудников, их адаптацией и обучением; во-вторых, снижению трудового потенциала организации, который является залогом успешного функционирования и развития компании. В связи с этим, автор считает, что социальный механизм формирования трудового потенциала предприятия должен строиться с помощью комплексной системы, которая позволит на ранних этапах диагностировать и регулировать неорганизованные формы трудовой мобильности работников, являющихся ресурсом для компании.*

Ключевые слова: *трудовая мобильность, трудовой потенциал, система регулирования, оценка персонала, ориентировочные программы, неорганизованные перемещения, профиль должности, эффективность работников.*

ЗМІСТ

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО
ГОСПОДАРСТВА ТА МЕВ

Шнирков О. І. Освітні та наукові програми з міжнародних економічних відносин у Київському національному університеті імені Тараса Шевченка: 40 років досвіду	4
Філіпенко А. С. Сучасні теоретичні підходи в дослідженні світового господарства і міжнародних економічних відносин	11
Сіденко В. Р. Перспективи глобалізації економіки у контексті хвилеподібного характеру розвитку (теоретичний підхід)	16
Заблоцька Р. О. Регулювання руху факторів виробництва в регіональних торговельних угодах в контексті світової торгівлі послугами	26
Луцишин З. О., Кравчук Н. Я. Світова валютна система у пошуках інваріантів глобальної фінансової стабільності	33
Якубовський В. В. Формування глобально-структурованої парадигми менеджменту сучасних викликів сталого розвитку та застосування її елементів в реаліях української економіки	44
Румянцев А. П., Яремович П. П. Проблеми розвитку міжнародних інфраструктурних об'єктів в Україні	57
Якубовський С. О., Родіонова Т. А. Світовий досвід контролю за рухом іноземного капіталу та шляхи його використання в Україні	65
Мокій А. І., Гурняк І. Л., Дацко О. І. Інституційні чинники формування загроз інвестиційній безпеці України	74
Уманців Ю. М., Дуцька А. С. Розвиток економічної конкуренції за умов посилення глобалізаційних процесів	91
Казакова Н. А. Стратегія динаміки аграрного сектору України у контексті сучасних викликів глобальної продовольчої проблеми	99

Батрименко В. В. Детермінанти експансії транснаціонального банківського капіталу в умовах трансформації світового господарства і міжнародних економічних відносин на початку ХХІ-го століття	106
Резнікова Н. В., Відякіна М. М. Ринково-кон'юнктурні чинники трансформації ролі держави в контексті реалізації національних економічних інтересів	114
Чугаєв О. А. Структурні елементи відносин економічної сили між країнами	128
Дзюба П. В. Кластерний підхід до аналізу глобальних дисбалансів у міжнародних портфельних потоках	137
Кібальник Л. О. Еволюція методологічних підходів у дослідженні процесів регіональних інтеграційних трансформацій	159
Стаканов Р. Д. Формування глобального ринку праці в посткризовий період	171
Амалян Н. Д., Амалян А. В. Еволюція функцій центрального банку в умовах фінансової кризи	178
Прохорова М. Е. Аналіз сучасних тенденцій розвитку міжнародних злиттів та поглинань	185
Литвин М. В. Вплив глобальної фінансової кризи на екологічний вимір сталого розвитку країн світу	200
Кузьменко Л. Г. Регулювання діяльності аеропортів: світовий досвід	209
Шворак Л. О. Поглиблені та розширені митні союзи в сучасному світовому господарстві	227
Деделюк К. Ю. Тенденції та перспективи трансформації міжнародного енергетичного ринку	236
Заліско О. І. Теоретичні підходи до ідентифікації структури капіталу ТНК	245
Ігнатченко Н. М. Глобальні вектори розвитку міжнародної інвестиційної діяльності комерційних банків України	258

Сікорський Ю. М.

Методологія регулювання трудової мобільності «новачків» на підприємствах 267

**АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ
МІЖНАРОДНИХ ВІДНОСИН**

Збірник наукових праць

**ВИПУСК 121
(частина II)**

Заснований в 1996 році.

Засновник: Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.

Свідоцтво про державну реєстрацію: К1 № 292 від 05.11.1998 р.

Науковий редактор: **Дорошко М. С.**, доктор історичних наук, професор.

**Рекомендовано до друку Вченою Радою Інституту міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка.
Протокол № 2 від 30 вересня 2014 року.**

Підписано до друку 06. 10. 2014 року.
Наклад 1000 прим.

Інститут міжнародних відносин
Київського національного університету імені Тараса Шевченка
Тел. 483-11-25
Сайт: <http://journals.iir.kiev.ua>